

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»

**Мікловда В.П., Шандор Ф.Ф., Кубіній Н.Ю., Мошак С.М.,
Шеверя М.Ю., Кубіній В.В.**

**СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ:
ІННОВАЦІЙНІ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ ЙОГО
АКТИВІЗАЦІЇ**

Монографія

Ужгород 2014

УДК 330.341.1 (477.87)

ББК 65.240 (4 УКР)

Розглянуто та рекомендовано до опублікування вченою радою Ужгородського національного університету протокол № 9-2013/2014

Рецензенти:

Ярема В.І., проф., д.е.н. (Ужгород),

Рушак М.Ю., проф., д.е.н. (Ужгород).

Мікловда В.П., Шандор Ф.Ф., Кубіній Н.Ю., Мошак С.М.,

Шеверя М.Ю., Кубіній В.В.

Стратегічний потенціал економічної системи: інноваційні та інституціональні механізми його активізації [Текст]: монографія /Мікловда В.П., Шандор Ф.Ф., Кубіній Н.Ю., Мошак С.М., Шеверя М.Ю., Кубіній В.В. – Ужгород, 2014. – 420 стр.

У монографії викладено теоретичні та практичні аспекти формування та функціонування стратегічного потенціалу економічної системи. Показано місце інноваційного потенціалу в системі стратегічного потенціалу.

Наведена характеристика стану стратегічного потенціалу національної економіки України, проведена оцінка стратегічного управління інноваційним потенціалом на основі показників девіантності. Обґрунтовані механізми активізації стратегічного потенціалу національної економіки України.

Для науковців, викладачів, аспірантів та студентів, підприємців і тих, кого цікавлять проблеми стратегічного управління економічними системами.

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	6
1.1. Еволюція теорій економічного потенціалу та їх сучасна характеристика	6
1.2. Видовий контент потенціалу	24
1.3. Сутність стратегічного потенціалу та його компонентна будова	45
1.4. Потенціал конкурентоспроможності та класифікація важелів його механізму	62
ГЛАВА 2. СУЧАСНІ КОНЦЕПТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	68
2.1. Концептуальні підходи до визначення сутності інновації	68
2.2. Інноваційний потенціал та його структурна композиція	86
2.3. Сутність стратегічного управління інноваційним потенціалом та його імперативи	106
ГЛАВА 3. СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	127
3.1. Сучасні тренди економічного розвитку України	127
3.2. Аналіз стратегічного потенціалу України як основи її конкурентоспроможності	145
3.3. Стохастичний аналіз інноваційного потенціалу та регресивна модель впливу інноваційних факторів на рівень розвитку національної економіки	166
3.4. Аналіз наукового потенціалу України як визначальної компоненти інноваційного потенціалу	186

3.5. Оцінка стану стратегічного управління інноваційним потенціалом національної економіки України	207
ГЛАВА 4. МЕХАНІЗМИ АКТИВІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	229
4.1. Інституціональні важелі розвитку стратегічного потенціалу	229
4.2. Мотивація креативного розвитку трудового потенціалу як інструмент активізації потенціалу стратегічного	251
4.3. Моделювання механізму активізації стратегічного потенціалу національної економіки	270
ГЛАВА 5. СТРАТЕГІЧНІ ВАЖЕЛІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	292
5.1. Методичне обґрунтування та детермінанти формування національної інноваційної системи	292
5.2. Механізм формування інноваційних кластерів як джерела розвитку інноваційного потенціалу	312
5.3. Імітаційна модель стратегічного управління інноваційним потенціалом	334
ВИСНОВКИ	356
ПЕРЛІК ПОСИЛАНЬ	363
ДОДАТКИ	407

ПЕРЕДМОВА

Поглиблення ринкових відносин в Україні, яке відбувається в умовах активізації інтеграційних процесів і одночасного посилення конкурентної боротьби, визначається комплексністю, багатогранністю та динамічністю. Ускладнення глобального та регіонального конкурентного середовища викликає необхідність розвитку стратегічного потенціалу країни, функціонування якого забезпечує формування довгострокових конкурентних переваг. Останні в свою чергу можуть бути реалізовані за умов впровадження адекватних сучасним вимогам механізмів активізації стратегічного потенціалу країни, спрямованих на залучення ринкових та адміністративних важелів, конвергенція яких дозволяє забезпечити прогрес у використанні інноваційних, людських, організаційних та інших джерел випереджального розвитку національної економіки. Активізація стратегічного потенціалу базується на формуванні інституціональної архітектури конкурентоздатної країни, переведенні економіки на інноваційну модель розвитку, впровадженні структурних та регуляторних новацій. Тому дослідження механізмів, які активізують стратегічний потенціал і виступають модераторами довгострокових конкурентних переваг національної економічної системи, набувають дедалі більшої актуальності.

ГЛАВА 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

1.1. Еволюція теорій економічного потенціалу та їх сучасна характеристика

Необхідність посилення конкурентоспроможності суб'єктів господарської діяльності різних рівнів викликає підвищену увагу до стратегічного управління, що, в свою чергу, актуалізує питання потенціалу. Потенціал в перекладі з латинської означає силу, яка може бути використана для досягнення певної цілі. Подальше використання цього терміну трансформувало його значення в сторону латентності. Це означає, що потенціал містить приховану силу, приховані здатності та можливості, які будуть проявлені за певних умов. Одним з перших авторів, що досліджували сутність потенціалу, виділяють відомого українського науковця К.Г.Воблія, який в Наукових записках Інституту народного господарства ще у 1924 році опублікував статтю «Производственные силы Украины: Теория, экономика и право». Автор доводив, що у поняття виробничої сили включається елемент виявленої або потенційної енергії. Виробничою силою він називав виявлену або потенційну здатність країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб. Іншими словами, дослідник ще у першій чверті минулого століття категорію потенціалу окреслював за допомогою трьох понять: можливості, виробництво, потреби населення [55]. Виходячи з даного сенсового навантаження, потенціал вважаємо за можливе визначати як сукупність явних та латентних можливостей, що залучені у виробництво в конкретних соціально-економічних умовах і визначають обсяги та якісне формування потреб країни. Таким чином, виходячи з позиції К.Г.Воблія, ознаками потенціалу доцільно вважати: можливості, виробництво, блага, потреби, латентність.

Можливість розглядається як ресурс, джерело, напрям майбутнього розвитку країни. Вона присутня у будь-якій соціально-економічній системі різного ієрархічного та масштабного рівня. Можливість як категорія розглянута у кореляції з матерією та діями ще Аристотелем: матерія речі є тільки можливість її оформлення і можливість ця – безкінечно різноманітна [13].

Виробництво є процесом перетворення ресурсів у блага, які потрібні суспільству в цілому чи його членам. Виробництво не може відбуватися без можливостей, а можливості поза виробництвом втрачають сутність ознаки потенціалу. Аналогічно виробництво буде мати економічний сенс лише за умов наявності потреб у його результатах.

Потреба – це відчуття функціональної чи психологічної нестачі чогось, яке присутнє як у індивідуума, так і у соціальній групі чи суспільстві в цілому. Саме потреби формують цілепокладаючу функцію потенціалу. Потреби можуть мати ситуаційний характер, в цьому випадку вони викликають дію оперативного потенціалу. Крім цього, потреби можуть бути спрямовані у майбутнє, і внаслідок цього викликають появу саме стратегічного потенціалу.

Як впливає з позиції К.Г.Воблія, потенціал включає не тільки реалізовані, виявлені можливості, але і приховані, латентні. Латентність є здатністю системи як приховувати можливості виробництва, так і не проявляти потреби у повному обсязі. На виявленні прихованих або формуванні нових потреб суспільства базується стратегічний потенціал. Це означає, що соціально-економічна система у процесі розвитку створює такі потреби, для задоволення яких посилюється самоорганізація і самоактивація потенціалу.

Розширивши поняття потенціалу, В.Вейц визначив, що потенційні виробничі сили включають не тільки матеріальні елементи, але й інші матеріальні умови, які сприяють здійсненню виробничого процесу. Вказаний науковець у 1927 році писав, що на одному полюсі існують усі працездатні, потенційні (у динамічному аспекті), на другому – всі предмети та засоби праці, запропоновані у потенції природою, що знаходяться у надрах або на поверхні землі, які при наявному рівні техніки потрібно вивести у природи і

використовувати в якості предметів чи засобів праці. І в цьому випадку вони перетворюються з потенційних у кінетичні виробничі сили. Під потенційними силами В.Вейц розуміє також і умови, за яких відбувається виробничий процес [49].

Складові ознаки потенціалу, за визначенням К.Г.Воблія та В.Вейца, схематично показані на рис. 1.1.

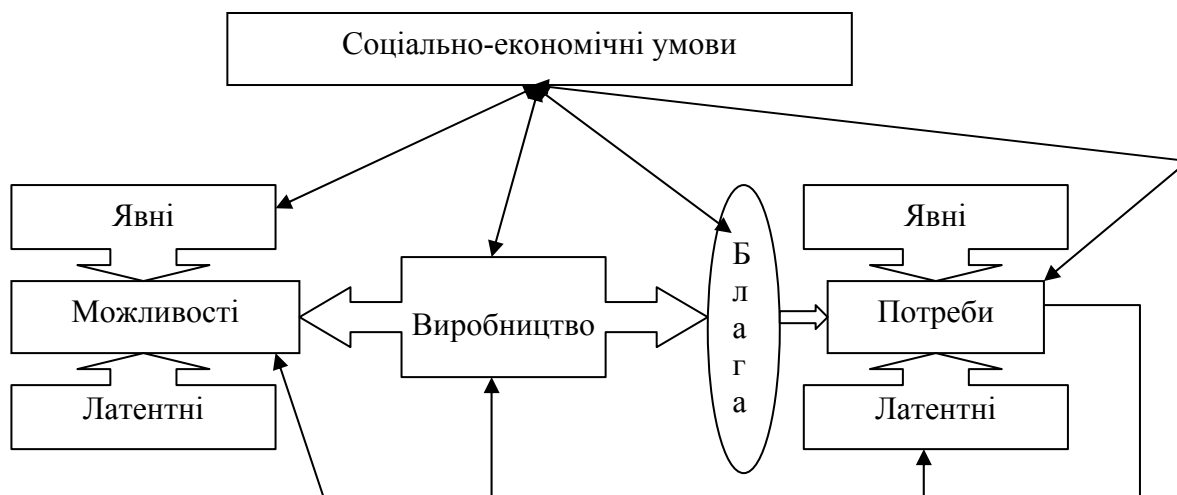


Рис. 1.1. Складові потенціалу за визначенням К.Г.Воблія та В.Вейца [49; 55]

Запропонована схема дозволяє визначати потенціал у контексті певних соціально-економічних умов, адже відбувається взаємодія, взаємовплив соціально-економічних умов і складових потенціалу. Можливості визначаються рівнем розвитку країни, але одночасно виступають імпульсом для подальшого вдосконалення та якісного перетворення. Виробництво організовано на існуючій технологічній платформі, але використовується для випуску більш наукомістких продуктів – від технологій та техніки як для суспільного виробництва, так і для індивідуального споживання. Блага є категорією ситуаційною, визначаються потребами, зміст і обсяг яких головним чином визначається рівнем розвитку країни.

С.Г.Струмлілн у 1954 році вводить поняття економічного потенціалу, яке у загальному вигляді залежить від кількості дієздатних людей та їх виробничої сили [323].

Подальші дослідження привели, за систематизацією А.І.Рогового, до панування двох підходів до визначення сутності потенціалу: гносеологічного та наукового [270]. Гносеологія являє собою теорію пізнання реального світу, форми та типи знань про реальний світ. Гносеологічний ракурс спрямовано на використання категорії потенціалу в науковому пізнанні ринкової економіки, тобто цей підхід використовує потенціал як важіль пізнання розвитку соціально-економічної системи країни, регіону, підприємства та обґрунтування шляхів її зростання і вдосконалення.

Науковий підхід слугує визначенню закономірностей, які діють в процесі формування та використання потенціалу. Цей підхід дозволяє дослідити склад, внутрішні механізми формування та функціонування потенціалу, принципи забезпечення його ефективності та конкурентоспроможності.

Науковий підхід член.-кор. НАН України В.П.Мікловда спрямовує у дві течії: ресурсну та результативну [196].

Ресурсна течія обумовлює оцінку потенціалу за обсягом ресурсів, якими регіон володіє. Апологетами ресурсного підходу прийнято вважати Л.Е.Зиновьева, В.М.Архангельського [15], М.І.Пітюлича [243], М.А.Лендела [169], Л.М.Газуду [60], В.Н.Авдєєнко [3], Ю.М.Канигіна, М.П.Малую [110] та інших. Цей підхід можливо вважати найбільш поширеним, що доводять Н.Т.Ігнатенко та В.П.Руденко, які стверджують, що асоціація потенціалу із сукупністю природних умов і ресурсів, можливостей, запасів та цінностей зустрічається у 42 відсотках вживання терміну “потенціал” [102]. Такий підхід викликав до життя термін “ресурсний потенціал”, який розглядають в своїх працях закарпатський дослідник М.Лендел, російський вчений А.Г.Фонотов та інші. Науковці вважають, що ресурсний потенціал являє собою сукупність запасів і обумовлений загальною характеристикою джерел ресурсів, які складають потенціал. Теоретичні основи ресурсного потенціалу слугують

оцінці можливостей майбутнього періоду, яке неможливе без врахування спрямування, розширення, поповнення та відтворення джерел ресурсів [351]. Використовують поняття ресурсного потенціалу в працях А.А.Садеков та його однодумці, визначивши останній як сукупність ресурсів, що знаходяться в розпорядженні господарської системи, і здатність персоналу, який задіяно, використовувати ресурси з метою виробництва товарів чи надання послуг найбільш ефективним чином [274].

З ресурсних позицій окреслюють змістове наповнення сукупного економічного потенціалу національної господарської системи країни В.А.Шульга [213], А.П.Градов [211] та інші провідні російські дослідники: його можливо визначити як узагальнюючу кількісно-якісну характеристику наявності і використання всіх видів ресурсів, якими володіє держава для власного економічного і соціального прогресу і розвитку.

Ресурсний підхід має певні недоліки, головним чином методичного плану, які випливають з концептуальної схеми потенціалу, що наведена на рис.1.1. По-перше, при ресурсному підході не враховуються латентні ресурсні можливості, а оцінка потенціалу проводиться за наявними ресурсами. Виявити потенційні ресурси практично неможливо в сучасних умовах науково-технічного прогресу, коли нові матеріали та технології виникають безперервно, а такий ресурс, як інформація, її обсяги і зміст, неможливо визначити навіть не тільки у недалекій перспективі, але й у поточному зрізі.

Результативний напрям отримав свою назву від того, що в основу його оцінки покладено визначення можливого чи реального наслідку функціонування потенціалу. Під реальним результатом рекомендовано розуміти фактично отримані кількісні та якісні підсумки роботи потенціалу, а під можливими – оцінку майбутніх результатів, тобто майбутні вихідні дані економічної системи регіону [196]. Дослідження показало, що в сучасній літературі поширеним є точка зору, автори якої визначають потенціал як максимально можливий річний, добовий або погодинний обсяг виробництва продукції [82]. Це визначення передбачає два критерія щодо опанування

сутністю потенціалу: максимальний обсяг та конкретний період часу, а це дозволяє даний підхід визначити як фізичний. Фізичний підхід спостерігається у трактуванні сутності потенціалу як реального обсягу продукції, що можливо виробити при повному використанні наявних ресурсів [37]. Але при цьому не врахована аксіома, що оцінка результату – це не встановлення можливостей.

Російський дослідник А.І.Роговий [270] пропонує вихід з дилеми результативного та ресурсного аспектів сутності потенціалу у диференціальній постановці питання, яка була запропонована Л.І.Абалкінін [2] і полягає у визначенні можливостей господарської системи та визначенні її матеріальних умов. Цей підхід несе небезпеку підміни сутності кожного з аспектів. Прикладом слугує праця В.Клименюка, в якій визначається сутність потенціалу як комплекс параметрів, що характеризує здатність системи вирішувати перспективні проблеми науково-технічного розвитку, а при оцінці даних можливостей автор обмежується аналізом наукових кадрів, їх складом в окремому регіоні чи в цілому по країні [116].

О.С.Федонін, І.М.Репіна, О.І.Олексик поєднують сучасні теоретичні течії в дослідженні сутності потенціалу таким чином [345]:

По-перше, це вже окреслений ресурсний підхід, згідно з яким потенціал являє собою сукупність різних видів ресурсів, необхідних для функціонування та розвитку господарської системи.

По-друге, це факторний підхід, який визначає потенціал як набір факторів, необхідних для реалізації цілі розвитку господарської системи. Цей підхід, як показують результати дослідження, має право на існування, якщо в розуміння фактора вкладати значення рушійної сили, джерела. Тобто саме термін “потенціал” з грецької як “сила” ідентичне терміну “фактор” як “рушійна сила”.

По-третє, це підхід, за яким потенціал являє собою здатність ресурсів та факторів забезпечувати цілі стратегічного розвитку. Потенціал пов’язують, згідно статистичних висновків Н.Т.Ігнатенко та В.П.Руденко, з можливістю виробничих сил досягати конкретного результату у 8 процентах визначень

даного поняття. Академік Л.І.Абалкін поділяє цей підхід і стверджує, що економічний потенціал являє собою здатність країни, її галузей, регіонів, підприємств здійснювати господарську діяльність, виробляти продукцію чи послуги, задовольняти потреби суспільства, розвивати виробництво та споживання [396]. Такий підхід дозволяє українським авторам розглядати потенціал з позиції місця його носія в системі більш високого рівня, а також стверджувати, що основним змістом економічного потенціалу виступає виробнича функція. Іншими словами, промисловий потенціал уособлює здатність господарської системи здійснювати виробничу діяльність, виробляти продукцію, послуги, задовольняти попит населення та потреби суспільства [262]. Значення можливостей підкреслено в монографії В.Н.Василенко та інших, які обґрунтовують тезу, що при визначенні ресурсів повинно врахувати не тільки будь-які об'єктивно закладені природою характеристики, але й здатність регіональної економічної системи при використанні цих ресурсів задавати необхідні характеристики при виробництві продукції. Іншими словами, не забезпечивши ресурсам необхідний рівень якості, неможливо вести розмову про ефективність національної чи регіональної економічної системи, про підвищення її економічного потенціалу [47].

І.І.Сокол обґрунтовує варіант розширення підходів до визначення сутності потенціалу. Поряд з ресурсним та результативним автор виділяє ієрархічний та змішаний підходи [292]. Ієрархічний розкриває місце потенціалу конкретного носія в системі більш високого порядку. Фактично ієрархічний підхід виступає складовою системного аналізу, який визначає потенціал з двох ракурсів: як систему з великою кількістю елементів різного порядку та різного рівня, як підсистему системи більш високого порядку. Автор змішаного підходу в поняття потенціалу включає не тільки наявні ресурси, але й можливості їх ефективного застосування. Дослідження цієї точки зору дозволяє констатувати, що змішаний підхід несе в собі характер еkleктизму, тобто як у гносеологічному, так і в онтологічному аспектах гальмує окреслення компонентів потенціалу, активізація яких забезпечує конкурентні переваги

національної економіки. Виникає питання первинності ресурсів чи можливостей у активізації потенціалу соціально-економічної системи. При цьому згаданий автор не дає обґрунтованого визначення можливостей, а також не надає порівняльної характеристики можливостей та здатностей соціально-економічної системи.

Л.С.Ковальська пропонує використовувати регіонально-географічну типологізацію наукових шкіл, що досліджують потенціал країни. В межах першої, західної, школи Ковальська використовує два підходи, що вже систематизовані А.Н.Тищенко, Н.А.Кизим та іншими наступним чином.

Перший в основу ставить політику вирівнювання показників економічного розвитку та інвестиційних потенціалів регіонів країни шляхом стимулювання притоку інвестицій у відсталі територіальні комплекси та надання їм фінансової допомоги. Цей підхід, вважають автори, характерний для розвинутих країн і ранжує регіони за рівнем розвитку. Другий підхід виділяє регіони за ступенем розвитку інвестиційного та економічного потенціалу, що дозволяє обґрунтовувати необхідність стимулювання розвинених регіонів, які виконують роль економічного локомотива країни [333]. На жаль, теоретичні позиції представників вказаної школи не дозволяють прослідкувати наукову сутність категорії потенціалу, що і обумовлює різнобічність шляхів практичного їх розвитку.

Другою школою Л.С.Ковальська називає російську, яка представлена Ю.С.Дульщиковим та іншими науковцями і основою якої є інтегральна оцінка характеристики розвитку регіону на основі метода безінтервального, пофакторного ранжування регіонів при взаємодії з методом бальної оцінки і визначенням результатів розрахунків у формі рейтингових оцінок [121].

До третьої школи дослідниця відносить групу українських вчених: М.І.Долішнього[81], З.В.Герасимчука, І.М.Вахович [67], Ю.Краснова, які основні акценти ставлять на розрахунках та обґрунтуванні шляхів стійкого розвитку підприємств, регіонів, країни в цілому.

Запропонована типологізація як головну розглядає методику розрахунку рівня економічного розвитку країни, що неадекватно дослідженню сутності та рівня розвитку потенціалу територіальної економічної системи. Крім цього, виходячи з вказаної позиції, потенціал економічної системи розглядається як синонім рівня її розвитку. Категорія розвитку сама по собі викликає активне обговорення як серед науковців, так і серед економістів-практиків. Найбільш поширеною сьогодні є точка зору стосовно розвитку як зміни параметрів соціально-економічної системи. При цьому зміна може носити як кількісний характер, тобто виражатися через, наприклад, кількість суб'єктів підприємницької діяльності чи кількість нововведень, так і через якісне наповнення (зростання рентабельності підприємств держави, впровадження в системі національної економіки підсистеми стратегічного управління, збільшення доходів на душу населення тощо). Якісний розвиток передбачає зміну структури національної економіки, опанування системою новими, більш продуктивними і конкурентоспроможними характеристиками. Другою причиною, яка не дозволяє ставити знак рівняння між поняттям розвитку та потенціалу є семантичне визначення понять «розвиток» і «зростання», які, хоча і знаходяться у взаємодії, але не однозначні. Якщо зростання головним чином стосується кількісних параметрів потенціалу, то розвиток передбачає його якісну перебудову. При цьому розвиток може мати місце при зменшенні обсягів потенціалу, але підвищенні ефективності його використання. Таким чином дослідження показує, що потенціал є сукупністю елементів, які безумовно знаходяться у стані постійного розвитку внаслідок дії різноманітних важелів його активізації. Якщо потенціал є об'єктом, то розвиток виступає його стратегічною функцією.

Г.П.Уліганинець здійснює спробу згрупувати підходи до визначення сутності економічного потенціалу у чотири течії [340].

Перша – це підходи до потенціалу регіону як до суми можливостей галузей народного господарства виробляти продукцію, здійснювати капітальне будівництво, надавати послуги.

Друга течія містить ресурсну концепцію потенціалу, відповідно до якої потенціал дорівнює ресурсам, що є в наявності та можуть бути використані в ході господарської діяльності.

Третя група науковців визначає потенціал господарської системи адекватним виробничій потужності і оцінює як максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ та надання послуг при забезпеченні найбільш повного використання наявних ресурсів.

Четвертий підхід, за думкою Г.П.Уліганинець, трактує економічний потенціал як результат економічних взаємовідносин між суб'єктами господарської діяльності.

Політекономічний підхід поділяє Р.Б.Матковський, який при розгляді сутності економічного потенціалу та окремих його складових обґрунтовує їх зміст як систему відносин економічної власності між людьми у взаємодії з розвитком продуктивних сил та базисними елементами господарського механізму, що виступають основним джерелом розвитку економічної системи, її можливостей [185]. Це визначення впливає і з підходу А.І.Самоуткіна, який стверджував, що економічний потенціал необхідно досліджувати у конкретному взаємозв'язку з властивими існуючій соціально-економічній формації виробничими відносинами, що виникають між робітниками, колективами, управлінським апаратом різного рівня економічних систем з приводу повного використання можливостей для створення матеріальних благ та послуг [279]. Визначення потенціалу з позиції виробничих відносин характерне для парадигми формаційного розвитку суспільства і не охоплює відносин, які складаються у період трансформування адміністративної економіки у ринкову чи які панують в умовах розвинутого ринку.

При дослідженні сутності промислового потенціалу представниками колективу Інституту економіки та прогнозування НАН України зроблено висновок, що для формування теоретичної моделі промислового потенціалу більш продуктивним є структурно-організаційний підхід. Цей підхід полягає в тому, що, з одного боку, потенціал промисловості є частиною економічного

потенціалу регіону, а з іншого боку – являє собою сукупність потенціалів окремих видів діяльності, що притаманні промисловості, які, в свою чергу, інтегрують можливості первинних ланок промислового виробництва [262]. Фактично ця методологічна посилка перегукується з ієрархічним підходом до визначення сутності потенціалу, який є частиною системного аналізу сутності потенціалу.

Важливе місце в спектрі думок щодо сутності потенціалу займає цільовий підхід, який окреслює потенціал як здатність, можливість носія потенціалу досягати певної мети. З цих позицій потенціал визначено як максимальні можливості об'єкта функціонування з урахуванням факторів впливу шляхом раціонального використання усіх видів ресурсів для досягнення поставлених цілей [66] або як реальна чи ймовірна здатність виконувати цілеспрямовану роботу [80]. Проф. М.А.Лендел та С.Товканець в поняття потенціалу включають не лише наявність ресурсів, але й їх оптимальну структуру та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети [168].

Особливе місце займає виробничий напрям, який панував в радянській економічній науці і який серед інших підходів було запропоновано, як вже відмічено, Л.І.Абалкіним. Підтвердженням такого трактування потенціалу слугує позиція Б.М.Мочалова: економічний потенціал – сукупна можливість галузей народного господарства виробляти промислову продукцію, здійснювати капітальне будівництво, перевозити вантажі тощо [398]. Р.А.Білоусов, наприклад, визначає економічний потенціал як здатність країни чи регіону засвоювати і переробляти природні багатства для задоволення потреб суспільства [27]. Виробничу функцію вважають основною при визначенні потенціалу й інші вчені [281; 355]. Такий підхід характерний для адміністративної економіки, коли всі складові потенціалу спрямовані не на забезпечення конкурентоспроможності його носія, а на підпорядкування всіх функцій господарської системи завданням виробництва.

Проведене дослідження дозволило виділити системний напрям, який дозволяє розглядати потенціал як можливості соціально-економічної системи

розвиватися та бути конкурентоздатною. Системний напрям характерний для ринкової економіки, у якій найбільш актуальними питаннями виживання системи виступає створення та розвиток її конкурентоспроможності.

Колектив науковців під керівництвом Ю.В.Кіндзерського прийшов до висновку, що потенціал являє собою системне явище, яке характеризує можливість господарської системи виконувати свою суспільну місію із задоволення різноманітних потреб суспільства, природа яких пов'язана з здійсненням певної діяльності [262]. Їх позицію поділяють останнім часом науковці, які розглядають потенціал у діалектичному зв'язку, що обумовлено використанням потенціалу як основи для конкурентоспроможності господарської системи і, відповідно, стратегічного розвитку останньої. Колектив авторів, який очолює член.-кор. НАН України В.П.Мікловда, під потенціалом розуміє систему взаємодії ресурсів, можливостей та здатностей господарської структури з метою досягнення певних цілей. Автори монографії дійшли висновку, що рівень розвитку регіону забезпечує адекватна зовнішнім умовам система створення, функціонування та розвитку потенціалу, одним з основних елементів якої є її стратегічна спрямованість [196].

Необхідність підсилення обґрунтування системного підходу була передбачена та окреслена в працях середини минулого сторіччя В.Г.Афанасьєвим [16], І.В.Блаубергом [33] та іншими і знаходить підтвердження сьогодні. Доведено, що потенціал являє собою системну категорію, яка при її морфологічному аналізі спирається на три постулати, що впливають із загальної теорії систем [78]:

- функціонування потенціалу як системи повинно бути описано на основі вивчення структурно-функціональних зв'язків між елементами, що його утворюють;
- організація потенціалу, тобто структура потенціалу як системи, виявляється через стан, властивості і функції елементів, які безпосередньо взаємодіють з середовищем системи;

- організація потенціалу як системи цілком визначає її функції і взаємодію з середовищем.

Системний підхід дозволяє проаналізувати сутність потенціалу з позиції внутрішнього середовища та зовнішнього оточення. Аналіз внутрішнього середовища проводиться з точки зору його складових, функціонально-структурних зв'язків між його складовими, дія яких обумовлює стан потенціалу як системи. Дослідження потенціалу як взаємодії системи із зовнішнім середовищем визначає функції потенціалу в цілому відносно зовнішнього середовища та їх взаємовідносини. Взаємовідносини потенціалу та зовнішнього оточення характеризують ступінь відповідності потенціалу викликам зовнішнього оточення та адекватності зовнішнім вимогам до його конкурентоспроможності. Іншими словами, системний підхід передбачає комплексне вивчення потенціалу як системи, тобто його складу, структури взаємозв'язків, функцій, організації, місця в системі вищого рангу, внутрішньої ієрархії, стійкості, відкритості тощо [84].

Системоутворюючими ознаками категорії потенціалу, відповідно до теорії систем, виділені: цілеспрямованість, складність, ділимість, цілісність, багатоманіття елементів, структурованість [19]. Визначення потенціалу як системи впливає також з принципів динамічності, латентності та синергії (рис. 1.2.) [383].

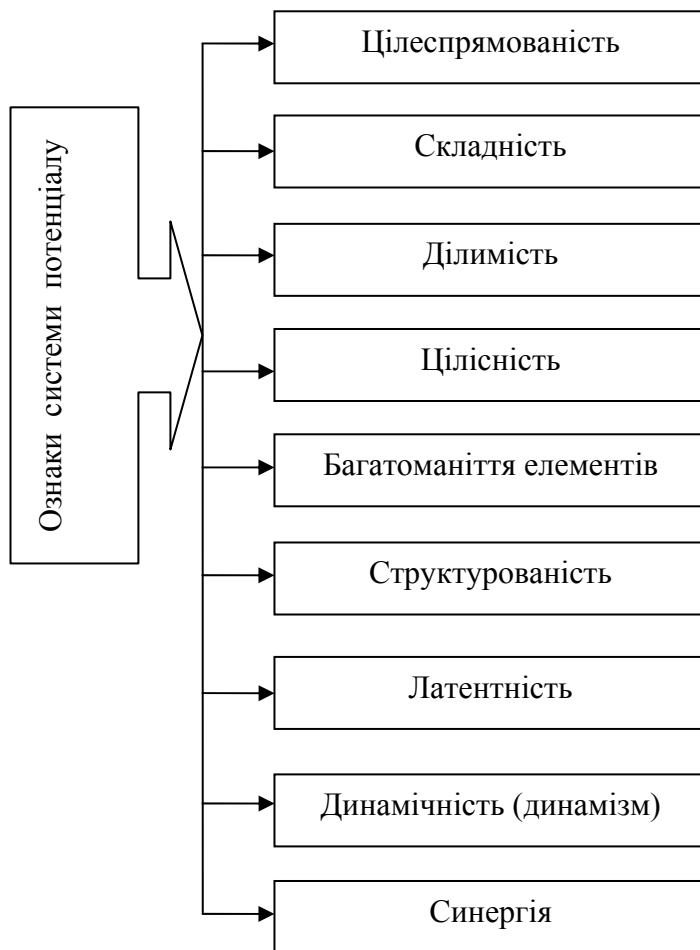


Рис. 1.2. Ознаки системи потенціалу [383]

1. Цілеспрямованість визначає динаміку та конфігурацію розвитку потенціалу, його політику взаємодії з зовнішнім оточенням. Ціллю економічної системи будь-якого рівня, виходячи з сенсу її існування, виступає забезпечення конкурентоспроможності. Розвиток ринкових відносин поширює закони конкуренції на території, які починають виступати як товари, що задовольняють певні потреби їх споживачів. Так, країни сьогодні все частіше вступають у конкурентну боротьбу за інвесторів, створюючи сприятливий інвестиційний клімат; за наукові кадри, які формують інтелектуальний капітал держави; за залучення та впровадження інновацій, які становлять технологічні конкурентні переваги і т.д.

2. Складність системи потенціалу визначена кількістю елементів, що формують потенціал, їх структурними взаємовідносинами, які визначають

ієрархію складових потенціалу. Потенціал країни являє собою надскладну систему, до якої входять не тільки окремі види потенціалу, але й різні їх носії (окремі особи, громади, підприємства та організації, неформальні об'єднання і т.д.).

3. Ділимість передбачає наявність певних груп елементів, що формують підсистеми потенціалу за певними ознаками. Аналіз складових потенціалу країни дозволяє виділити широке коло груп його елементів за певними ознаками (за видами діяльності, за територіями, за видами бізнесу, за суб'єктами підприємницької діяльності тощо).

4. Цілісність потенціалу формується внаслідок прояву емерджентних якостей, тобто таких якостей, які притаманні системі в цілому, але відсутні в окремих її елементах. Емерджентність потенціалу регіону визначена адміністративними, територіальними, культурними, економічними та іншими факторами.

5. Багатоманіття елементів потенціалу викликане функціональною специфічністю елементів потенціалу країни. Різноманітність природи елементів потенціалу регіону обумовлена також широким колом складових суспільного, в тому числі економічного, життя, природними особливостями, територіальним розташуванням та полінаціональним складом населення, що характерно, наприклад, для західних регіонів України.

6. Структурованість потенціалу визначається наявністю встановлених зв'язків між складовими потенціалу, відношенням між самими елементами в межах системи, розподілом елементів за ієрархією. Структура потенціалу залежить від рівня соціально-економічного розвитку, ділової активності підприємницького сектору, поділу праці в країні, інноваційної політики, системи державного, галузевого та регіонального менеджменту.

7. Латентність, тобто якість складових елементів потенціалу регіону та процесів взаємодії між ними знаходиться у прихованому стані, проявляє себе епізодично. Як вважає Т.Парсонс, латентність може проявляти себе як збереження ціннісних зразків в соціально-економічній системі та регулювання

напруг у ній, що є однією з умов існування системи та забезпечення її рівноваги, разом з адаптацією, інтеграцією та досягненням мети. При розгляді регіонального потенціалу як системи латентність може бути визначена як затримка між стимулом до дії потенціалу та його реакцією. Реалізація потенціалу залежить від латентного періоду його дії – часу між початком дії елементів потенціалу та отриманими результатами. Чим менше період латентності та її глибина, тим легше зробити оцінку потенціалу країни та визначити результати його функціонування. Актуальність питань латентності при розгляді загальнодержавних та регіональних проблем впливає з теорії структурного функціоналізму, яка запропонована Т.Парсонсом та Р.Мертеном. Згідно з цією теорією функції проявляються у наслідках, що слугують саморегуляції системи, її адаптації до середовища, а дисфункції, відповідно, мають протилежні наслідки. В теорії структурного функціоналізму стосовно державного управління особливу увагу варто приділяти формам прояву функцій – явній та латентній. Першу форму можна спостерігати у випадку наявності об'єктивних, передбачених та цілеспрямованих дій в системі регіонального потенціалу, в наслідках його реалізації. Друга форма, латентна, проявляється у необізнаних діях, прихованих зв'язках. Чим більш очевидною, відкритою, прозорою є складова потенціалу регіону, тим менше латентний період і більша ефективність та нижча невизначеність та ризикованість соціальних й економічних акцій.

8. Динамізм взаємодії. Цей принцип передбачає мінімізацію ознак опору елементів системи стратегічного потенціалу діям, що пов'язані зі змінами системи в цілому. Ефективність стратегічного потенціалу як системи може мати місце лише за таких умов: а) проходження матеріальних, фінансових та інших потоків найбільш коротким шляхом та за найбільш коротким проміжком часу; б) зміна одного елемента системи викликає зміни інших елементів; в) елементи системи взаємодіють в процесі її еволюції, внаслідок чого вступає в дію принцип синергії.

9. Принцип синергії. Економічний синергізм означає можливість умов, за яких результат спільних зусиль кількох складових системи перевищує сумарний показник їх спільної діяльності. Першим в економічних дослідженнях принцип синергізму був запропонований І.Ансоффом, який визначив його роль у забезпеченні ефективної стратегії корпорації [404], особливу увагу приділив так званому управлінському синергізму. Це означає, що синергізм має місце лише за двох умов:

- а) використання знань, досвіду, що отримані однією одиницею, іншою господарською структурою;
- б) при використанні досвіду та інформації з'являються більш якісні управлінські рішення.

При розгляді сутності синергізму І.Ансофф підкреслює значення потенціалу не тільки матеріальних, але і нематеріальних активів та їх щільного зв'язку з можливостями господарської структури. Р.Кантер [410] розвинула ідеї І.Ансоффа та окреслила конкретні умови, за наявності яких виникає дія принципу синергізму.

10. В контексті даного дослідження ці умови можуть бути сформульовані таким чином. По-перше, керівництво соціально-економічної системи повинно брати активну участь у знаходженні та розвитку синергетичних можливостей. По-друге, повинна діяти певна система стимулювання, яка спрямована на роботу всієї системи, а не окремих її елементів (або індивідів). По-третє, синергізм виникає лише за умов тісного контакту між елементами системи, між працівниками організацій, підприємств, установ, регіонів чи галузей, що формують систему.

Узагальнення розглянутих підходів запропоновано в таблиці 1.1.

**Існуючі в наукових джерелах та запропонований в дисертаційній роботі
підходи до визначення сутності потенціалу ***

Існуючі підходи	Авторський підхід
<ol style="list-style-type: none"> 1. Гносеологічний (використовує потенціал як форму, спосіб дослідження економічного світу) 2. Науковий (розглядає змістове наповнення потенціалу, принципи та закономірності його дії) 3. Ресурсний (ідентифікує потенціал з ресурсами) 4. Результативний (визначає потенціал через наслідки діяльності) 5. Факторний (пропонує потенціал розглядати як суму факторів) 6. Цільовий (визначає потенціал як здатність реалізовувати цілі розвитку) 7. Ієрархічний (розкриває місце потенціалу відносно різних його рівнів) 8. Змішаний (поєднує у складі потенціалу ресурси та можливості) 9. Регіонально-географічний (ідентифікує потенціал через рівень розвитку регіону) 10. Виробничий (розглядає потенціал з позицій виробничої потужності та виробничої функції) 11. Політекономічний (визначає потенціал як відносини економічної власності між людьми у взаємодії з розвитком продуктивних сил та базисними елементами господарського механізму) 12. Структурно-організаційний (представляє потенціал як сукупність потенціалів окремих видів діяльності) 	<p>Системний (розглядає потенціал як динамічну сукупність явних і латентних елементів, об'єднаних єдиною метою, загальними цілеспрямованими правилами взаємодії та іншими імперативами системного функціонування, такими, як складність, емерджентність, цілісність, структурованість та синергійність.</p>

* Розроблено авторами

Таким чином, потенціал з позицій системного підходу являє собою динамічну сукупність явних та латентних взаємопов'язаних елементів,

об'єднаних єдністю цілі та загальними цілеспрямованими правилами взаємовідносин.

В основу розуміння сутності потенціалу при системному підході покладаються його складові частини (підсистеми): ресурси, здатності та можливості використовувати ресурси найкращим, в конкретних умовах для конкретного історичного етапу, чином (рис. 1.3).

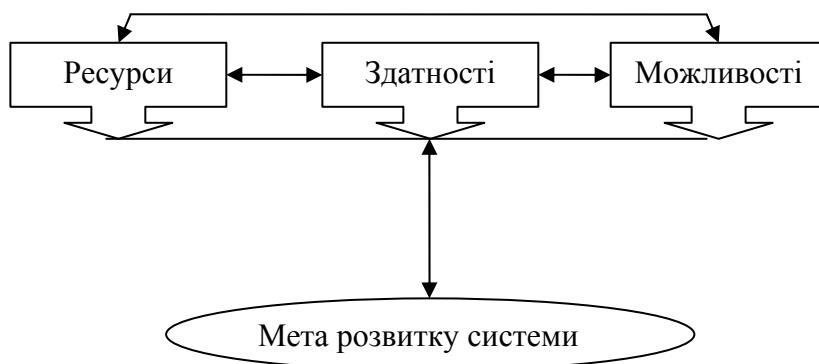


Рис. 1.3. Основні компоненти системи потенціалу

(розроблено авторами)

Здатність визначається як сукупність психологічних та фізичних характеристик індивіда або спільноти, за яких вони готові до успішного виконання певного виду продуктивної діяльності. В контексті теорії потенціалу здатність можливо розглядати як сукупність різноманітних характеристик носія потенціалу, які обумовлюють його цілеспрямоване використання. Можливість, як відмічено вище, – це джерело, напрям майбутнього розвитку країни і вона присутня у будь-якій соціально-економічній системі будь-якого рівня, у будь-якого носія потенціалу.

1.2. Видовий контент потенціалу

При наявності системоутворюючих ознак сутності потенціалу виникає необхідність окреслення його складових частин, які і формують цільність і розвиток потенціалу національної господарської системи.

В літературних джерелах вітчизняного та закордонного авторства зроблені спроби розглянути складові потенціалу з різних ракурсів [177; 253; 254; 357].

О.С.Федонін та його співавтори змістове наповнення потенціалу поділяють на дві частини:

- об'єктивні складові, до яких автори відносять інноваційний потенціал, виробничий потенціал, потенціал землі та природно-кліматичні умови, фондовий потенціал, потенціал оборотних фондів, потенціал нематеріальних активів, потенціал технологічного персоналу, фінансовий потенціал;

- суб'єктивні складові містять науково-технічний потенціал, управлінський потенціал та потенціал організаційної структури управління, маркетинговий потенціал, логістичний потенціал [345].

Ознакою поділу на об'єктивні та суб'єктивні елементи виступає їх участь у процесі виробництва. Якщо об'єктивні складові споживаються та відтворюються у процесі виробництва, то суб'єктивні складові лише формують передумови виробничого процесу [345].

Серед науковців існує також інша точка зору, згідно з якою виділяють досягнутий потенціал та перспективний потенціал. Досягнутий розглядається як вже реалізований в процесі поточної діяльності. Перспективний потенціал – це потенціал, якій буде застосовано у майбутній діяльності суб'єктів національної економіки. Артикулювання даних видів є, на наш погляд, неправомірним внаслідок втрати значення потенціалу як сили, яка вже існує, але імовірно не використана повною мірою.

При розгляді складових сукупного економічного потенціалу країни як основи національної економіки, від якого залежить її нормальне функціонування та зростання, А.Н.Кошелєв обмежує їх виділенням ресурсного, людського та виробничого потенціалів країни. Ресурсний потенціал являє собою загальну сукупність природних ресурсів, які використовуються сьогодні або можуть бути в майбутньому залучені для господарської діяльності. Ресурсний потенціал може включати традиційні та нетрадиційні ресурси; такі,

що відтворюються і не відтворюються; цільові та нецільові – і складатися за матеріальним складом з сільськогосподарських, невиробничих та промислових економічних ресурсів. Людський потенціал визначається кількісними (чисельністю населення) та якісними (кваліфікаційною та професійною структурою) характеристиками і обумовлює розвиток національної економіки: чим вище ступень забезпеченості людським потенціалом, тим вища здатність національної економіки до зростання. Виробничий потенціал, за думкою А.Н.Кошелева, – це реальна здатність господарюючих суб'єктів виробляти суспільні блага на все більш високому кількісному та якісному рівнях [128]. У сучасних умовах конкуренції між країнами на перший план виходить науковий потенціал, здатний створювати технічну та технологічну інноваційну основу для випереджального економічного розвитку. Тому обмежувати ресурсний потенціал лише природними ресурсами буде застарілим з позицій торії міжнародної конкуренції.

З системних позицій пропонує розглядати види потенціалу К.М.Нужний: структура економічного потенціалу – це відносно стійкий спосіб організації елементів економічного потенціалу, що розкриває його будову, елементний склад, принцип формування і розвитку. Структура економічного потенціалу повинна характеризуватися такими рисами, як стійкість, стабільність, гнучкість, пропорційність, збалансованість тощо [220]. У складі елементів вказаний автор виділяє, поруч з такими, як виробничий, трудовий, фінансовий, управлінський види, ще й маркетинговий потенціал.

Вважаємо за необхідне зупинитися на маркетинговому потенціалі, як такому, що забезпечує конкурентоспроможність економічного суб'єкта. К.М.Нужний обмежує маркетинговий потенціал спрямованістю на гнучке й постійне реагування на зміну умов збуту за допомогою використання ситуаційного підходу в прийнятті рішень, реалізації активної організаційної стратегії, що забезпечує управління і контроль над ринковими процесами. В монографії В.П.Мікловди та його співавторів доведено, що маркетинговий потенціал – це привабливість території для підприємств з метою збільшення

свої частки на регіональному ринку, а для населення – щодо відповідного рівня оплати праці та відтворення робочої сили [196].

Формування маркетингового потенціалу визначається впровадженням регіонального чи національного маркетингу, етапи якого запропоновані авторами наступним чином: створення інформаційної бази державного маркетингу; встановлення цілей, вибір методики аналізу та проведення аналізу; стратегічне позиціонування регіону або країни; визначення мети маркетингової активності; формування маркетингового стратегічного пакету; розробка програми реалізації маркетингового пакету; впровадження регіонального маркетингу, проведення моніторингу та контролю [196]. Ця точка зору базується на визначенні регіонального маркетингу В.М.Геєцем, який це явище визначає як систему, що складається з маркетингу землі, житла, зон господарської забудови, інвестицій, туристичного маркетингу, спрямовану на доведення до цільових споживачів інформації про регіон як місце ведення бізнесу [63].

Підбиваючи підсумки дискусії про маркетинговий потенціал, можливо зробити висновок, що на рівні країни він охоплює маркетинговий потенціал підприємств, маркетинговий потенціал регіонів, маркетинговий потенціал країни в цілому. Перший рівень, який охоплює маркетинговий потенціал підприємств, забезпечує збільшення попиту і, відповідно, зростання обсягів реалізації продукції. Маркетинговий потенціал регіону сприяє залученню оперативних та стратегічних ресурсів в регіональну соціально-економічну систему. Регіональний маркетинг націлено на формування регіональних конкурентних переваг. Що стосується національного маркетингу, він ставить за мету просування переваг країни у глобальному середовищі, забезпечує системну узгодженість маркетингової діяльності всіх рівнів.

В.І.Мельникова розширює зміст економічного потенціалу до переліку його видів, що запропоновані на рис.1.4.

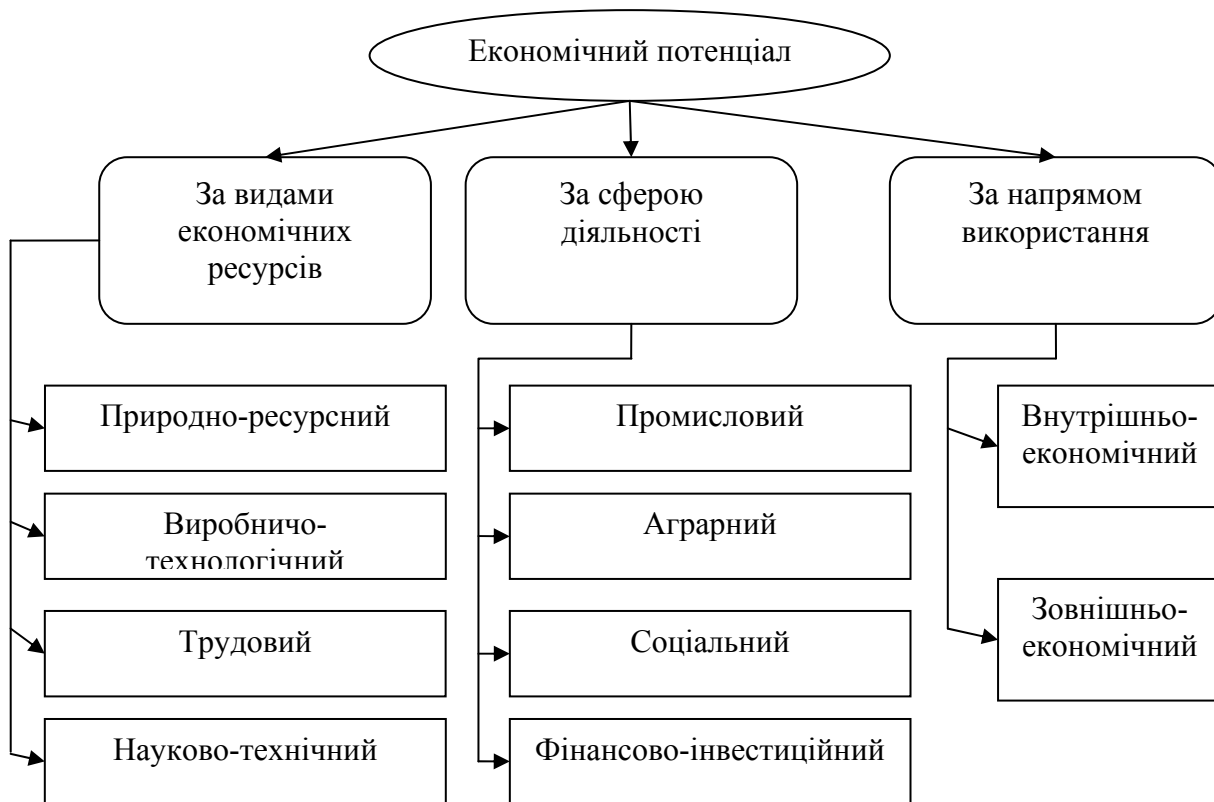


Рис. 1.4. Класифікація видів економічного потенціалу країни за В.І.Мельниковою [187]

При тому, що перші дві групи складових потенціалу країни вже достатньо повно висвітлені в сучасній науковій літературі, третя група викликає необхідність дискусії. Вважаємо неправомірним в умовах глобалізації економіки і посилення конкуренції між країнами ділити потенціал на внутрішній, який за думкою згаданого автора є частиною загального економічного потенціалу країни, що орієнтована на задоволення внутрішніх потреб національного виробництва та соціальної сфери, та експортний, тобто такий, який являє собою здатність національної економіки виробляти продукцію, конкурентоспроможну на світових ринках і експортувати її в достатніх обсягах за світовими цінами. Вся продукція, яка виробляється державою, повинна мати однакові стандарти як для внутрішнього, так і зовнішнього спрямування. Якщо ця вимога не буде виконуватися, при відкритому типі економіки вітчизняні підприємства, орієнтовані на внутрішній ринок з нібито більш низькими вимогами до якості, не будуть

конкурентоспроможними. Цей поділ можливий лише в умовах адміністративної, централізованої економіки, за якої підприємства фактично не мають права вибору, а їх діяльність, асортимент, ринки збуту і т.п. визначаються державою.

При цьому неможливо не погодитися з позицією В.І.Мельникової про необхідність враховувати розмір та складові потенціалу з динамічних позицій. В кожний конкретний період часу потрібно враховувати :

- обсяг і доступність ресурсів;
- досягнутий країною рівень технологічного розвитку, що визначає якість і продуктивність технологічної бази економіки;
- нагромаджений країною потенціал в області прикладних і фундаментальних наукових досліджень, рівень підготовки кадрів, що характеризує якість трудових ресурсів країни.

Вказані фактори викликають формування такої складової потенціалу країни, як національне багатство, сукупність нагромаджених і створених матеріальних, природних, культурних і соціальних благ, які держава має на певний момент часу; національне багатство містить загальний обсяг основного капіталу, всіх матеріальних обігових коштів, природних багатств, запасів і резервів, історико-культурних цінностей, а також особистого майна населення країни та його інтелектуальний потенціал [187].

У зв'язку з тим, що потенціал підприємства виступає частиною потенціалу галузі та регіону, а останні – в свою чергу – частиною потенціалу країни, неможливо обійти увагою позиції авторів, які досліджують види потенціалу підприємств. Так, Н.С.Краснокутська на прикладі потенціалу підприємства, який можливо застосувати і до потенціалу країни, висловлює можливість окреслювати види потенціалу за такими ознаками: за об'єктом дослідження (ресурсний та результативний), за ступенем реалізації (фактичний, перспективний), за сферою реалізації (внутрішній, ринковий), за принципом ієрархії (підприємства, бізнес-одиниць), за функціональним спрямуванням (маркетинговий, фінансовий, виробничий, організаційний) [132].

Запропонована класифікація містить певні методологічні помилки. По-перше, потенціал не може бути поділений на фактичний та перспективний внаслідок його трактування в якості прихованих можливостей, які не використані і можуть бути використані у майбутньому, про що вже було відзначено вище. За ступенем використання чи перспективою може бути застосована оцінка вимірювання потенціалу; це також може бути застосовано при плануванні чи розробці стратегічного управління потенціалом господарської системи. По-друге, при визначенні сфер реалізації помилково обмежувати зовнішнє оточення лише ринковою складовою. Потенціал підприємства реалізується в соціумі через соціальне значення його діяльності, в політичній сфері – через економічні інтереси власників, в законодавчому секторі – на основі лобювання підприємницько орієнтованих нормативних актів і т.д.

Дослідженню сучасних наукових підходів до структури потенціалу присвятила свою працю Л.В.Балабанова, яка виділяє позиції авторів таким чином [21].

Л.С.Гуляєва окреслює в залежності від загального управління такі складові потенціалу: виробництво, фінансове управління, НДДКР, маркетинг, персонал, культура відносин. Г.Н.Чернишова та Є.В.Лавренова відрізняють серед видів потенціалу організаційний, фінансово-економічний, виробничий, ринково-збутовий, кадровий, соціальний, науково-технічний та інноваційний.

Викликає інтерес запропонована в таблиці 1.2 класифікація, представлена С.М.Судомир в залежності від зазначених методологічних підходів.

**Блочно-модульний методологічний підхід до систематизації видів
потенціалу за класифікацією С.М.Судомир [150]**

Методологічний підхід	Види потенціалу
Системно-ієрархічний	Потенціал організації; потенціал вторинних структурних підрозділів; потенціал первинних структурних підрозділів; потенціал менеджменту як системи; потенціал функціональних служб; потенціал управлінської команди
Функціональний	Потенціал загального управління; потенціал антикризового управління; потенціал управління конкурентоспроможністю, потенціал стратегічного управління, потенціал інноваційного менеджменту, потенціал кадрового менеджменту, потенціал фінансового менеджменту; потенціал логістичного управління; потенціал управління маркетингом
За сферами та видами діяльності	Загальний потенціал; земельний потенціал; потенціал переробних галузей; соціальний потенціал та інші
За способом формування можливостей	Внутрішній системний потенціал; зовнішній потенціал
За видами ресурсного забезпечення	Технічний потенціал; технологічний потенціал; біологічний потенціал; кадровий потенціал; інформаційний потенціал; трудовий потенціал
За функціональним забезпеченням діяльності	Організаційний потенціал; потенціал організації; потенціал координації та регулювання; потенціал мотиваційного забезпечення; потенціал облікового забезпечення; потенціал аналітичного забезпечення; потенціал моніторингу та діагностики; потенціал контролю; потенціал контролінгу; потенціал менеджменту; потенціал маркетингу
За типом поведінки господарської структури та її реакції	Прирісний потенціал; підприємницький потенціал; інноваційний потенціал; конкурентний потенціал; стратегічний потенціал

При достатньо повному охопленні видів потенціалу ця класифікація має суттєві недоліки:

1. Не розкрита сутність блочно-модульного підходу до класифікації потенціалу, не доведено, в чому виражається його блочність та модульність і чим цей підхід відрізняється від існуючих типологізацій.

2. Автору доцільно більш чітко визначити змістове навантаження саме класифікаційних ознак, які лежать в основі поділу потенціалу на його види. Так, функціональне навантаження потенціалу не ідентичне функціональному забезпеченню діяльності господарської системи.

3. Класифікаційна ознака «спосіб формування можливостей» застосована при поділі потенціалу за сферами його виникнення та функціонування.

4. При окресленні видів потенціалу за типом ресурсного забезпечення відсутній потенціал природних, підприємницьких, інтелектуальних, наукових та інших видів ресурсів.

Елементами системи потенціалу в першу чергу виступають його складові. На необхідності окреслення складових потенціалу наголошує Г.П.Уліганинець, обґрунтовуючи системний підхід до визначення сутності потенціалу: економічний потенціал – це складна система, яка формується на різних рівнях – від підприємства до суспільства в цілому. З метою управління цією системою, системою потенціалу, доцільно окреслити підсистеми: ресурсний, природний та інноваційний потенціал [340].

Автори електронного словника структуру економічного потенціалу наповнюють такими складовими: природний, трудовий, науковий, технічний, технологічний, інформаційний види потенціалу. А також виокремлюється потенціал відносин: техніко-економічних, організаційно-економічних, відносин економічної власності, економічний потенціал господарського механізму [88].

І.Р.Бузько, І.Є.Дмитренко та інші до складу потенціалу відносять виробничий, фінансовий, трудовий, маркетинговий, організаційно-управлінський, ресурсно-сировинний, інноваційний, інвестиційний, інформаційний, екологічний та інфраструктурний види потенціалу [45].

Однією з характеристик потенціалу як системи виступає зовнішнє середовище або оточення, яке являє собою множину елементів, що не відносяться до потенціалу регіону, але зміни в будь-якому з них можуть викликати зміни потенціалу. І, навпаки, потенціал як система може впливати на своє оточення. Виходячи з теорії систем, оточення потенціалу регіону – це сукупність зовнішніх елементів, що здатні впливати на його стан, який залежить як від параметрів системи, так і від стану її оточення [19].

Деякою мірою спрощене наповнення змісту виробничого потенціалу наводить О.С.Іщук, який пропонує складовими вважати основні виробничі фонди, сировинно-матеріальні, трудові, інформаційні ресурси та технології [109]. Дане визначення не включає інноваційні та підприємницькі ресурси, які формують саме стратегічну спрямованість потенціалу господарської системи.

В сучасній науковій літературі відсутнє консолідоване розуміння сутності категорії «людський потенціал». Людський потенціал, за визначенням економічної енциклопедії, – це міра втілених у людині природних здібностей, таланту, рівня освіти, кваліфікації та їх здатність приносити дохід [86, с. 216]. Світовий банк включає в структуру людського потенціалу стан здоров'я та якість харчування, а Організація Об'єднаних Націй відображає у складі людського потенціалу освіту, професійний досвід, фізичний стан, здатність до виживання, інші характеристики, що забезпечують продуктивність та самозабезпеченість людей. Таким чином, українські автори енциклопедії неправомірно обмежують сутність людського потенціалу економічною ознакою здатності приносити доходи. Західна спільнота схильна включати такі складові, які не обмежуються продуктивною функцією, але включає й інші складові, що забезпечують розвиток людини чи суспільства в цілому.

Заслугує на увагу систематизація складових людського потенціалу, запропонована Є.В.Крикавським та С.В.Леоновою. Людський потенціал поділяється ними на ресурсну складову і потенційну частину. На наш погляд, вже таке ділення не відповідає принципам типологізації сукупності елементів, тобто відсутня класифікаційна ознака. Потенційна складова може бути

присутня в ресурсній, в той же час ресурс є складовою потенціалу. Таким чином, об'єднувати елементи за вказаними ознаками не є правомірним. Далі розглянемо зміст ресурсної складової людського потенціалу, яка включає знання, інтуїцію, досвід, креативний спосіб мислення (творчість), ноу-хау, навички, здоров'я, моральні цінності, ділові зв'язки та особистий імідж працівників, організаційну культуру. До потенційної складової авторами віднесено здатність людини аналізувати інформацію та приймати рішення, здатність вийти за межі наявних знань та досвіду, орієнтацію на результат, генерацію нових бізнес-ідей, пошук оптимального варіанта реалізації бізнес-ідеї, прагнення до самореалізації та визнання, здатність до тривалої мобілізації, витримка, зосередженість, відчуття затребуваності знань, досвіду, здатність передавати знання, навички, досвід учням, колегам, забезпечення цілісності організації шляхом створення сприятливого мікроклімату, засіб для реалізації бізнес-ідей, забезпечення ефективності колективної праці із максимальним використанням інтелектуальної власності [137]. В цьому переліку містяться як здатності людини до певних дій, так і самі дії (наприклад, пошук бізнес-ідей, який сам по собі не відноситься до потенціалу). В даному прикладі не дії, а методи пошуку можуть являти собою новітні технології, і вони будуть віднесені до потенціалу. Крім цього автори відносять до людського потенціалу такі складові, як забезпеченість цілісності організації та організаційну культуру, що є більшою мірою організаційним потенціалом, який, хоча і формується людьми, але є вже результатом їх акцій, а не потенційними можливостями чи здатностями.

Наступним недоліком зазначеної класифікації елементів людського потенціалу є їх дублювання як в ресурсній частині, так і у потенційному блоці. Наприклад, автори в першу частину віднесли креативний спосіб мислення, а в другу – генерацію новітніх бізнес-ідей, яка є одним з видів креативності.

Складовою людського потенціалу виступає інтелектуальний потенціал, який розглядається як сукупність здібностей людської спільноти до розумової

діяльності із засвоєння, усвідомлення інформації, її систематизації, перетворення на знання [86].

У свою чергу, як визначено Л.І.Федуловою, І.А.Шовкуном та іншими, наукова діяльність є специфічним видом інтелектуальної діяльності, що спрямована, з одного боку, на одержання та застосування нових знань задля розв'язання технологічних, інженерних, економічних, соціальних, гуманітарних завдань, а з іншого – на забезпечення функціонування науки, техніки, виробництва як єдиної системи. Автори цієї думки доводять, що науковий потенціал є інтегрованим втіленням сукупної здатності науковців (як частини людської спільноти) до розумової наукової діяльності й охоплює елементи, які характеризують рівень інтелектуальної та фахової підготовленості, а також елементи, які характеризують здобутки наукової діяльності [331, с. 75]. Здатності науковців визначені через рівень їх кваліфікації, а здобутки – на основі надрукованих праць, доповідей, програм і т.д.

До складу інтелектуального потенціалу можливо віднести потенціал знань, які виконують триєдину функцію: є чинником економічного розвитку, формують інституційне середовище та забезпечують вирішення соціальних завдань [370].

З одного боку, носієм трудового потенціалу виступає або окрема людина, або їх сукупність, що є генераторами, власниками та користувачами знань. Їх трудова діяльність, яка є похідною від їх трудового потенціалу, забезпечує реалізацію інноваційного потенціалу, що приводить в рух матеріальні фактори регіону і фактично забезпечує реалізацію стратегії розвитку регіону та його конкурентоспроможність.

Трудовий потенціал підприємства, регіону чи країни складається з потенціалів індивідумів, сукупні якості яких та цілеспрямована спільна активність визначає саме можливості регіону чи країни забезпечувати їх розвиток. З іншого боку, метою розвитку регіону є поліпшення якості життя населення, яке є демографічною основою трудового потенціалу. Таким чином, формується триєдиний характер трудового потенціалу, коли: а) він інтегрує в

собі можливості розвитку національної економіки, б) слугує основним інструментом соціально-економічного зростання регіональної або національної економічної системи; в) його складові виступають метою розвитку країни.

Все це обумовлює різноманітність сучасних точок зору на сутність категорії “трудоий потенціал”, його місце та роль в системі стратегічного управління національною економікою.

Результати досліджень, що були проведені ще у вісімдесяті роки українськими науковцями, дозволили авторам виділити чотири течії у трактуванні сутності трудового потенціалу [240]:

1. Трудоий потенціал являє собою форму втілення людського фактора виробництва, економіки, тобто суб'єктами трудового потенціалу виступають тільки зайняті особи.

2. Трудоий потенціал виступає як сукупна здатність суспільства до праці і може бути охарактеризований як ресурс праці, яким суспільство володіє на певному етапі розвитку, причому як використаний в процесі суспільного відтворення, так і недоотриманий суспільством з тих чи інших причин. При цьому до трудового потенціалу віднесли як зайнятих, так і незайнятих.

3. Трудоий потенціал пов'язаний з сукупним робітником і в даному трактуванні не має кількісного виміру.

4. Трудоий потенціал – це розвинена в певному суспільстві сукупність демографічних, соціальних та духовних характеристик та якостей працездатного населення, які втілені або можуть бути втілені в рамках і через існуючу в суспільстві систему відносин за участі в процесі праці та суспільної діяльності.

Інша група підходів до сутності трудового потенціалу виходить з сутності та місця в суспільстві самого носія потенціалу, а відповідно і структурного наповнення останнього. В даному випадку розглядають трудовий потенціал індивідуума, потенціал підприємства та організації та потенціал регіону або країни.

Л.М.Черчик в своїх дослідженнях виділяє територіальний підхід, до апологетів якого відносить науковців І.І.Бажана, Д.П.Богіню, М.Білена, М.І.Долішнього, В.П.Мікловду, М.І.Пітюлича, С.І.Пирожкова та інших [367].

Наступна група наукових підходів сфокусована на дослідженні трудового потенціалу з демографічних позицій: якісних та кількісних характеристик населення та його частин. З цих позицій розкрита сутність трудового потенціалу в Указі Президента України: трудовий потенціал – це сукупна чисельність громадян працездатного віку, які за певних ознак (стан здоров'я, психологічні особливості, освітній, фаховий та інтелектуальний рівні, соціально-етнічний менталітет) здатні та мають намір провадити трудову діяльність [338]. Д.П.Богіня, О.А.Грішнова визначають трудовий потенціал також як інтегральну оцінку і кількісних, і якісних характеристик економічно активного населення. При цьому кількісною характеристикою називають ресурси робочого часу, а якісними – здоров'я, моральність, творчий потенціал і активність, організованість, рівень освіти [35]. І.І.Лукінов пропонував розглядати складові потенціалу з позиції різних стадій життя особи, внаслідок чого можливі їх дослідження в залежності від участі людини у виробництві та споживанні [172]. С.І.Пирожков, Г.В.Осовська та О.В.Крушельницька пропонують трудовий потенціал характеризувати як сукупність працездатного населення з урахуванням інтелектуального розвитку, знань, умінь, досвіду, духовних цінностей, звичаїв, традицій, переконань і патріотизму [228; 241; 242]. При демографічному підході запропоновано виділяти та досліджувати трудовий потенціал окремих статево-вікових груп працівників, які володіють різними потенційними можливостями, якісно відрізняються освітнім та професійно-кваліфікаційним рівнем та терміном роботи [4]. Прибічники демографічного підходу вважають за доцільне трудовий потенціал пов'язувати з природним рухом населення, яке кількісно відображає розмір трудового потенціалу регіону, а також рекомендують розглядати взаємозв'язок демографічних процесів, трудового потенціалу та складових процесу

суспільного відтворення – виробництвом, розподілом, обігом, споживанням – окремо [36].

З ресурсних позицій розглядає сутність та наповненість трудового потенціалу Г.П.Сергєєва, яка визначала трудовий потенціал через чисельність працездатного населення та його якісні ознаки [282]. Разом з Л.С.Чижовою дослідниця стверджує, що трудовий потенціал доцільно вважати ресурсами праці, якими володіє суспільство, при цьому реальне значення трудового потенціалу характеризується чисельністю працездатного населення та його характеристиками (стать, вік, освіта, професійна підготовка, кваліфікація тощо) [283]. Наукові позиції М.І.Долішнього також обумовлені певною мірою трудоресурсним підходом. Науковець обґрунтовує сутність трудового потенціалу як прогнозовану інтегральну здатність групи, колективу, підприємства, працездатного населення (трудоких ресурсів) країни, регіону до продуктивної трудової професійної діяльності, результатом якої є новостворені духовні та матеріальні цінності [81]. Трудовий потенціал як ресурсну категорію визначають В.В.Адамчук, О.В.Ромашов та інші: трудовий потенціал повинен включати в себе джерела, засоби, ресурси праці, які будуть використані для вирішення будь-якого завдання, досягнення конкретної мети, можливості конкретної особи, суспільства, держави в певній області [4]. До трудового потенціалу відносять людські ресурси з їх розумовими і фізичними можливостями, резервами для трудової діяльності, які в процесі їх використання мають здатність до розширеного відтворення [171]. М.І.Гольдін доводить, що кількісні характеристики трудового потенціалу визначаються чисельністю трудових ресурсів [70].

Дослідження дозволяє нам зробити висновок, що достатньо поширеним є виробничий підхід, згідно з яким трудовий потенціал являє собою як реалізовані, так і не реалізовані можливості людських ресурсів з точки зору суспільного виробництва. Його розмір прямо пов'язаний з матеріально-технічною базою виробничого процесу. Крім цього, на трудовий потенціал впливає інтенсивність праці, яка залежить від мотивації працюючих. Трудовий

потенціал також визначено як виробника матеріальних благ, який містить сукупність різних якостей людей, що визначають їх працездатність [395]. Трудовий потенціал розглянуто також як максимально можливу участь працюючих у виробництві з врахуванням їх психофізіологічних особливостей, рівня накопичених професійних знань та досвіду [4].

Як різновид виробничого підходу розглядається факторний підхід, прибічники якого І.Ю.Баландін, А.І.Попов, М.І.Скаржинський – стверджують, що трудовий потенціал являє собою одну з форм особистого фактора, який проходить у своєму русі низку стадій: ресурсну, факторну та виробничу. При цьому здатність особистого фактора виражається через потенційно можливий кінцевий результат і внаслідок цього набуває економічної форми трудового потенціалу [289]. І.І.Бажан в своїх працях підкреслює, що ідентифікація трудового потенціалу як форми прояву людського фактора несе велике методичне навантаження: дозволяє комплексно розглядати сукупність його соціально-економічних, професійно-технічних, організаційних, управлінських і психологічних можливостей, визначати систему показників кількості та якості трудового потенціалу, провести аналіз на макро- та мікрорівнях, по вертикалі та по горизонталі, з'ясувати коло економічних відносин, що виникають в процесі формування і використання людського фактора [18].

З політекономічних позицій розглядає сутність трудового потенціалу В.М.Лич, обґрунтовуючи точку зору, згідно з якою трудовий потенціал як економічна категорія виражає взаємовідносини між людьми з приводу ефективного відтворення елементів суспільного виробництва та їх привласнення з метою задоволення потреб особистості, родини, організації, держави, вирішення глобальних проблем [171]. К.М.Шило на основі глибокого аналізу існуючих підходів обґрунтовано визначає трудовий потенціал як поняття, що відображає соціально-економічні відносини, які виникають на всіх стадіях руху людського фактора: від формування ресурсів праці до повної реалізації трудових потенцій окремого або сукупного працівника в процесі суспільної діяльності [390].

Особливої актуальності з позицій управління трудовим потенціалом набуває змістовий підхід.

Змістовий підхід застосовано при визначенні сутності потенціалу людини, колективу чи суспільства. До трудового потенціалу працівника відносять психофізіологічний потенціал (його здібності, стан здоров'я, працездатність, витривалість, тип нервової системи та інші складові); кваліфікаційний потенціал, який відображає обсяг, глибину та різноманітність загальних та спеціальних знань, трудових навичок та вмінь, які визначають здатність людини виконувати працю певної складності та конкретного змісту; особистий потенціал, до якого віднесено громадянську позицію, рівень соціальної зрілості, ціннісні орієнтації, інтереси і т.д. Трудовий потенціал залежить від ступеня взаємної узгодженості в розвитку трьох видів потенціалу [395]. Вважають також цілком обґрунтованою точку зору, згідно з якою трудовий потенціал окремого працівника виступає висхідною точкою, яка визначає його подальшу поведінку: результативність трудової діяльності працівників залежить від ступеня взаємного узгодження у розвитку кваліфікаційного, психофізіологічного та особистого потенціалу, адже механізм управління кожним з них суттєво відрізняється [395].

С.І.Пирожков заклав основу української течії змістового підходу, визначив трудовий потенціал як сукупність демографічних, соціальних та духовних характеристик і якостей працездатного населення, які реалізовані або можуть бути реалізованими в умовах досягнутого рівня розвитку продуктивних сил, науково-технічного прогресу і системи відносин, пов'язаних з участю в процесі праці та суспільної діяльності [241].

Л.М.Черчик, розглядаючи зміст трудового потенціалу, визначає його як складне, багатоаспектне утворення, цілісність та нову якість якого формує взаємодія чинників соціального, економічного та демографічного характеру з урахуванням геополітичного та культурно-історичного розвитку регіону. Іншими словами, як підкреслює автор, трудовий потенціал – це складна динамічна, відкрита система, що розвивається під дією об'єктивних чи

суб'єктивних факторів [365]. Це визначення можливо застосувати до будь-якого потенціалу, тому основним недоліком цього посилу є відсутність змістового навантаження саме такого поняття, як трудовий потенціал території.

Заслуговує на увагу точка зору М.П.Салтан, яка наполягає на необхідності застосування системного підходу до визначення сутності потенціалу в цілому та трудового потенціалу зокрема. Автор обґрунтовує позицію, яка полягає в тому, що трудовий потенціал залежить від індивідуальних потенціалів і формується під впливом їх якостей, обумовлених демографічною, матеріально-технічною, інтелектуальною та культурною складовими [278].

Демографічна складова обумовлює залежність трудового потенціалу від демографічних процесів, що відбуваються в певному регіоні.

Матеріально-технічна складова впливає з соціально-історичної природи суспільного поділу праці, який реалізується через структуру соціально-економічної системи за видами економічної діяльності.

Інтелектуальна складова формується на основі вроджених розумових здібностей та набутих шляхом освіти та досвіду властивостей і виступає основою науково-технічного прогресу.

Культурна складова потенціалу містить три компонента наведених на рис. 1.5.

Предметний потенціал містить матеріальні засоби, які використовуються в процесі або отримані внаслідок здійснення культурної діяльності.

Організаційний потенціал являє собою сукупність засобів, які використовуються в процесі формування та функціонування культурного потенціалу. Так, це відповідна система управління, комунікаційна мережа і т.д.

Дійовий культурний потенціал визначено як підготовленість кадрів до проведення культурно-комерційної діяльності [397]. Це дослідження дозволило доповнити наповнення дійового потенціалу культурою заходів, що проводяться в межах соціально-економічної системи, чи діями за межами системи. Наприклад, це стосується регіонального маркетингу чи маркетингу

підприємств, зв'язків з суспільством, позиціонування на зовнішньому ринку чи проведення переговорів з контрагентами або партнерами тощо.

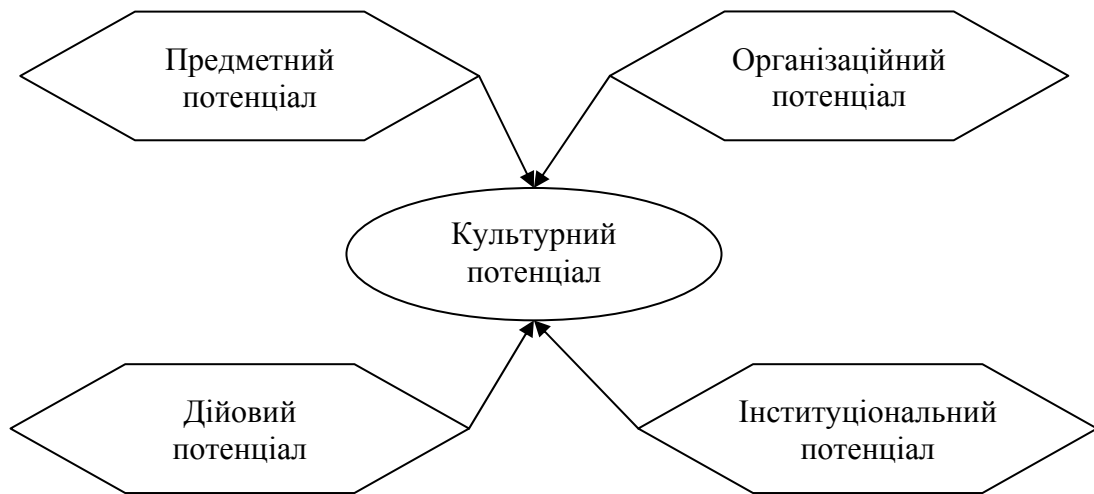


Рис. 1.5. Складові культурного потенціалу

(розроблено авторами)

Інституціональна складова полягає у формуванні правил здійснення економічної діяльності, які відповідають світовим стандартам, але враховують національні особливості.

Є.В.Ялбачева у якості складових трудового потенціалу регіону виділяє інтелектуально-професійний потенціал (кваліфікаційно-освітній рівень, рівень самоосвіти); творчий (здатність до генерації нових ідей); фізичний (рівень здоров'я та фізичні здібності індивідів); мотиваційний (визначає бажання індивіда реалізувати весь потенціал, яким володіє, у певній сфері докладання праці) [402].

Висновки широкої дискусії стосовно сутності трудового потенціалу викликають необхідність відстежити кореляцію між трудовим та людським потенціалом, феноменологія останнього визначена наступним чином [362]:

1. Людський потенціал характеризується системністю і не може обмежуватись лише переліком якостей людей. Так само трудовий потенціал неможливо сформулювати як результат суми якостей працездатного населення

чи кількісно визначеного ресурсу, що призводить до приховування та нівелювання в ході дослідження системних впливів.

2. Для формування та реалізації людського потенціалу вирішальне значення мають “зовнішні” відносно нього фактори, характеристика середовища його існування. Відповідно і трудовий потенціал визначається рівнем розвитку виробничих сил та їх інноваційним характером, системою відносин в суспільстві, інституціональною архітектонікою, культурними факторами та іншими складовими, які впливають на людський потенціал, а також складовими людського потенціалу, що в його середовищі впливають на трудовий потенціал.

3. Для людського потенціалу характерна наявність прихованих якостей, які можуть проявитися за певних умов. Трудовий потенціал як складова частина людського також містить латентні фактори, які можуть його посилювати чи пригнічувати в залежності від обставин.

4. Якості людського потенціалу обумовлюють можливості людського розвитку як на найближчу перспективу, так і на більш віддалений відрізок часу. Трудовий потенціал виступає стартовим майданчиком подальшого науково-технічного та соціально-економічного розвитку суспільства, формує соціально-економічний базис розвитку людського потенціалу.

**Сучасні класифікаційні підходи до видів потенціалу [21; 128; 131; 132; 187;
196; 324; 345]**

Класифікаційна ознака	Автори	Види потенціалу
За участю в процесі виробництва	О. Федонін	Об'єктивний, суб'єктивний
За часом реалізації	Н. Краснокутська	Досягнутий, перспективний
За видами	В. Мікловда, А. Кошелев, Г. Чернишова	Ресурсний, людський, трудовий, виробничий, фінансовий, маркетинговий, організаційний та інші
За видами економічних ресурсів	В. Мельникова	Природно-ресурсний, виробничо-технологічний, трудовий, науково-технічний
За традиційністю	А. Кошелев	Традиційний, нетрадиційний
За сферою діяльності	В. Мельникова	Промисловий, аграрний, соціальний, фінансово-інвестиційний
За напрямом використання	В. Мельникова	Внутрішньоекономічний, зовнішньоекономічний
За об'єктом дослідження	Н. Краснокутська	Ресурсний та результативний
За сферою реалізації (для підприємств)	Н. Краснокутська	Внутрішній, ринковий
За сферою та видами діяльності	С. Судомир	Загальний потенціал; земельний потенціал; потенціал переробних галузей; соціальний потенціал та інші
За принципом ієрархії	С. Судомир, Н. Краснокутська	Ієрархічні елементи господарської системи
За функціональним спрямуванням	Н. Краснокутська	Маркетинговий, фінансовий, виробничий, організаційний
За функціональним спрямуванням	С. Судомир	Потенціал загального управління; потенціал антикризового управління; потенціал управління конкурентоспроможністю, потенціал стратегічного управління, потенціал інноваційного менеджменту, потенціал кадрового менеджменту, потенціал фінансового менеджменту; потенціал логістичного управління; потенціал управління маркетингом
За загальним управлінням	Л. Гуляєва	Виробництво, фінансове управління, НДДКР, маркетинг, персонал, культура відносин
За видами ресурсного забезпечення	С. Судомир	Технічний потенціал; технологічний потенціал; біологічний потенціал; кадровий потенціал; інформаційний потенціал; трудовий потенціал
За способом формування можливостей	С. Судомир	Внутрішній системний потенціал; зовнішній потенціал
В залежності від виду управління та управлінських рішень	автори монографії	Оперативний, стратегічний

При визначенні сутності трудового потенціалу досліджено поняття людського потенціалу нації, який являє собою інтегральну форму

різноманітних явних та неявних якостей населення країни, що відображає рівень і можливості розвитку її громадян при певних природно-екологічних та соціально-економічних умовах [362].

Таким чином, трудовий потенціал виступає частиною людського потенціалу регіону чи країни і являє собою систему, основним елементом якої виступає людина або сукупність людей. В межах цієї системи взаємодіють економічні, соціальні, технологічні та інші складові, а її дія спрямована на розвиток людського потенціалу як фактора конкурентоспроможності країни, що забезпечує її стратегічний розвиток.

Види потенціалу, розглянуті вище, систематизовані за певними ознаками й запропоновані в таблиці 1.3.

Запропоноване вище групування видів потенціалу, яке використовується в літературі, не враховує таку важливу ознаку, як вид та методи управління потенціалом, що обмежує обґрунтування шляхів його активізації. Тому в результаті дослідження запропоновано: в залежності від виду та методів управління потенціалом, останній поділяти на оперативний та стратегічний. Якщо оперативний використовується при вирішенні поточних завдань соціально-економічного розвитку країни і активізується внаслідок прийняття оперативних управлінських рішень, то стратегічний потенціал забезпечує довгострокову конкурентоспроможність економічної системи. При цьому здійснена класифікація сприяє визначенню сутності та видовому наповненню саме стратегічного потенціалу, який формує стратегічні переваги країни.

1.3. Сутність стратегічного потенціалу та його компонентна будова

Конкурентоспроможність національної економіки залежить від формування та ефективного використання важелів, категорій та закономірностей, які забезпечуватимуть випереджальний розвиток країни у довгостроковій перспективі. Неможливо не визнати, що в сучасних умовах виникла необхідність пришвидшити формування та ефективного використання

стратегічного потенціалу, який спрямовано на створення довгострокових конкурентних переваг та їх повномасштабне застосування.

До визначення сутності категорії стратегічного потенціалу в сучасній науковій літературі існують наступні підходи:

- з позицій конкурентоспроможності господарської системи;
- зі змістових позицій;
- у ракурсі сталого розвитку;
- з позицій управлінських рішень.

З позицій конкурентоспроможності стратегічний потенціал визначається як сукупність ресурсів, що забезпечують господарській системі будь-якого рівня сталі довгострокові конкурентні переваги, спрямовані на формування сталих конкурентних позицій. Н. Марченко підтримує точку зору, згідно з якою під стратегічним потенціалом доцільно розуміти сукупність обмежених наявних ресурсів та компетенцій з досягнення глобальних й стратегічних цілей в майбутньому з урахуванням відповідних умов зовнішнього оточення [184]. К.І.Оксенюк визначає стратегічний потенціал як сукупність потенційних можливостей та конкурентних переваг, які можуть бути використані для досягнення стратегії розвитку регіону у відповідних умовах зовнішнього та внутрішнього середовищ [221].

На позиціях змістової характеристики стратегічного потенціалу знаходяться науковці В.П.Мікловда, Н.Ю.Кубіній, Р.І.Завадяк та інші [199]. До складу стратегічного потенціалу В.П.Мікловдою та прихильниками його наукової позиції віднесені [196]:

1. Ресурси, що обумовлюють функціонування системи в сучасний період та у майбутньому.
2. Можливості, які автори обмежують складовими навколишнього середовища і які формують зовнішні умови, що дозволяють реалізувати стратегічний потенціал.

3. Здатності, притаманні внутрішньому середовищу, що містять набір якостей керівництва та регіонального комплексу і в цілому дозволяють вирішувати питання стратегічного характеру.

4. Організаційна структура, що відображає внутрішні зв'язки між елементами стратегічного потенціалу, а також між потенціалом та складовими навколишнього середовища.

5. Система цілей, яка слугує орієнтиром стратегічного розвитку.

6. Методична складова, що передбачає систему контролінгу, аналізу, забезпечення її інформацією, тобто складова, яка фактично систему стратегічного потенціалу робить керованою, а відповідно і ефективною.

Запропоноване змістове наповнення складових стратегічного потенціалу має позитивне значення, але не враховує двох аспектів.

По-перше, не показано місце окремих видів потенціалу в системі стратегічного потенціалу та не розкрито їх вплив на ступінь та цілі національного розвитку.

По-друге, відсутня інституціональна складова стратегічного потенціалу, яка забезпечує адаптивність цілей національного розвитку та його механізму до таких внутрішніх умов країни, як її традиції, взаємовідносини між соціальними та етнічними групами, менталітет та соціально-правові і економіко-бізнесові правила поведінки.

Сутність стратегічного потенціалу сталого розвитку національної економіки обґрунтували в своїх дослідженнях О.М.Алимов, С.І.Пирожков, В.В.Микитенко, І.А.Ігнат'єва та інші [9; 32; 77; 190; 191]. При цьому стратегічний потенціал розглядається як системне утворення: це сукупність граничних ресурсних, технологічних, науково-технічних, організаційно-економічних і геополітичних можливостей, що використовуються з метою гармонізації та досягнення певних економіко-політичних та соціальних цілей країни на міжнародній арені в інтересах забезпечення економічної безпеки – глобальної, регіональної, національної [10].

Прихильники наступного підходу – С.Айвазян, О. Балкінд та інші – пов'язують стратегічний потенціал зі стратегічними рішеннями і до стратегічного потенціалу відносять тільки ті ресурси, які можуть підлягати

змінам тільки внаслідок певних стратегічних рішень [6]. Аналогічної позиції дотримується А.Бородін [399] та інші науковці, які досліджують сутність стратегічного управління та управлінських рішень. Критичний аналіз цієї позиції дозволяє виділити основні ознаки стратегічного потенціалу: стратегічне рішення, ресурси та зміна ресурсів. На наш погляд, це певною мірою обмежує визначення сутності стратегічного потенціалу.

По-перше, не вказується і не розкривається перспективність, стратегічна спрямованість змін. Зміни можуть мати оперативний чи тактичний характер.

По-друге, автори цього підходу обмежуються концептуальною позицією ресурсної теорії потенціалу, що неправомірно при розгляді стратегічного потенціалу. Стратегічний потенціал має системний характер, а це означає синергійність, тобто самоорганізованість та саморозвиток системи.

По-третє, при згаданому підході стратегічне рішення виступає першопричиною стратегічних змін, тобто стратегічний розвиток може здійснюватися після прийняття управлінського рішення. Іншими словами стратегічний потенціал виникає лише за умов впровадження стратегічного управління, що відміння об'єктивність його присутності у будь-якій соціально-економічній системі.

Виходячи з того, що рішення, за думкою В.М.Приймак, – це результат інтелектуальної діяльності людини чи групи людей, який приводить до певних дій, а ті в свою чергу – до певних результатів, тобто нового стану соціально-економічної системи, можливо деталізувати цю закономірність певним чином, використовуючи елементи стратегічного рішення:

- ознакою рішення є наявність вибору, коли особа чи група людей, що приймають рішення, мають альтернативу;
- вибір має бути свідомим, тобто йому має передувати низка розумових процесів;
- цілеспрямованість; вибір має завершальну дію [260].

Складові стратегічного рішення запропоновані на рис.1.6.

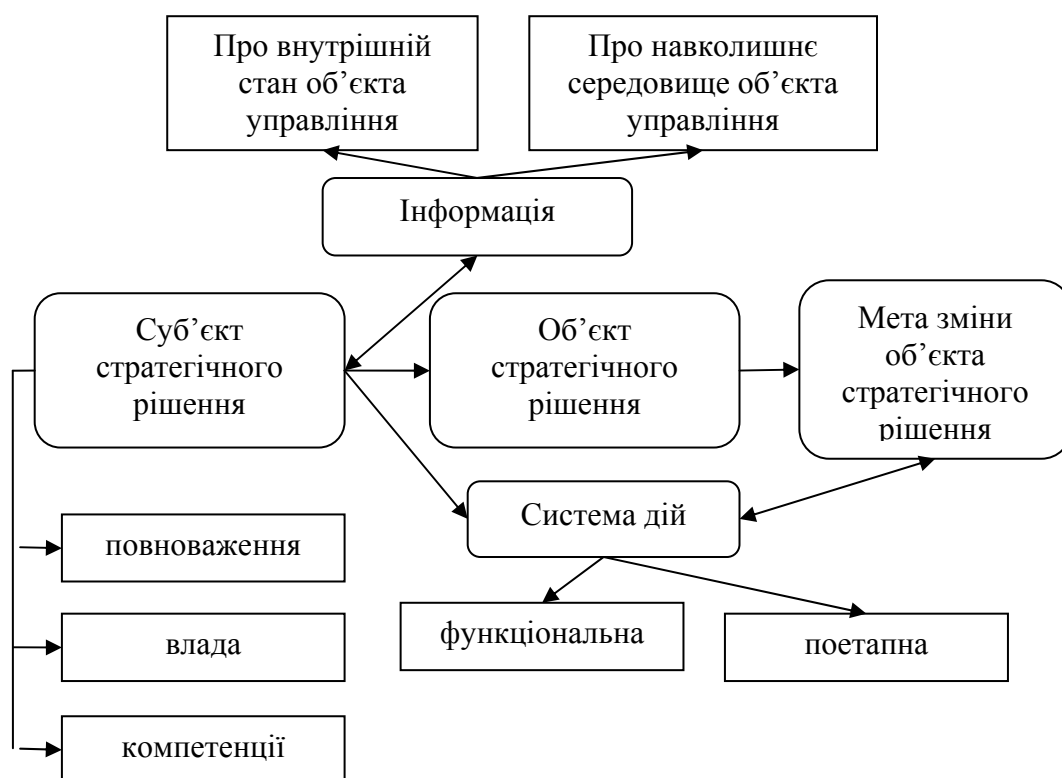


Рис. 1.6. Складові стратегічного рішення

(розроблено авторами)

Стратегічне рішення містить елемент суб'єкта, в ролі якого виступає особа чи група осіб, здатна та уповноважена займатися стратегічним розвитком господарської системи. Ця особа чи група осіб має повноваження, можливості та володіє необхідними знаннями і стратегічним баченням, вона є компетентною у стратегічному менеджменті. Далі в управлінському рішенні присутній об'єкт, тобто та система, господарська структура, на яку спрямовані майбутні дії. Це може бути об'єкт різного рівня – від підприємства до країни чи об'єднання країн. Ця система (об'єкт управління) характеризується її сучасним станом та майбутнім положенням, яке визначається метою її розвитку. Таким чином у складі стратегічного рішення присутня мета розвитку об'єкта рішення. Рішення охоплює певний набір дій, який визначається функціональним та процесним навантаженням. Стосовно функціонального навантаження виділені загальні функції управління, а процес навантаження містить етапи, які повинен пройти об'єкт для досягнення поставленої мети. Наступним елементом виступає інформація про стан системи, яка підлягає

керуванню, та про її навколишнє оточення. Таким чином, стратегічне рішення – це визначена суб'єктом управління сукупність функціональних та поетапних дій, які приводять до зміни системи, якою управляють відповідно до визначеної стратегічної мети та в якісному і кількісному контексті наявної інформації.

Потенціал стратегічного рішення представлений на рис. 1.7. Такі складові управлінського рішення, як суб'єкт, об'єкт та система дій, мають певні ресурси, можливості, вже виявлені та використані і одночасно ще приховані або не повністю використані. Іншими словами, виникає доцільність визначення потенціалу саме стратегічного рішення як сукупностей ресурсів та можливостей суб'єкта і об'єкта управлінського рішення, системи дій, що спрямована на досягнення стратегічної мети розвитку в конкретному інформаційному контенті. Ця сукупність стає потенціалом за умови системного підходу та дотримання принципів системності, які розглянуті вище.

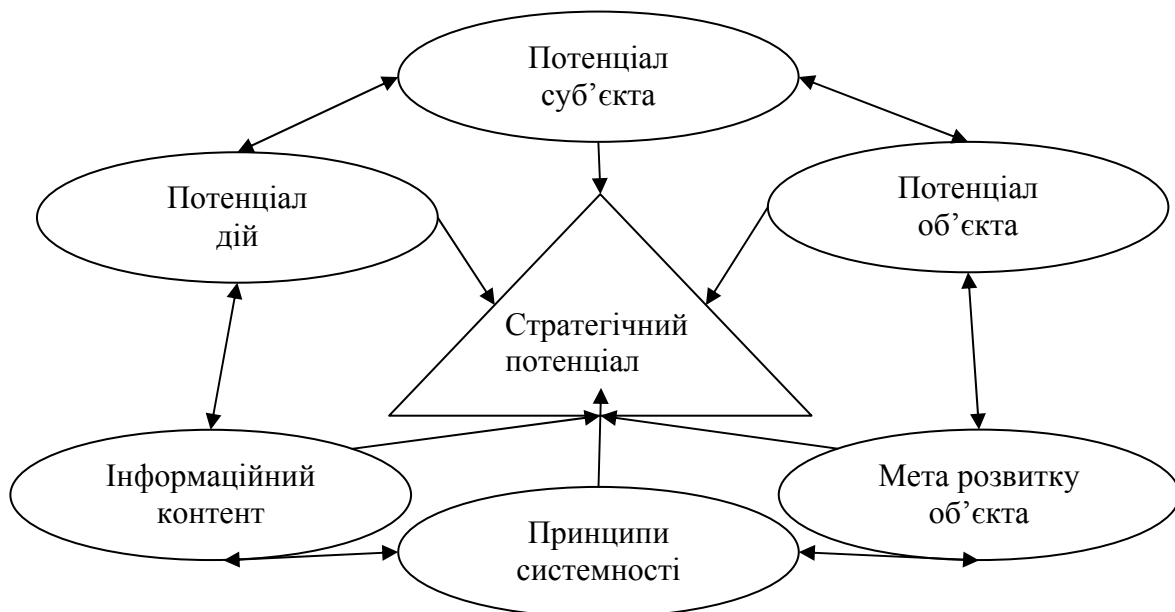


Рис. 1.7. Елементи системи стратегічного потенціалу з позицій управлінського рішення (розроблено авторами)

Таким чином, стратегічний потенціал з позиції управлінського рішення можливо визначити як сформовану та діючу на принципах системності сукупність потенціалу суб'єкта рішення, потенціалу розвитку об'єкта рішення, дійового потенціалу, сила якого та спрямованість визначаються метою розвитку

соціально-економічної системи, а об'єктивність та реальність – контентом інформації про внутрішній стан та зовнішнє оточення.

Принципи системності достатньо повно розглянуті в теорії системного аналізу і полягають в наступному:

Стратегічний потенціал об'єкта стратегічного рішення складається з трьох основних компонентів (інноваційного, інституціонального та людського), які містять широке коло складових, що показано рис.1.8.

Стратегічний потенціал економічного розвитку значною мірою залежить від інноваційної складової та її відповідності сучасним загальним світовим тенденціям, основними рисами яких в сучасній літературі виділені: гуманізація технологічного прогресу, екологізації технологічного прогресу, засвоєння та розповсюдження принципово нових безвідходних технологій, джерела енергії, що поновлюються, засоби моніторингу навколишнього середовища, глобалізація науково-технічного прогресу [164].

Інноваційний потенціал у складі стратегічного потенціалу забезпечує як переваги матеріального характеру, так і технологічні компетенції робочої сили, викликає необхідність постійного оновлення знань та навичок робочої сили, що зайнята обслуговуванням технологічно передового обладнання та виробництвом технологічно інноваційної продукції.

Інноваційний потенціал передбачає новітні види продукції, новітні схеми та методи управління, новітні маркетингові заходи, що сприяє стратегічному розвитку регіону.

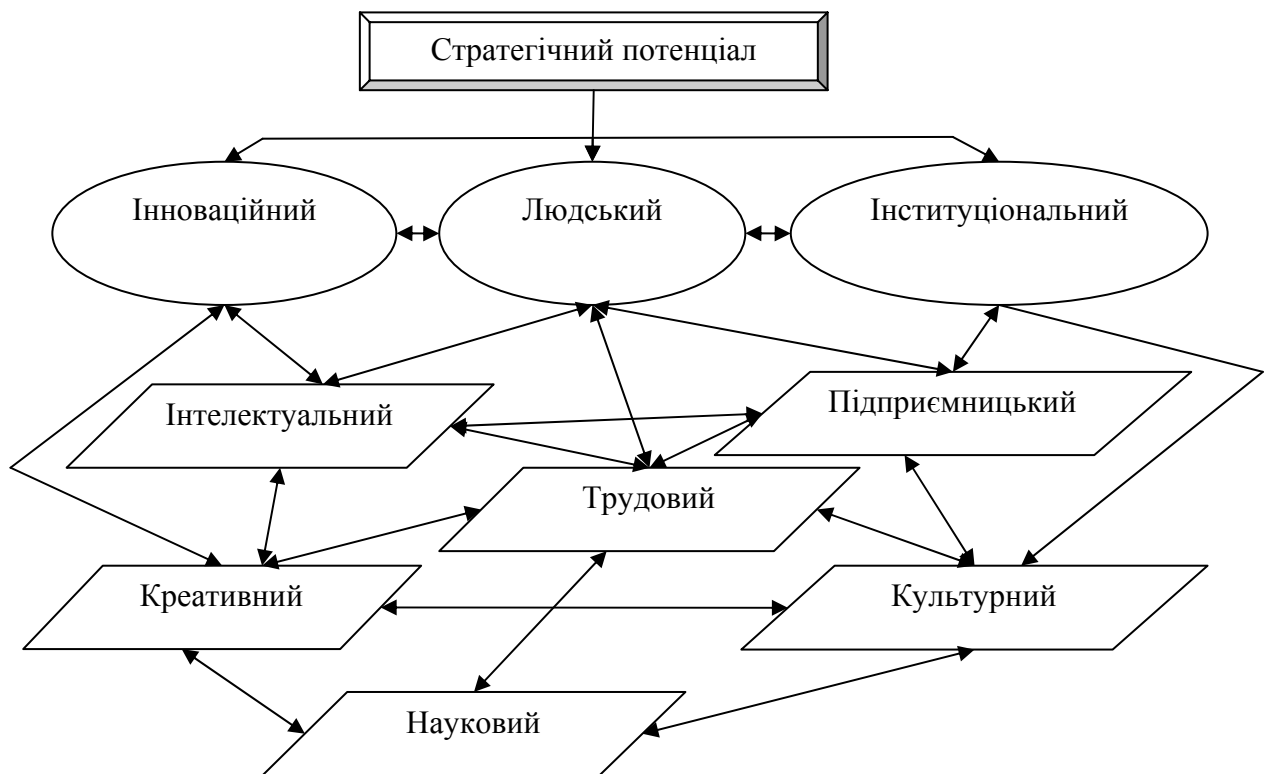


Рис. 1.8. Взаємозв'язок об'єктних складових стратегічного потенціалу
(розроблено авторами)

Як на рівні країн, так і на рівні регіонів спостерігаються такі тенденції розвитку інноваційної діяльності, які впливають на формування стратегічного потенціалу і, на думку В.М.Геєця, полягають в наступному:

- ◆ проблеми освоєння технологічних інновацій в промисловості є ключовими для більшості розвинених країн та регіонів;
- ◆ інтелектуальний продукт досліджень є першоосновою виробничих інновацій, тобто формується від товару як результат інтелектуальної діяльності;
- ◆ розвивається ринок технологій та ліцензій, при цьому система охорони промислової власності стає обов'язковим атрибутом розвинених країн та регіонів;
- ◆ виробничо-технологічний сектор світової економіки, який охоплює сферу високих технологій, стає за своїм змістом глобальним;

◆ розробка високих технологій, виробництво на їх основі високотехнологічної продукції, вихід з нею на світові ринки стали важливою стратегічною моделлю та “локомотивом” економічного розвитку [319].

Необхідність розвитку інноваційного потенціалу набуває особливого значення для регіонів України у світлі даних, наведених А.А.Чухно: експертна оцінка технологічної структури економіки України дозволила дійти висновку, що шостого технологічного укладу немає, на долю п'ятого укладу припадає 10 відсотків, які складають військово-космічна техніка та засоби зв'язку. Четвертий уклад займає близько 45 відсотків, а третій – тридцять. Дослідження показало, що на долю реліктових укладів першого та другого рівня припадає 15 відсотків. Такі дані дозволяють зробити висновок, що Україна відстає від розвинутих країн на цілу технологічну епоху [366].

Така ситуація має певні причини, серед яких можливо виділити:

- слабкий розвиток ринкових відносин в країні, що гальмує активізацію ринкових механізмів інноваційного потенціалу національної економіки;
- відсутність національного, регіонального та корпоративного попиту на реальні інструменти державного стратегічного управління. Так, в регіонах розроблені стратегії розвитку, але в процесі експертного опитування керівників регіонів відмічається слабка обізнаність щодо запланованих регіональних стратегічних цілей та заходів з їх реалізації;
- недостатнє фінансування наукової сфери, що відбивається на нерозвиненості матеріальної бази та неумотивованості наукового кадрового потенціалу. Крім цього, нестача фінансування обмежує комунікації між науковцями, між науковцями та практиками, а це, в свою чергу, завуальовує реальні можливості і здатності взаємодії;
- перекося галузі освіти, особливо спеціальної та вищої як у кількісному, так і в якісному значеннях. У кількісному вимірі спостерігається незбалансованість між обсягами випускників певних спеціальностей та потребами національної економіки.

Це обумовлює широке коло втрат внаслідок відкладеного безробіття, нецільового фінансування зайвих кадрів, низької ефективності праці осіб, які отримали помилкову кадрову орієнтацію. У якісному плані робочі програми у вищій школі не відповідають сучасним вимогам інноваційного розвитку підприємств та національної економіки в цілому. Відсутній тісний зв'язок між вищою школою та підприємствами, що не дозволяє готувати спеціалістів, адекватних потребам реального економічного сектору країни.

При визначенні стратегічного потенціалу враховується інституціональна архітектура в країні та регіоні, яка являє собою структуру інститутів, що складається з правил, норм, стереотипів, традицій, установ та інших соціальних утворень та їх співвідношення з сутністю і загальним естетичним планом цілісної соціальної системи [106].

Вплив інститутів на формування стратегічного потенціалу обумовлений їх значенням для економічного зростання спільноти, що впливає з визначення інститутів, запропонованого А.І.Московським [205] і відображеного на рис.1.9.

Економічний порядок визначає правила взаємодії між суб'єктами бізнесу, між бізнесом та державою, між роботодавцями та найманими працівниками, які забезпечують більш ефективний спосіб виробництва у порівнянні з інституційно нерозвиненими економіками.

Спосіб мислення визначає правила поведінки осіб, груп та підприємств і відбивається на способі економічної діяльності.

Формування традицій, менталітет забезпечує систему обмежень, які виступають обструкціями при певних видах економічно чи соціально некоректної поведінки.



Рис. 1.9. Компоненти інституційної складової стратегічного потенціалу [205]

Інституалізація буде через менталітет, норми, традиції систему соціального контролю, який виступає ефективним та результативним у більшій мірі, ніж контроль формальний і організований.

При формуванні стратегії розвитку національної економіки, а, відповідно, окресленні стратегічного потенціалу необхідною умовою виступає довіра до уряду регіону, місцевої влади, що само по собі створює інституціональний елемент системи стратегічного потенціалу. Колектив авторів Інституту економіки та прогнозування НАН України, очолюваний А.Гриценком, вважає, що сьогодні основні проблеми мають інституціональну основу. У кінцевому рахунку інституціональна архітектура визначає характер економічних процесів у суспільстві в цілому та у регіонах. А з іншого боку, стратегія розвитку регіону формує додаткову складову інституціонального середовища в регіоні, тому що визначає правила гри, за якими здійснюється розвиток регіону та забезпечується його конкурентоспроможність.

Інституціональна складова являє собою правила гри суспільства, які трансформуються в обмеження, що спрямовують людську взаємодію в певне русло та структурують стимули в процесі обміну [217]. Соціальні правила, які мають неформальний характер, презентують частину спадщини, що називається культурою й існують в пам'яті осіб, що формують соціальні угруповання [268].

У складі стратегічного потенціалу головну, системоутворюючу позицію займає людський потенціал, в контексті якого основну частину займає трудовий потенціал. Його значення в сучасних умовах господарювання обумовлено результатами аналізу, що викладені Світовим банком: у структурі валового світового продукту на долю засобів виробництва та капіталу припадає 21 процент, природних ресурсів – 15 процентів, на долю людських ресурсів – 64 процента [363]. При визначенні сутності трудового потенціалу з позиції змістового підходу доцільно, на думку Б.Генкіна, виходити із сукупності характеристик, що відображають компоненти трудового потенціалу. До цих характеристик віднесено:

- 1) психологічні можливості участі в суспільнокорисній діяльності;
- 2) здібності до генерації нових ідей, методів, образів;
- 3) можливості нормальних контактів в соціумі;
- 4) раціональність поведінки;
- 5) наявність знань та навичок, що потрібні при виконанні певних видів робіт;
- 6) пропозиція на ринку праці [65].

Тому компонентами трудового потенціалу автор виділяє здоров'я, моральність та вміння працювати в колективі, творчий потенціал, активність, організованість та асертивність, освіту, професіоналізм та ресурси робочого часу [65].

На наш погляд, доцільно додати вільний час та його основний компонент – саморозвиток, а по-друге, підприємливість.

Створення вартості проходить в процесі генерування нових знань та їх трансформації в інновації. Активну роль відіграє в цьому процесі людський капітал, який є носієм знань та певним механізмом мотивації до отримання чи формування нових, більш продуктивних знань. При цьому основну частину людського капіталу складають некодифіковані знання, тобто знання людей, невід'ємні від цих людей, які не завжди можуть бути однозначно для всіх сформульовані.

Якщо людський капітал є частиною стратегічного потенціалу, але при цьому невіддільний від його власників, то інтелектуальний актив чи об'єкти інтелектуальної власності, які є результатом діяльності компанії, є кодифікованим ресурсом і може бути проданим чи переданим іншому користувачеві чи власнику.

Екстракція вартості, тобто її вилучення, охоплює сферу кодифікованих знань (перенесених на, наприклад, паперовий чи електронний носії), які є також результатом функціонування людського капіталу. Кодифіковане знання може піддаватися трансферу (продажу чи передачі), може бути скопійованим і мати конкретного власника.

Складові інтелектуального потенціалу пропонуються до розгляду на рис. 1.10.

Базовою структурною складовою інтелектуального потенціалу, за В.М.Гесцем, є інтелектуальний ресурс. Інтелектуальний ресурс як центральний елемент інтелектуального потенціалу в теоретичному розгляді є діалектичною єдністю якісної та кількісної характеристик. Якісна проявляється через економічні відносини, що виникають і розвиваються між економічними суб'єктами з приводу привласнення та використання елементів інтелектуальних активів у сферах суспільного відтворення з метою одержання доходу. Елементи інтелектуальних активів набувають кількісної характеристики у вартісній формі в процесі їх створення, господарського використання та товарного обміну [319, с. 200].

Конверсія інтелектуального потенціалу у інтелектуальний капітал та функціонування інтелектуального капіталу передбачає два аспекти одержання комерційної вигоди: створення та екстракція вартості.

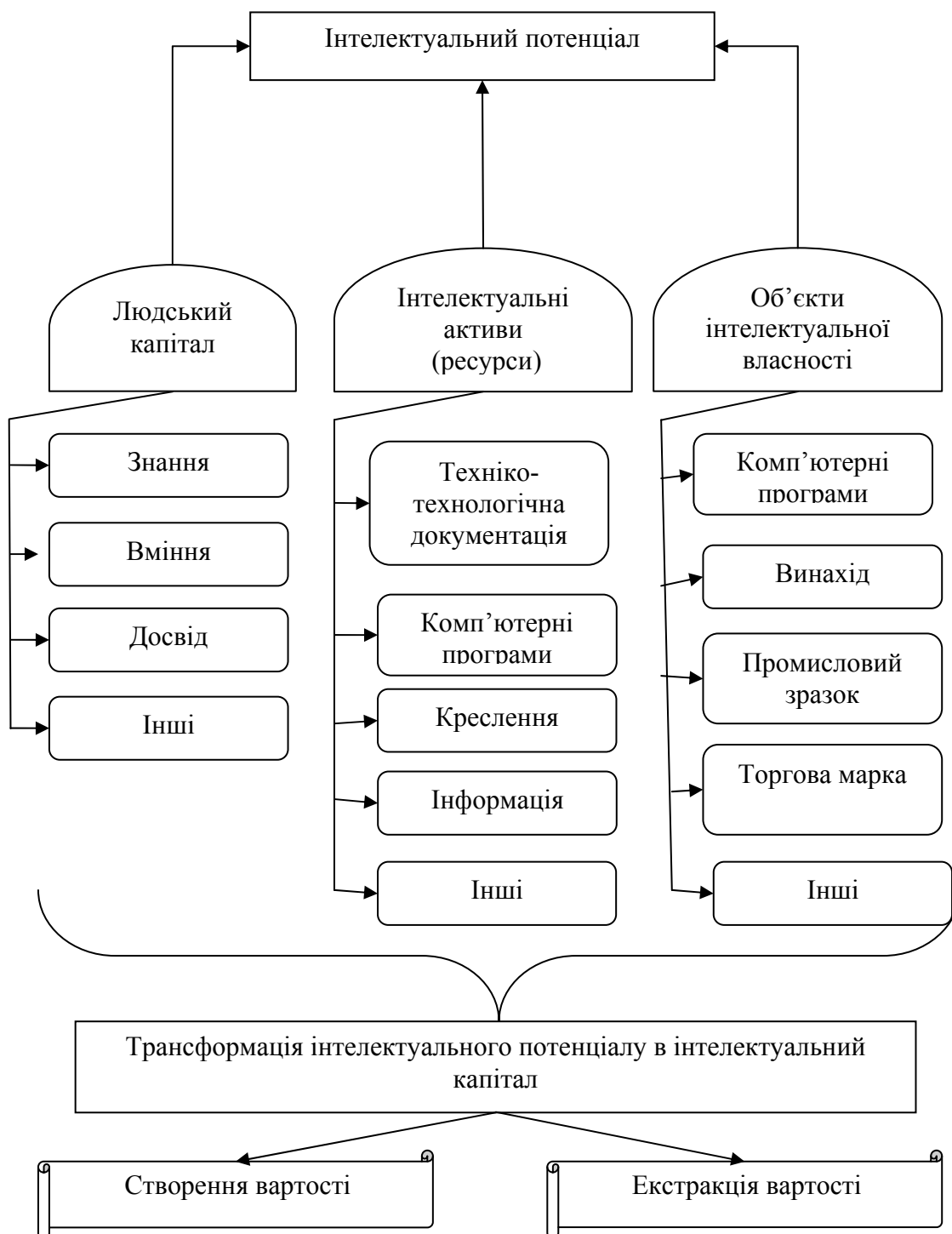


Рис 1.10. Складові інтелектуального потенціалу [319]; [419]

Значні зміни, що відбуваються в сучасному світі, пише один з найбільш авторитетних західних авторів з питань креативності Р. Флоріда, приводяться в дію зростанням креативності в якості визначальної риси економічного життя.

Креативність виступає джерелом нових технологій, нових індустрій, нового успіху і багатьох інших економічних благ, тому її цінують все більше і спмагаються стимулювати і використовувати за допомогою різних способів. Це призводить до того, що суспільство проникається «креативним етосом», якій означає «визначальний дух або характер культури» [408].

Р.Флоріда, виділяючи суспільні форми креативності, наголошує на їх системній взаємодії: різні форми креативності, які звичайно сприймаються як самостійні – серед інших технічна творчість(винахідливість), економічна креативність (підприємництво) і художнє та культурне – в дійсності тісно пов'язані. Вони не тільки відносяться до спільного процесу мислення, але і взаємно посилюють «перехресне опилення» і взаємну стимуляцію. При цьому, наголошує Р.Флоріда, при всій приємності творчості – це є робота і приводить слова Б.Шоу : «геній - це на 90 процентів пот і на 10 – натхнення».

Науковий є складовою стратегічного потенціалу, яка забезпечує генерування нових наукових знань на основі застосування теоретичного та практичного дослідницького апарату. Науковий потенціал одночасно виступає частиною людського, інноваційного та інституціонального потенціалів через його елементи. Так, до складу наукового потенціалу входить науковий персонал, наукові кадри в їх кількісному та кваліфікаційному вимірах та частина студентів, аспірантів та докторантів, яка являє собою резерв їх поповнення. Відповідно науковий кадровий потенціал є складовою як людського потенціалу за змістом, інноваційного – за предметом діяльності, інституціональним – як носій наукових, дослідницьких традицій, культури. До наукового потенціалу відносять організаційну структуру наукових досліджень, яка включає потенціал Академії наук, галузевих академій, університетів та корпоративного сектору. Науковий потенціал втрачає стратегічність без відповідної фінансової сили, яка забезпечує матеріально-технічну інфраструктуру та мотивує наукові колективи до активізації наукового потенціалу. Наступною складовою наукового потенціалу визначено інформаційне забезпечення, раціональність, оперативність і повнота якого є основою

наукових розробок. До наукового потенціалу також належить саме результати досліджень, комплекс теорій та концепцій, їх рекомендації, які можуть мати як кодований, так і некодований характер. Н.В.Ткаленко визначає науково-технічний потенціал як сукупність інформаційної системи, організаційно-управлінської підсистеми, матеріально-технічної бази та кадрів [334].

Інші автори досліджень у сфері наукового потенціалу визначають його як науково-технічний і відносять до нього визнані у світі наукові школи, важливі та унікальні досягнення у багатьох сферах виробництва та суспільного життя – у розробці нових матеріалів, біотехнології, радіоелектроніці, фізиці низьких температур, ядерній фізиці, електрозварюванні, інформатиці [213]. Наведене визначення обмежує коло складових, що окреслюють науковий потенціал стратегічного розвитку країни. Без розвитку гуманітарного сектору наук неможлива реалізація соціально-економічної стратегії держави, тому що він забезпечує методологічну основу як розробки стратегічного курсу, так і методів його втілення.

Підприємницький потенціал розуміють як сукупність здібностей, знань і навичок фізичних осіб щодо здійснення підприємницької діяльності [131]. Словацький дослідник П.Кузмішин стверджує, що потенціал підприємця виявляється в процесі прокладання шляху до ринку через: появу ідеї; її тестування та оцінювання; вибір шляху, що веде на ринок; вихід на ринок; вибір стратегії росту підприємства [163].

Підприємництво є рушійною силою економічного розвитку країни, особливо у сфері інноваційної діяльності. Потенціал підприємницької діяльності має певні особливості:

1. Функціонування потенціалу підприємницького сегменту відбувається в умовах невизначеності та ризикованості. Підприємець виходить на ринок з товаром чи послугою при відсутності достовірної інформації про наявний та перспективний попит і реальні витрати на просування продукції до споживача.

2. Підприємницький потенціал має динамічний характер внаслідок принципу добровільності підприємницької діяльності. Результати аналізу

доводять, що підприємництво швидко реагує на зміни законодавства, податкової системи чи, наприклад, політичні фактори в країні.

3. Саме підприємницький потенціал характеризується високим ступенем латентності економічних та соціальних можливостей, що заважає як його оцінці, так і стратегічному прогнозуванню.

Культурна складова стратегічного потенціалу – це елементи національної культури, який виражається через історичну спадщину, менталітет, мову і т.д. Особливо важливого значення набуває організаційна культура, яка впливає на результати діяльності підприємств через культуру праці, культуру виробництва, культуру постачання, культуру договірної роботи та екологічну культуру [100].

Культурний компонент стратегічного потенціалу виконує дві основні функції:

- функцію конвергенції, яка полягає у перетворенні різнорідних, що мають різну цільову спрямованість, різні ціннісні орієнтири, складових системи стратегічного потенціалу на формування, які мають спільні ознаки, діючи визначально в процесі формування стратегічних конкурентних переваг національної економіки;

- попередня функція обумовлює активізацію функції синергії, тобто появи додаткового ефекту внаслідок цілеспрямованої діяльності всіх складових елементів стратегічного потенціалу.

Культурний потенціал формується як ринковими механізмами, так і рішеннями державної влади.

Ринкові механізми передбачають формування взаємовідносин між споживачами продукції та виробниками; поведінку підприємств відносно вимог та потреб громади, на території якої вони працюють; ставлення до навколишнього середовища через культуру пакування та утилізації відходів, впровадження безвідходних технологій. Розвиток ринку праці викликає формування більш високого рівня культури найму робочої сили, створення відповідних умов праці та систем мотивації персоналу. Саме конкуренція між потенційними працівниками викликає необхідність опанування такими

якостями, як вміння працювати в команді та толерантність у міжособистісних відносинах.

Держава в свою чергу формує певні правила поведінки корпорацій та інших бізнесових організацій між собою, з акціонерами, найманими працівниками та суспільством в цілому. Прикладом можуть служити Принципи корпоративного управління, які прийняті ще у 2003 році Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Принципи визначають правила регулювання конфлікту інтересів в корпорації, політику та порядок інформаційного забезпечення акціонерів, вимоги до членів наглядової ради підприємства і т.д. [269].

Культурний потенціал сприяє підвищенню ефективності функціонування національної економіки без додаткових суттєвих фінансових інвестицій, що дозволяє спрямувати фінансові потоки на розробку та впровадження сучасних технологій та формування нового технологічного укладу.

1.4. Потенціал конкурентоспроможності та класифікація важелів його механізму

Конкурентоспроможність являє собою такі якості економічного суб'єкта, які дозволяють йому придбати принципово нові властивості, що забезпечують перехід суб'єкта на більш високий рівень розвитку і відсутні у інших діючих на економічному полі гравців. Ці якості визначаються такими властивостями як здатність і можливість. Здатність являє собою властивості економічного суб'єкта успішно виконувати діяльність певного роду. Щодо конкурентоспроможності, відповідно, це здатність виконувати функції виробництва, інвестування, маркетингу і т.д. способом, який відрізняється від способу здійснення цих функцій іншими суб'єктами. Здібності являють собою накопичений результат попередньої діяльності, який виражається в інформації, методах, досвіді і дозволяє приймати преактивні управлінські рішення, що забезпечують формування принципово нових якостей. Здібності пов'язані з

ретроспективою діяльності економічного суб'єкта і відображають його функціональний стан на певний період часу. Здібності економічної системи розкривають сутність наявного потенціалу.

Можливість розглядається як потенціал, який спрямований на майбутнє суб'єкта господарювання і відбиває вектор і варіанти його поведінки і, отже, дозволяють здійснити певне позиціонування щодо конкурентів у перспективі. Іншими словами, можливості представляють собою латентну частину потенціалу. Можливості залежать не тільки від внутрішнього потенціалу чинного економічного особи, а й від зовнішнього щодо даної особи оточення. Як і внутрішній потенціал, так і зовнішнє оточення залежать від рівня економічного суб'єкта від сфери його діяльності і від бачення його розвитку .

Таким чином, потенціал конкурентоспроможності являє собою сукупність здібностей економічного суб'єкта, які є результатом досвіду попереднього функціонування, а також можливостей, що забезпечать унікальність певних позицій економічного особи в майбутньому. Дослідження сутності конкурентоспроможності та її потенціалу може бути проведено з позиції редукціонізму або холізму. У контексті даної роботи зупинимося на редукціоністком підході. Редукціонізм являє собою методологічний підхід, який передбачає зведення складного до простого або ж цілого до його окремої частини. Редукціонізм покликаний сприяти відкриттю загальних законів і імперативів існування і дії певних об'єктів і на цій основі будувати зображення всієї реальності. Метод редукціонізму передбачає спрощення явища, зведення більш високого рівня організації до нижчого за умови, що закономірності функціонування об'єктів нижчого рівня можуть пояснити, як функціонує система більш високого рівня. Історично і методично редукціонізм пов'язаний з механіцизмом, який передбачає, що всі явища в навколишньому світі підпорядковані одним і тим же фізичним або механічним законам. Механіцизм, як свідчать численні енциклопедії та словники, проявляється в таких формах:

1. Проходження в процесі наукового аналізу шляху від складного до простого і відома більш складних форм і об'єктів існуючого світу до простих і менш розвиненим.

2. Зведення якісних характеристик до кількісних.

3. Застосування принципу адитивності, відповідно до якого ціле явище являє собою арифметичну суму складових частин.

Механіцизм і редуccionізм спираються на постулат, що існуюча дійсність являє собою складну машину, яка управляє всіма вхідними в її пристрій об'єктами. При всій своїй обмеженості механіцизм і редуccionізм дозволяють виділити об'єкти, які становлять досліджуване явище, що надалі надає можливість встановити взаємозв'язки між ними, а отже, перейти до застосування системного підходу в аналізі. Щодо такого явища як конкурентоспроможність, як уже визначали вище, з позиції категоріального наповнення, вона складається з здібностей і можливостей. За структурним складом конкурентоспроможність може бути представлена як адитивна модель таких складових:

1. Ресурсний потенціал економічного гравця. Ресурсний потенціал припускає наявність, як матеріальних засобів, так і нематеріальних активів. До ресурсному потенціалу може бути віднесено й географічне положення, клімат та інші фактори, що надають економічному об'єкту можливості додаткових переваг. Особливого значення набуває людський потенціал, який являє собою такі якості робочої сили, що дають можливість досягати певних цілей. При цьому людський потенціал відіграє подвійну роль. З одного боку, людський потенціал реалізується в процесі виробництва як важливий елемент, фактор господарської діяльності. З іншого - людський потенціал являє собою сукупність мотивів, потреб, цінностей, відносин, які проявляються в процесі господарської діяльності. Саме сукупність зазначених характеристик і властивостей людського потенціалу визначають ефективність функціонування другою складовою конкурентоспроможності – потенціалу суб'єкта управління.

2. Потенціал суб'єкта управління економічним дійовою особою включає організаційну складову, інформаційну компоненту, кадровий елемент та компетенції. Організаційна складова передбачає такий важіль механізму конкурентоспроможності, який забезпечує взаємодію всіх структурних підрозділів суб'єкта господарської діяльності, пов'язаний з удосконаленням організації виробництва і праці, оплати праці та відповідальності за якість продукції, забезпеченням культури виробництва та відповідного рівня кваліфікації робочої сили. Організаційна складова забезпечує комплексність, яка передбачає ступінь поділу праці в суспільстві або окремої організації, рівень спеціалізації, кількість рівнів ієрархії; формалізацію, тобто набір правил і процедур, іншими словами – інституційну архітектуру господарської системи; співвідношення централізації і децентралізації, що припускає виділення рівнів з певними повноваженнями і відповідальністю.

Інформація в умови постіндустріального суспільства виступає основним економічним ресурсом, а доступ до неї, способи її обробки дозволяють приймати рішення, що забезпечують конкурентні переваги. Інформація, як вірно зазначається в посібниках з управління, це - відомості про навколишній світ (об'єкти, явища, події, процеси і т.д.), які зменшують існуючу відносно нього ступінь невизначеності. Крім цього, важливим елементом ефективного використання інформаційного потенціалу є наявність управлінських кадрів з певним набором компетенції. При цьому під компетенціями прийнято розуміти здатність фахівця (співробітника) або групи людей вирішувати певний клас професійних завдань.

3. Наявність перспективного бачення та стратегії його втілення. Перспективне бачення як частина потенціалу конкурентоспроможності являє собою можливість керівництва країни, регіону або окремого підприємства на тенденції та сценарії довгострокового розвитку. Бачення формує основні імперативи розвитку, які і відрізняють дану господарську одиницю від її конкурентів. Бачення лежить в основі побудови системи «місія - цілі - завдання», які є орієнтиром практичних дій господарського суб'єкта. Саме бачення

передбачає певну стратегію розвитку. Стратегію ми розглядає як сукупність упорядкованих за часом і взаємно узгоджених дій господарського суб'єкта в рамках певних форм, методів і напрямів, які визначені керівництвом в результаті проведеного стратегічного аналізу та формування стратегічного плану. Запропоновані складові потенціалу конкурентоспроможності економічного суб'єкта будь-якого рівня, від підприємства – до країни, можуть служити методичним орієнтиром для формування конкурентних переваг .

Механістичний похід обумовлює необхідність більш детального виділення важелів потенціалу конкурентоспроможності, що досягається на основі з класифікації. Для визначення важелів конкурентоспроможності та її потенціалу запропоновано в даній монографії, наступні класифікаційні ознаки.

1. Залежно від джерела приведення механізму конкурентоспроможності в дію важелі конкурентоспроможності діляться на екзогенні та ендогенні. Екзогенними є такі складові механізму, джерела дії яких знаходяться поза суб'єкта господарювання. Наприклад, тенденції до активізації глобальної економіки створюють додаткові можливості розвитку, як підприємств, так і національних економік у цілому за умови наявності у них достатнього потенціалу для таких дій. Ендогенними важелями вважаємо такі, які приводяться в дію факторами в рамках економічної системи. Прикладом може служити національна інноваційна система, функціонування якої забезпечує випереджаюче зростання інноваційного потенціалу суб'єкта економічної активності.

2. Залежно від логіки дії складові механізму конкурентоспроможності розділені на збалансовані і конфліктні. До збалансованих елементів віднесені такі, що забезпечують безперебійну роботу механізму конкурентоспроможності та його розвиток. Так, вихід на ринок країни нових технологій викликає органічно зміна технічної бази виробництва, що надає гармонійне вплив на продуктивність праці, а отже, на ефективність всієї системи. До конфліктних запропоновано відносити такі елементи механізму, які можуть викликати протидію інших елементів і комплекс починає працювати з перебоями. Так,

введення нової техніки може призвести до скорочення зайнятості що обумовлює протидії робочої сили і можливі саботажні дії .

3. Залежно про ступеня впливу окремих індивідуумів або груп людей, організацій всі складові механізму поділені на раціональні та ірраціональні. Раціональні – важелі, які діють внаслідок їх логічної, раціональної розробки та обґрунтуванні. Ірраціональні важелі виникають спонтанно і не є продуктом людських досліджень і розробок. Так, ринкові важелі можуть бути раціональними і ірраціональними, а адміністративні – продуктом інтелектуальної діяльності управлінців національної економіки.

4 . Залежно від стилю управління економічним механізмом його складові розділені на волюнтаристські і органічні. До волюнтаристським віднесені такі способи формування конкурентоспроможності, які приходять в протиріччя до економічних законів розвитку і є продуктом волі керівництва країни. Наприклад, введення гранично допустимого рівня рентабельності зменшує зростання цін на продукти стратегічного характеру, але при цьому гальмує розвиток бізнесу в даному господарському сегменті. Органічними ми розглядаємо такі елементи, які є невід'ємними складовими механізму і відповідають законам економіки. Наприклад, реклама як складова механізму економічного розвитку сприяє дії закону зростання потреб і формує попит на продукти т послуги. А наявність попиту є неодмінна умова розвитку економіки будь-якої держави .

5. Залежно від способу впливу на конкурентоспроможність важелі її потенціалу розділені на фокусні і дифузійні. Фокусними важелями розглядаємо такі важелі, які націлені на вузький сегмент економіки і зраджують імпульс розвитку вибірково. Дифузійними є важелі, що налають посилення розвитку різноманітних сфер господарської діяльності. Так, кредитування може бути спрямовано на стимулювання окремих видів економічної діяльності, а зміна податкових важелів, як правило, охоплює дією всю економічну систему.

Конкурентоспроможність та її потенціал дозволяють забезпечити реалізацію стратегічних цілей розвитку .

ГЛАВА 2

СУЧАСНІ КОНЦЕПТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

2.1. Концептуальні підходи до визначення сутності інновації

Стратегічний напрям розвитку економіки України, який передбачає формування національних конкурентних переваг, базується на впровадженні інноваційної моделі функціонування господарської системи. Формування інноваційного потенціалу, в основі якого лежать нові знання, визначає стратегічну платформу національної конкурентоспроможності. Інноваційний потенціал у високорозвинених економіках через новітні технології та відповідну продукцію забезпечує в кінцевому рахунку домінуючу частку приросту валового внутрішнього продукту. Відповідно до цього, за визначенням В.Геєця, інновативно-інноваційний шлях розвитку за своїм змістом має бути модернізаційним проектом як економіки, так і суспільства в цілому. При цьому інновативно-інноваційний шлях розвитку, на відміну від суто інноваційного, пов'язується, перш за все, з фундаментальними надбаннями, створеними у науково-технічному середовищі певної країни. Тільки такого роду модернізаційний проект може забезпечити для України вихід на новий рівень конкурентоспроможності, оскільки в результаті в економіці створюватимуться умови для динамічного зростання, а суспільство функціонуватиме за цивілізаційними нормами і правилами, тобто буде сучасним, оскільки в ньому існуватимуть, діятимуть і розвиватимуться прагнення до досягнення, перш за все, вищої якості з усіх поглядів, що дозволить в кінцевому рахунку досягти випереджаючого розвитку як у цілому, так і окремо в тій чи іншій сфері [62]. Необхідність активізації інноваційного потенціалу як основи подальшого розвитку України обґрунтовано А.Гальчинським та В.Геєцем при визначенні інноваційної стратегії українських реформ [107].

Сучасні дискусії стосовно формування моделі та побудови ефективних важелів управління інноваційним потенціалом в Україні як фактору підвищення національної конкурентоспроможності привертають увагу до категорії «інновація». Її змістове наповнення обумовлює концептуальне бачення сутності інноваційного потенціалу та вибір механізмів стратегічного управління його активізацією. Важливість та складність поняття «інновації» викликають науковий інтерес до нього багатьох дослідників вже протягом століття. Засновником економічних теорій розвитку, першим науковцем, що дослідив сутність інновацій та їх значення для розвитку економіки, вважається Й.Шумпетер, який в роботі «Теорія економічного розвитку» довів, що форми та зміст розвитку задаються поняттям «здійснення нових комбінацій» [392], яке в подальшому отримало назву інновацій.

При цьому в науковий обіг, крім поняття «інновації», увійшов термін «нововведення», який в українських дослідженнях застосовуються у двох іпостасях: як новизна та як процес впровадження новизни. Група науковців розглядає нововведення як синонім інновації. Так, Б.Райзберг з односторонніми, визначаючи інновації, ставить знак рівняння між цими поняттями: інновації – це нововведення в галузі техніки, технології, організації праці та управління, засновані на використанні досягнень науки та передового досвіду [265, с. 151]. Г.Азгальдов та А.Костін також розглядають інновації та нововведення як ідентичні поняття [5].

Більшість сучасних науковців розрізняють ці дефініції. Р.Фатхутдінов визначає «нововведення» як оформлений результат фундаментальних, прикладних досліджень, розробок або експериментальних робіт у будь-якій сфері діяльності з підвищення її ефективності (відкриття, винахід, товарний знак або раціоналізаторська пропозиція, підтвержені відповідним дипломом, патентом, свідоцтвом; документація на новий (або вдосконалений) продукт, технологію, управлінський або виробничий процес). Поняття «інновація» передбачає кінцевий результат впровадження інновації з метою зміни об'єкта управління та отримання економічного, соціального, екологічного, науково-

технічного або іншого ефекту [343]. І.Полушкіна та І.Малявіна розрізняють поняття інновації, новизни та нововведення. Згідно з їх позицією, новизна – це оформлений результат фундаментальних, прикладних досліджень, розробок або експериментальних робіт у будь-якій сфері діяльності з підвищення її ефективності. Нововведення означає, що новизна впроваджується. З моменту появи на ринку нововведення набуває нової якості і стає інновацією [252]. Різниця між інновацією та нововведенням зафіксована А.Яковлевим та А.Плехановим у формалізованому вигляді:

Інновація = Нововведення + Досягнута ефективність [401].

Інновація і нововведення розрізняються не лише в науковій, але й в навчально-методичній літературі. Нововведення розглядають як сформований результат фундаментальних або прикладних досліджень, розробок або експериментальних робіт в будь-якій сфері діяльності з підвищення ефективності. Інновації – це кінцевий результат впровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління і отримання економічного та іншого ефекту [104].

Крім дискусії стосовно ідентичності категоріального наповнення інновації та нововведення, існує широкий діапазон підходів до дефініції інновації та систематизації цих підходів. Н.Чайковська та А.Панягіна, наприклад, виділяють три методичних ракурси у розумінні інновацій:

1. Еволюційний принцип, відповідно до якого підходи до інновацій розкриваються у послідовності етапів розвитку сучасної теорії інновацій – від класичної до соціальної концепції.

2. Двополярний принцип розмежування «об'єктних» та «процесних» («відтворюючих») підходів, які визначають інновацію як результат чи процес інноваційної діяльності.

3. Багатомірний принцип, згідно з яким в межах різних підходів інновації можуть розглядатися як результат, як система, як зміна і процес [361].

Недоліком такого групування є недотримання гносеологічної єдності методів вивчення явища. Якщо перший принцип базується на історичному

методі дослідження, який дозволяє відстежити розвиток поняття інновації в залежності від панування певної наукової теорії, то другий та третій – на логіці порівняльного аналізу. Крім цього, запропонований авторами підхід не обґрунтовує доцільності застосування другого чи третього підходів.

Г.Азгальдов та А. Костін виділяють традиційний та новаторський підходи до визначення сутності інновацій. В межах традиційного підходу автори виділяють дві ознаки: а) відсутні чіткі критерії новизни, б) декларується, що інновації можуть мати місце лише в ринковій економіці. Сутність новаторського підходу зводиться до окреслення нововведень типу А та нововведень типу Б. До типу А відносяться нововведення, виключні права на які захищені нормами законодавства. Тут згадані автори мають на увазі нововведення, які передбачають використання винаходів, селекційних досліджень, корисних моделей, промислових зразків та інших об'єктів, захищених нормами авторського або інформаційного права. До типу Б ними віднесені нововведення, які є об'єктом кваліметрологів. Іншими словами, нововведеннями цього типу автори вважають об'єкти з новими якісними властивостями [5]. При розгляді запропонованих течій авторами не аргументовано, чому ознака наявності законодавчої підтримки інновації становить основу саме новаторського підходу. Крім цього, ринкова ознака інновацій сама по собі передбачає наявність кількісного виміру нової якості, який слугує однією з умов ринкового ціноутворення.

Н. Мірошниченко систематизує сучасні підходи до інновації таким чином: інновація як ідея; інновація як зміна соціально-економічного потенціалу; інновація як інвестиція в новації та наукові дослідження; інновація як інтелектуальний продукт у вигляді нового товару або послуги, об'єкт інтелектуальної власності; інновація як процес поліпшення будь-чого; інновація як результат нових ідей; інновація як акт впровадження будь-якої новизни; інновація як нова форма організації виробництва, праці, обслуговування, управління [192]. Запропонована класифікація виокремлює деякі види інновацій, що є ідентичними за змістом. Так, інновація як результат

нових ідей одночасно є інтелектуальним продуктом, а інновація як нова форма організації може бути віднесена до підходу, який визначає інновації як процес покращення будь-чого.

Ю.Осипов пропонує поняття інновації розглядати з наступних позицій.

1. Тракткування інновацій з позиції життєвого циклу товару. Для отримання стабільної якості та конкурентоспроможності товару повинні створюватися інновації на всіх етапах його життєвого циклу: а) інновація як отримання нововведення (синтез ідеї, НДДКР, технологічна підготовка виробництва, виробництво); б) інновація як впровадження нововведення (передпродажна підготовка, процес купівлі-продажу – отримання прибутку виробником, експлуатація – задоволення потреб або отримання прибутку споживачем [223]. В цьому трактуванні інновації її життєвий цикл розглядається як цикл інноваційного процесу, що не є однозначними явищами. У життєвому циклі існує стадія знаходження товару на ринку, яка містить як розквіт, так і занепад.

2. Тракткування інновацій з позиції патентного законодавства, яке регулює правила оформлення та видачі патентів. Цей підхід характерний більшою мірою для правників, які економічні аспекти залишають поза увагою.

3. Тракткування інновації з позиції ринкової економіки, основною метою діяльності суб'єктів якої є отримання прибутку. Разом з тим, Ю.Осипов зазначає, що отримати прибуток можливо, не трансформуючи нововведення з паперової стадії у промисловий зразок.

4. Тракткування інновацій з позиції навчально-наукового інноваційного комплексу, який являє собою «багатоплановий навчальний, науковий та інноваційний об'єкт економіки, в завдання котрого входить створення та впровадження нововведень» [223]. При застосуванні цієї позиції змішуються поняття інновації та його інфраструктурного забезпечення.

С.Богачев проводить аналіз сутності інновації з позицій об'єкта створення, цілі, способу або засобів впливу. З позицій об'єкта автор, якого цитуємо, виділяє виробництво, товар, реалізацію, управління та технології. З позицій засобів створення інновацій виділені наука та досвід. При розгляді інновацій з

позицій цілепокладання С.Богачев погоджується з тим, що навіть при відсутності задекларованої мети інновації опосередковано вона присутня [34]. Л.Бабаєв та Є.Шугуров окреслили п'ять основних підходів до визначення категорії «інновація»: об'єктний, процесний, об'єктно-утилітарний, процесно-утилітарний, процесно-фінансовий. Якщо при об'єктному підході автори в якості інновації виділяють результат НТП, то при об'єктно-утилітарному підході інновація характеризується як нова споживча вартість, а домінуючою виступає утилітарна функція нововведення – здатність задовольняти потреби суспільства з більш високим корисним ефектом. Особливість процесно-утилітарного підходу полягає в трактуванні інновацій як цілісного процесу створення, розповсюдження та використання нового практичного засобу. З позицій процесно-фінансового підходу автори розглядають інновації як процес інвестицій в новації, вкладання фінансових засобів в розробку нових технологій, техніки наукових досліджень [330].

Аналіз викладених вище узагальнених підходів до визначення поняття інновацій та характеристика джерел, не охоплених вказаними групуваннями, дозволив окреслити наступні їх вади. Неможливо обійти увагою недоліки, які виявилися при застосуванні об'єктного підходу до визначення сутності інновацій. У проаналізованих узагальненнях об'єктного підходу підкреслені такі характерні риси: специфічним змістом інновацій є якісні зміни, що приводять до поліпшення, вдосконалення або появи нового продукту чи процесу; інновація завжди успішна а ефект, який повинна забезпечити інновація, може бути технічним, економічним, соціальним або екологічним; базовими рисами, які відрізняють інновацію від, наприклад, вдосконалення, є науково-технічна новизна, виробниче застосування і комерційне втілення [252].

З вказаними рисами неможливо повністю погодитися за такими причинами. По-перше, якісні зміни, тобто результати інновацій, неможливо обмежувати тільки вдосконаленням продукту чи процесу. Інновації слугують підґрунтям формування нової якості життя суспільства у всіх його проявах, дозволяють перейти економіко-виробничій системі національного господарства

на вищий технологічний уклад, формують нову інституційну архітектуру в країні. Так, впровадження інновацій підвищує рівень технологічного озброєння життя людей, наприклад, комп'ютеризація надає величезні можливості для розширення та модернізації комунікаційної мережі, що забезпечує доступ до інформаційних ресурсів. А це в свою чергу надає можливості для навчання, підвищення кваліфікації, саморозвитку населення. Іншими словами, саме інновації є фактором формування економіки знань в країні. Крім цього, інновації слугують утилітарним цілям, які полягають у підвищенні доходів та отриманні додаткового прибутку. Також, важливим наслідком інновацій можна вважати їх вплив на кількісну та якісну структуру витраченого часу суспільства, організацій, підприємств та окремих людей. Саме інновації дозволяють скоротити час на виконання необхідної для простого відтворення роботи і збільшити час на розвиток. Інновації також забезпечують підвищення суспільної та індивідуальної продуктивності праці, що формує ресурс для подальших інвестицій в людський капітал і розвиток креативних, творчих здібностей членів інноваційного суспільства.

Наступним пунктом, за яким не можна погодитись з вказаним підходом до інновацій, є те, що вони обов'язково повинні бути успішними. Інновація може призвести до збитків, що доведено широко відомою теорією високої ризикованості інноваційної діяльності.

Найбільш вагомим недоліком вказаних узагальнень є відсутність визначення критеріїв, за якими вирізняється той чи інший спосіб характеристики поняття інновації.

Тому при систематизації підходів до визначення терміну «інновація» в першу чергу в даній роботі виділені критерії, згідно з якими висвітлюється сутність явища (рис. 2.1).

1. Процесний підхід базується на критерії наявності послідовності розвитку будь-кого явища. Під процесом розуміється будь-який вид руху, модифікація, перетворення, перебудова або зміна певного логічного суб'єкта в часі. Будь-який процес, щоб називатися таким, повинен включати в себе такі

складові: а) логічний підмет – одиницю, тобто те, що змінюється або знаходиться в процесі, б) тимчасові відносини; в) просторові відносини; г) напрям [264].

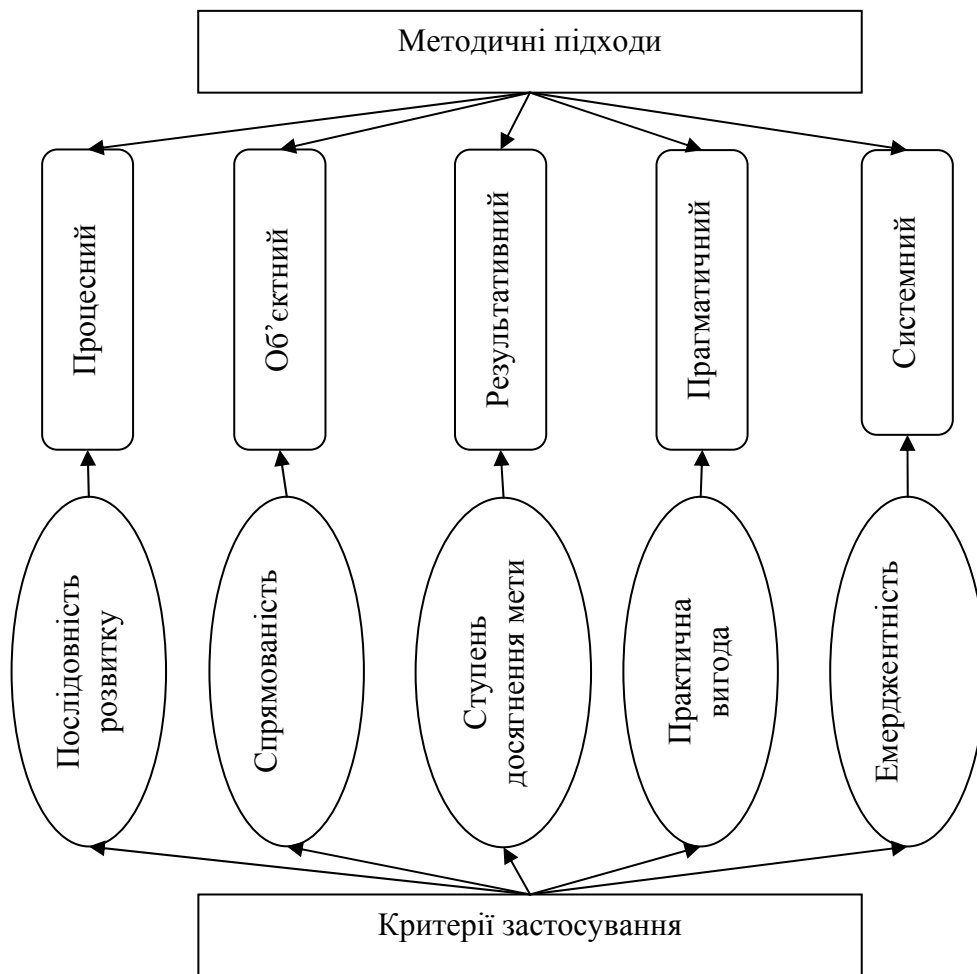


Рис. 2.1. Методичні підходи до визначення сутності інновації та критерії їх застосування

(розроблено авторами)

Виходячи з даних методичних посилок, можливо зробити висновок, що на позиціях процесного підходу стоїть значна частина вчених. Ф.Бездудний пропонує інновації розглядати як процес реалізації нової ідеї в будь-якій формі життєдіяльності людини, яка сприяє задоволенню потреби, що існує на ринку та приносить економічний ефект [25]. Д.Соколов під інновацією розуміє кінцевий результат створення і засвоєння (впровадження) принципово нового або модифікованого засобу, який задовольняє конкретні суспільні потреби та дає низку ефектів (економічний, науково-технічний, соціальний, екологічний)

[293]. Б.Твіс характеризує інновації як процес, в якому винахід або нова ідея набуває економічного змісту [327]. Б.Санто вважає інновацією такий суспільно-техніко-технологічний процес, який через практичне використання ідей та винаходів приводить до створення найкращих за своїми якостями виробів, технологій, а у випадку, якщо інновація орієнтована на економічну вигоду, отримання прибутків, її поява на ринку може принести додатковий дохід [280]. А.Прігожин в дослідженні «Нововведення: стимулы и препятствия» доводить, що нововведення зводиться до розвитку технології, техніки, управління на стадіях їх зародження, освоєння, дифузії іншими об'єктами [259]. Ф.Валента надає таке визначення інновацій: інновації – це зміни в першопочатковій структурі виробничого механізму, тобто перехід його внутрішньої структури у новий стан; стосується продукції, технології, засобів виробництва, професійної та кваліфікаційної структури робочої сили, організації; зміни як з позитивними, так і негативними соціально-економічними наслідками [46]. Інновація розглядається з позицій процесу діяльності. В даному ракурсі інновація – кінцевий результат інноваційної діяльності, який отримав реалізацію у вигляді нового або вдосконаленого продукту, що реалізується на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, що використовується в практичній діяльності [325].

2. Об'єктний підхід можливо застосувати до термінів, які відповідають критерію наявності того, на що спрямована діяльність. В.Уткін, В.Мединський [186; 342] доводять, що інновація – це об'єкт, впроваджений у виробництво внаслідок проведеного дослідження або зробленого відкриття, якісно відмінного від попереднього аналога. На позиції об'єктного підходу стоять науковці Е.Барсукова, В. Саричев [22], І.Полушкіна [262] та ін. В контексті цього підходу інновації відображаються як об'єкт, що володіє новизною, виробничим впровадженням і соціально-економічною ефективністю, і як комплексний процес, що включає у себе: систему економічних відносин з приводу розробки, виробництва, впровадження у виробництво та

комерціалізацію нових споживчих цінностей – товарів, техніки, технології, організаційних форм і т.п. [262].

3. Результативний підхід. Критерієм виступає можливість оцінки діяльності або явища за ступенем досягнення певного результату. О.Тихонова пропонує інновації розглядати з позиції впливу НТП на виробничо-технічні досягнення. В цьому контексті автор розглядає інновації як сформовані під впливом НТП виробничо-технічні досягнення, тобто впроваджені в практику нововведення на основі застосування нових наукових досягнень. В такому розумінні, вважає згаданий автор, інновації визначаються:

- професійним цілеспрямованим розвитком і доведенням результатів науково-технічних досягнень до створення нових технологій, нових систем, машин, обладнання, нових методів організації і планування виробництва і т.п.;

- практичною реалізацією створених результатів виробничо-технічних досягнень споживачеві через ринок або механізм «замовлення – виконання»;

- ефективним використанням і експлуатацією створеного інноваційного продукту;

- наявністю досліджень та отриманням нових науково-технічних досягнень, необхідних для створення і реалізації потрібних ринку та замовнику інновацій [332].

Визначення з позицій результату зростаючої ефективності пропонує в «Основах інноваційного менеджменту» Л.Барютін та ін. Проаналізовано поняття інновації як результату творчого процесу у вигляді створених або впроваджених нових споживчих вартостей, застосування яких потребує від осіб або організацій, що їх використовують, зміни звичайних стереотипів діяльності та навичок. Поняття інновації розповсюджується на новий продукт або послугу, спосіб їх виробництва, новизну в організаційній, фінансовій, науково-дослідницькій та інших сферах, будь-яке вдосконалення, що забезпечує економію витрат або створює умови для такої економії [23].

4. Прагматичний підхід за критерій використовує ступінь узгодженості дій чи явища з практичною вигодою, з утилітарними якостями. Науковці вважають,

що це новизна або нововведення, але таке, яке суттєво підвищує ефективність діючої системи [329]. Інновація – практичне вдосконалення та розробка винаходів в галузі технологій (інновації виробничих процесів) або виробів (інновації виробів) [290]. А.Кулагін, який пише про інновації як нову або вдосконалену продукцію (товар, роботу, послугу), спосіб (технологію) її виробництва або застосування, нововведення або вдосконалення у сфері організації та (або) економіки виробництва та (або) реалізації продукції, що забезпечують економічну вигоду, створюють умови для такої вигоди або поліпшують споживчі якості продукції (товару, роботи, послуги) [23].

Р.Хананнов пропонує інновації розглядати як економічне явище, яке здатне не лише задовольняти потреби більш ефективним шляхом, ніж конкуренти, але й одночасно зберігати та утверджувати благополуччя споживачів та суспільства в цілому, що сприяє рівновазі між трьома цілями: прибутком, задоволенням потреб суспільства, інтересами суспільства. З цієї позиції автор визначає інновацію як результат трансформації ідей, досліджень, розробок, нове або вдосконалене науково-технічне, соціально-економічне, політичне або інше рішення, яке сприяє в кінцевому рахунку підвищенню якості та рівня життя населення [353]. Керівництво ОСЛЮ визначає інновацію як введення у споживання будь-якого нового значно поліпшеного продукту (товару чи послуги) або процесу, нового методу маркетингу або нового організаційного методу в діловій практиці, організації робочих місць або зовнішніх зв'язках. При цьому ступінь поліпшення чітко не визначений. Так, у пункті 36 Керівництва підкреслено, що воно, поліпшення, орієнтовано на зміни, які містять значний ступінь новизни для фірми. Винятком є зміни, які є невеликими або містять недостатній елемент новизни [113].

5. Системний підхід, критерієм якого є емерджентність, притаманна інновації. При цьому системність визначається у двох ракурсах, показаних на рис. 2.2. З системних позицій інновації розглядає Л. Волдачек, який пропонує визначати інновації як цільові зміни у функціонуванні підприємства як системи (кількісні, якісні в будь-якій сфері діяльності підприємства) [57].

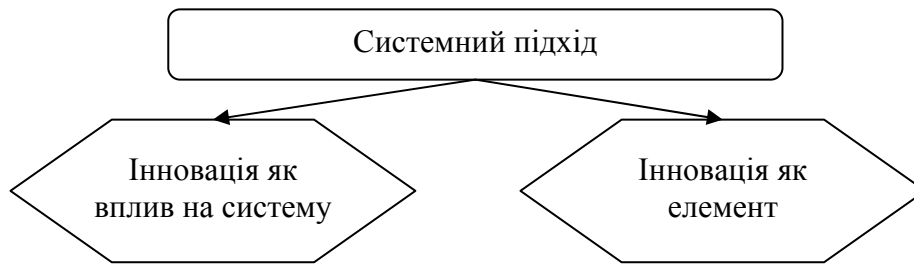


Рис. 2.2. Різновиди системного підходу

(розроблено авторами)

В.Плаксін вважає, що інновація – це система, яка виникла в процесі створення, використання та реалізації наслідків наукових досліджень та розробок, спрямованих на вдосконалення технічних, організаційних, економічних, соціальних та правових відносин в галузі науки, виробництва, культури, освіти та інших сферах діяльності суспільства [247].

Розглянуті підходи до визначення сутності інновації свідчать про широкий спектр їх можливого застосування. Подальший теоретичний аналіз спрямовано на дослідження існуючих типологізацій самих інновацій, які дозволяють виділити певні типи, які, з одного боку, відрізняються, а з іншого – знаходяться у взаємозв'язку. Типологізація інновацій як абстрактний метод аналізу не тільки дозволяє краще зрозуміти їх природу, але й надає можливості окреслити складові інноваційного потенціалу та визначити основні елементи системи стратегічного управління останнім. Саме поділ інновацій на радикальні та нерадикальні типи дозволив Н.Д.Кондратьєву обґрунтувати природу розвитку економіки на основі довгих хвиль [123].

Типологізація інновацій вперше була здійснена Й.Шумпетером, котрий виділив такі «випадки» «здійснення нових комбінацій» [392]:

1. Виготовлення нового, тобто ще не відомого споживачам блага, або створення нової якості того чи іншого блага.
2. Впровадження нового, тобто певній галузі промисловості ще не відомого, методу (способу виробництва, в основі якого не обов'язково лежить

нове наукове відкриття і який може полягати також у новому способі комерційного використання відповідного товару).

3. Засвоєння нового ринку збуту, на якому дана галузь промисловості певної країни ще не була представлена, незалежно від того, чи існував цей ринок раніше.

4. Отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів, незалежно від того, існувало це джерело раніше або не приймало до уваги, або вважалось недосяжним, або його ще належало створити.

5. Проведення відповідної реорганізації, наприклад, забезпечення монопольного становища (на основі створення тресту) або підрив монопольного положення іншого підприємства.

Досить поширена в науково-методичному застосуванні класифікація А.Пригожина, який за ознакою розповсюдженості поділяє інновації на одиничні та дифузні; за місцем у виробничому циклі – на сировинні, зв'язуючі та продуктові; за спадкоємністю – на змішані, відмінюючі, повернені, відкриваючі, ретровведення; за охопленням очікуваної частки ринку (локальні, системні, стратегічні); за інноваційним потенціалом та ступенем новизни (радикальні, комбінаторні, вдосконалюючі) [259].

А.Козаченко в залежності від очікуваних результатів нововведень виділяє науково-технічні відкриття, новий спосіб виробництва, поточну модернізацію, нові форми організації та управління. В залежності від масштабів реалізації: загальні та локальні. На основі життєвого циклу розрізняє за ступенем готовності до реалізації [119]. Існує точка зору, згідно з якою інновації поділяються за змістом лише на три групи: продуктові (реалізовані в товарах або послугах), соціальні (виражені в ринках і поведінці покупців, у поведінці співробітників, в розвитку особистості співпрацівників), менеджерські (представлені в технологіях управління, організації виробництва, організаційних структурах управління, функціях і методах управління, техніці управління) [256]. П. Зовлін виділяє такі ознаки класифікації, як значимість; спрямованість; галузева структура життєвого циклу; глибина змін, відношення

до розробки; масштаб розповсюдження; роль в процесі виробництва; характер потреб, що задовольняються; ступінь новизни; час виходу на ринок; причини виникнення, предмет інновацій [225]. Л.Малишева в залежності від виду аналізу (макро- и мікро-) виділяє макроінновації (економічні, політичні, законодавчі, технологічні та соціальні); мікроінновації (продуктові, управлінські, організаційні, процесні, ресурсні) [179]. Такий підхід до класифікації, на наш погляд, має суттєвий недолік, який полягає в тому, що вказані види категорично віднесені до макро- чи мікрорівня. Так, наприклад, автор класифікації обмежує впровадження інноваційних методів стратегічного управління інноваційним потенціалом лише на мікрорівні, що не дозволяє адекватно оцінювати інноваційний потенціал національної економіки та приділяти належну увагу проблемам управління ним.

В залежності від етапів життєвого циклу Ю.Осипов інновації розділяє на групи таким чином. На етапі науково-дослідних робіт, коли проводиться прогнозування, синтез ідей та наукові дослідження, інновації поділяються на організаційні, наукові, соціальні. На етапі дослідно-конструкторських робіт, в процесі розробки технічного завдання, ескізного, технічного та робочого проекту інновації поділяються на організаційні, конструкторсько-технологічні, соціальні, комерційні. На етапі організаційної і технологічної підготовки виробництва, виготовлення та контролю інновації визначені як організаційні, комерційні та соціальні. Етап експлуатації та модернізації передбачає інновації організаційно - впроваджувальні та соціальні. На етапі утилізації – соціальні, наукові, конструкторсько-технологічні [223]. Ця класифікація має низку недоліків. Ю.Осипов вид соціальних інновацій вважає притаманним всім етапам життєвого циклу, а наукові інновації обмежує лише етапом науково-дослідних робіт та етапом утилізації. Крім цього, автор на кожному етапі, крім останнього, виділяє організаційні інновації. При цьому не пояснюється, чому етап експлуатації товару передбачає можливість організаційних нововведень, а етапу утилізації в цьому відмовлено. В даній класифікаційній структурі відбулося змішання сутності предмета етапу як стадії діяльності групи людей

чи організації та сутності результату його завершення. Предметом етапу життєвого циклу товару як стадії діяльності виступає ідеальний або матеріальний об'єкт, перетворення якого дозволяє перейти до наступної стадії. В цьому випадку організаційні інновації можуть бути присутніми на кожному з розглянутих етапів. Результат же кожного етапу буде оформлений у конкретному вигляді (матеріальному чи нематеріальному) і може вважатися інновацією за умови набуття нею комерційного значення.

Керівництво ОСЛО виділяє чотири типи інновацій: продуктові, процесні, маркетингові та організаційні. Продуктовою є впровадження товару чи послуги, які є новими або значно поліпшеними в частині його якостей або способів використання. Сюди включаються значні вдосконалення технічних характеристик, компонентів та матеріалів, вбудованого програмного забезпечення, ступеня дружнього ставлення до користувача або інших функціональних характеристик. До процесної інновації віднесено впровадження нового або значно вдосконаленого способу виробництва або доставки товару. До цього виду інновацій віднесено значні зміни в технології, виробничому обладнанні або програмному забезпеченні. Маркетингова інновація включає впровадження нового методу маркетингу, значні зміни в дизайні або пакуванні товару, його складуванні, просуванні на ринок або у призначенні ціни продажу. Організаційна інновація – впровадження нового організаційного методу в діловій практиці фірми, в організації робочих місць або зовнішніх зв'язках [113]. Вказані типи інновацій дозволяють окреслити загальні риси, які притаманні категорії інновації незалежно від його виду, походження чи місця застосування. В даному дослідженні при визначенні сутності категорії доцільно окреслити основні риси, за якими відрізняємо це явище від інших. До таких рис віднесемо (рис. 2.3.) наступні.

1. Новизна впливає з семантики поняття «інновація» і передбачає наявність якостей, які не були притаманні попереднім варіантам того явища, яке розглядається як інновація.

2. Ризикованість означає невизначеність майбутньої поведінки інновації, багатоваріантність її впливу (негативного чи позитивного) на майбутній стан економічної системи, в межах якої вона буде функціонувати.

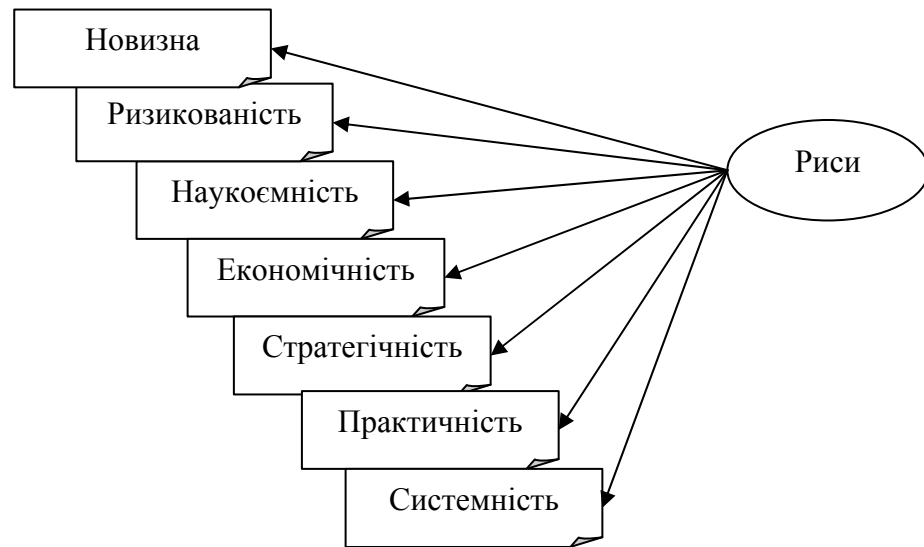


Рис. 2.3. Визначальні риси інновації

(розроблено авторами)

3. Наукоємність – інновації виникають внаслідок проведених наукових досліджень, концентрують у своєму змісті їх результат. При цьому дослідження можуть передувати появі інновацій, а також між ними може бути певний часовий інтервал. Другий випадок має місце в умовах нелінійної моделі інноваційного процесу, коли поштовхи до появи інновації можуть виникати на будь-якій його стадії.

4. Економічність як риса інновації розглядається у двох сенсах: вузькому та широкому. У вузькому сенсі економічність передбачає отримання внаслідок впровадження інновації кращого результату від комбінування ресурсів, ніж при традиційному їх використанні. Тобто інновація дозволяє отримати додатковий економічний ефект в конкретній економіко-виробничій ситуації. При цьому А.Яковлєв та А.Плеханов ефективність інновації пропонують виражати у додатковій вигоді, яку отримує інноватор. В цьому зв'язку запропоновано використовувати поняття інноваційної ренти. Автори вважають, якщо рента визначається як дохід від будь-якого фактора виробництва, пропозиція якого

нееластична, то інноваційна рента передбачає можливість отримання доходу від впровадження нововведень, які недоступні для інших організацій [401]. У широкому сенсі економічність інновацій передбачає їх вплив на формування більш ефективної системи національного господарства.

5. Стратегічна спрямованість. Інновації являють собою конкурентну перевагу або комплекс переваг. В економічному плані інновація дозволяє отримати додатковий прибуток, який в свою чергу може бути спрямований на розвиток економічної системи. В організаційному плані інновація може сама бути організаційним чи управлінським перетворенням, або створювати необхідні умови для реорганізації та вдосконалення системи управління. Так, кластерна форма організації бізнесу створює конкурентні переваги учасникам кластеру, а інноваційна система забезпечує більш щільний зв'язок між науковими дослідженнями та їх практичною імплантацією. В інституційному плані інновація формує нову систему взаємовідносин між учасниками економічної діяльності на основі нових правил роботи, поведінки, взаємовідносин.

6. Практична спрямованість. Нововведення набуває форми інновації, а не залишається нововведенням, лише при його впровадженні в практику людської діяльності. При цьому неможливо погодитись з тим, що інновації можуть бути втілені лише в економічний простір суспільства, а в іншому випадку вони втрачають ознаку економічності. Вважаємо хибним положення про сфери застосування інновацій в Керівництві ОСЛО, яке вилучає з переліку сфер застосування інновацій, наприклад, військову справу та мистецтво. Інновації у військовому комплексі: а) сприяють ефективнішому використанню військового потенціалу, що впливає на результативність національного комплексу; б) через дифузію потрапляють у цивільну сферу і виконують функції її розвитку та вдосконалення. При інноваціях у мистецтві, як показує історія цього виду діяльності, автори не тільки отримують визнання, але й збільшують власні доходи.

7. Системність. Інновація являє собою: а) результат системних дій, які привели до її появи; б) важливий елемент системи вищого порядку, в межах якої вона впроваджується; в) фактор зрушення рівноваги економічної системи та подальшого її вдосконалення. Так, наприклад, технологічна інновація являє собою системний процес взаємодії учасників в ході нового комбінування способів виробництва продукту; одночасно є елементом виробничої системи; виступає модератором системних перетворень господарської системи та його потенціалу внаслідок необхідності вдосконалення виробничої бази та розвитку людського потенціалу господарської системи.

Інновація відіграє особливу роль в розвитку національної економіки, яка являє собою відкриту систему. Система вважається відкритою, якщо вона взаємодіє із зовнішнім середовищем через отримання від нього певних імпульсів або ресурсів та передачу в зовнішнє оточення результатів власного функціонування. Національна економіка та її інноваційний потенціал є такими відкритими системами, відповідно національна економіка є системою більш високого порядку і включає підсистему інноваційного потенціалу. Відкрита система, виходячи з теорії синергетики, є такою, що самоорганізується. Виділяють два підходи до самоорганізації відкритих систем, в тому числі й економічних – кібернетичний (якщо система організується під впливом керуючого органа) та синергетичний (при ньому система сама «заводить» механізми розвитку, визначаючи його мейнстрим на досягнення мети функціонування на основі більш високої організації). Іншими словами, система продукує такі внутрішні процеси, які викликають її порушення і обумовлюють необхідність її саморозвитку. Явище, яке викликає стан системи, при якому відбувається зміна одного режиму на інший, більш високого порядку, називається точкою біфуркації. В перекладі з латинської «біфуркація» означає «розвилку», «розходження надвоє» (bi – подвійний, furca – розвилка) [30]. Внаслідок біфуркації система може перейти до нижчого порядку, навіть хаосу, або до системи більш високого порядку та самоорганізації. Тобто точка, яка містить одночасно можливості двох режимів розвитку системи, називається

біфуркацією. В контексті підходу, який дозволяє розглядати інноваційний потенціал національної економіки як складну систему з синергетичними основами саморозвитку, інновація являє собою точку біфуркації, що виникає під впливом дії внутрішніх та зовнішніх факторів і забезпечує перехід системи інноваційного потенціалу до вищого порядку саморозвитку. При цьому заздалегідь визначити вплив інновації як точки біфуркації на поведінку системи інноваційного потенціалу та, в подальшому, національної економіки неможливо. Система вибирає самостійно шлях розвитку через сканування динаміки флуктуацій. Флуктуація визначається як відхилення системи чи її складових, які приводять до її зміни. Внаслідок інновації відбувається певна динаміка коливань, відхилень від існуючого стану. Наприклад, поява нової робототехніки визначає відхилення на ринку праці від існуючого стану, які виражаються не тільки в його кількісних змінах, але й у професійній структурі робочої сили, системі перепідготовки кадрів, мотивації і т.д. Інноваційні продукти визначають флуктуації попиту населення, які в свою чергу викликають реструктуризацію економіки. Шлях, яким після точки біфуркації буде розвиватися економічна система, визначається самою системою внаслідок дії багатьох факторів. Серед них в дисертаційному дослідженні виділені такі синергетичні чинники: ступінь адаптивності економічної системи до певної інновації з широкою низкою можливостей її застосування, етап та стан розвитку національної системи і т.п.; кібернетичні фактори (наявність адекватних механізмів керування національною економікою, регуляторна політика, кадрова політика і т.д.). Поєднання двох підходів забезпечує найбільш ефективне формування та функціонування інноваційного потенціалу, що обумовлює появу нових конкурентних переваг національної економіки.

2.2. Інноваційний потенціал та його структурна композиція

Потенціал як економічна категорія знаходить своє відображення у гносеологічному та структурному напрямках економічних досліджень. У

гносеологічному плані потенціал визначається у складі інструментарію дослідження розвитку економічних систем без врахування його змістового навантаження. Структурний напрям передбачає визначення сутності потенціалу та характеристику його складових. Саме структурний підхід до визначення сутності інноваційного потенціалу надає можливість окреслити його компонентну будову, що дозволить в подальшому побудувати систему стратегічного управління ним.

Термін «потенціал» має латинське походження, етимологічне дослідження якого надає можливості дуалістичного його трактування в залежності від бачення, концепції його дослідників стосовно сутності потенціалу. Етимологія терміну викликала панування у дослідженні категорії «потенціал» двох концепцій (предметної та дійової), що відображено на рис. 2.4.

По-перше – це предметна концепція значення потенціалу як сили, запасів, джерел, ресурсів. Крім предметного значення термін «потенціал» вже за своїм змістовим наповненням передбачає перспективність досягнення цілей носія у процесі його, носія, діяльності.

Поняття потенціалу з цих позицій використовується як сила, яка буде задіяна в процесі діяльності носія потенціалу; потужності, які мають певний запас і будуть використані в певних умовах для досягнення конкретних цілей; можливості, якими володіє носій потенціалу і які можуть бути реалізовані у майбутньому. В межах предметної концепції потенціал розглядається або як набір засобів, або як обсяг певної продукції, або в іншій предметній формі визначений результат.

До концепції, яка підкреслює функціональне, дійове значення потенціалу, відносяться підходи, які головною властивістю потенціалу вважають необхідність його використання. Лише функціонуванням складових потенціалу в процесі їх залучення у господарську діяльність може бути досягнута мета розвитку господарської системи.

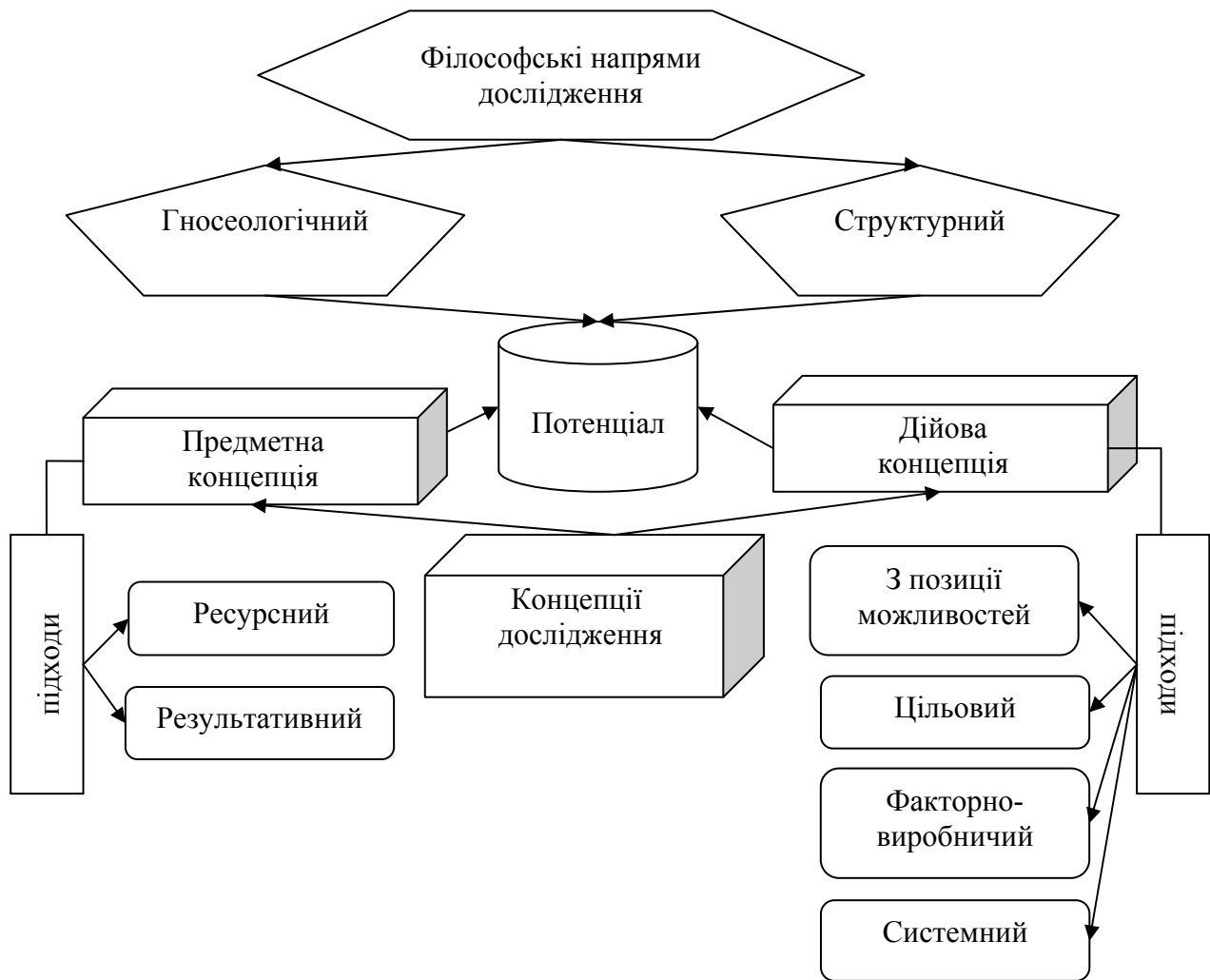


Рис. 2.4. Сучасні напрями та течії дослідження сутності потенціалу
(розроблено авторами)

Обидві концепції включають широке коло підходів.

Предметна концепція включає ресурсний та результативний підходи.

З позицій ресурсного підходу трактують поняття потенціалу автори Економічної енциклопедії таким чином: потенціал – це наявні у економічного суб’єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети [87, с. 13]. А.Фонотов доводить, що ресурсний потенціал являє собою сукупність запасів і пов’язаний з характеристикою джерел ресурсів [351]. Певною мірою ресурсним можливо визначити підхід, який поділяє В.Пастухова, акцентуючи увагу на важливості ресурсів: потенціал – це можливості щодо виробництва, реалізації товарів та послуг, а також здатності щодо формування і задоволення потреб ринку, які

визначаються ресурсами, що знаходяться в їх розпорядженні [233]. Л.Алексєєнко поняття «потенціал» визначає як сукупність наявних ресурсів, можливостей для діяльності [8]. В.Авдєєнко стверджує, що потенціал являє собою збірну, комплексну характеристику ресурсів, прив'язану до конкретного місця та часу [3]. А.Анчишкін доводить необхідність визначення потенціалу як сукупності ресурсів без урахування їх взаємозв'язків і участі у процесі виробництва [12]. О.Федонін характеризує потенціал як сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів [344]. А.Садеков та його колеги, маючи за предмет дослідження потенціал підприємства, також стоять на позиціях ресурсного підходу. Вони визначають потенціал як сукупність ресурсів, що є у розпорядженні підприємства, і спроможність його співробітників та менеджерів використовувати ресурс з метою створення товарів, виконання робіт, надання послуг та отримання максимального прибутку [274]. Є.Лапін категорією потенціалу охоплює максимально можливий обсяг матеріальних благ і послуг в умовах, що забезпечують найбільш ефективне використання за часом і продуктивністю наявних економічних ресурсів [167]. В.Хомякова ставить в один ряд можливості та запаси і пропонує потенціал визначати як джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути приведені в дію, використані для вирішення якогось завдання [176].

Іншим методичним підходом в межах предметної течії думок виступає результативний підхід. До апологетів цього підходу віднесені автори, які роблять акцент на результатах функціонування потенціалу, головним чином у вигляді виробленої продукції або наданих послуг. Так, Е.Горбунов потенціал виражає через кількісні або якісні наслідки його використання [71]. С. Носова розглядає потенціал як обсяг, що може бути отриманий за умови повного використання ресурсів [219].

До другої, дійової, концепції віднесені підходи: з позиції можливостей, цільовий, факторно-виробничий, системний.

До першого підходу включені позиції дослідників, які стверджують, що потенціал – це головним чином здатності та можливості, які повинні бути реалізовані. Здатності та можливості проявляються лише в процесі їх застосування, що дозволяє віднести їх до дійової концепції. І.Должанський та інші пропонують потенціалом вважати реальну чи імовірну здатність виконувати цілеспрямовану роботу [80]. Л.Черчик під терміном «потенціал» розуміє можливість продуктивних сил досягти певного ефекту, забезпечити конкурентні переваги регіональної соціально-економічної системи [365]. О.Федонін та його однодумці стверджують, що потенціал містить інтегральне відображення поточних та майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб певні інтереси [344, с. 11]. Г.Осовська дає визначення потенціалу як сукупності економічних можливостей держави, які можуть бути використані для потреб суспільства [226]. Н. Краснокутська доводить, що потенціал – це можливості системи ресурсів, здатностей і компетенцій створювати цінність у вигляді вигод для споживачів, постачальників, власників [83]. А.Харін та І.Коленський під потенціалом розуміють сукупні можливості суспільства формувати та максимально задовольняти потреби у товарах та послугах в процесі соціально-економічних відносин з приводу оптимального використання ресурсів, що є в наявності [224]. О.Кондратюк розглядає економічний потенціал як сукупну здатність економіки країни, її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію, товари, послуги, задовольняти запити населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва й споживання [75].

До другого, цільового, підходу віднесено позиції авторів, які роблять наголос на досягненні цілей, що будуть реалізовані внаслідок використання потенціалу. Так, потенціал характеризується ними як приховані здатності, сили для будь-якої діяльності, що можуть виявитися за певних умов, або джерела,

можливості, запаси, які можуть бути використані для вирішення будь-якого завдання, досягнення поставленої мети [29].

Факторно-виробничий підхід полягає в наступному. Б.Молчанов визначає економічний потенціал як сукупну можливість галузей народного господарства виробляти промислову, сільськогосподарську продукцію, здійснювати капітальне будівництво, перевозити вантажі, надавати послуги населенню [239]. Виробничий підхід близький до факторного. Ресурсом виступає такий фактор, на використання якого у межах виробничого циклу поширюється хоча б одне з обмежень: порівнянність обсягу потреби у цьому факторі є обсягом його запасів, що фактично перебуває у розпорядженні господарської системи. Інтенсивність використання такого фактора залежить від обсягу його запасів, від видатків на поповнення і розширення запасів, на залучення цього фактора до господарського обігу [221].

Наступним виділено системний підхід. В монографії В.Мікловди та інших представників закарпатської економічної школи відмічено, що потенціал являє собою систему взаємодії ресурсів, можливостей та здатності господарської структури з метою досягнення певної цілі [196, с. 13]. Н.Гавва описує потенціал як елементи та можливості системи, сукупність і взаємодія яких створюють об'єктивні передумови для цілеутворення і вибору найбільш раціональної стратегії досягнення цілей [59]. О.Федонін пропонує таке визначення: потенціал – це складна система пересічних характеристик його елементів, причому останні можуть тією чи іншою мірою заміщати один одного, тобто вони альтернативні [344]. Н.Педченко потенціал розглядає як властивість системи позиціювати ресурсну основу у внутрішньо структуровану та зовнішньо адаптовану спроможність, спрямовану на забезпечення перспективного багатовекторного розвитку в майбутньому [234]. Г.Уліганинець пропонує вважати потенціал системним явищем внаслідок наступного обґрунтування. Потенціал, вважає цей автор, це сукупні можливості суспільства до оптимального використання наявних ресурсів у процесі виробничих відносин з метою задоволення потреб членів суспільства, що обумовлює його прояв як

складної системи, яка починає формуватися на рівні підприємств, домогосподарств, піднімаючись вище і формуючи економічний потенціал галузі та регіону, а також суспільства в цілому. Тому, запропоновано автором з метою управління такою складною системою, як потенціал, доцільно виділяти окремі підсистеми: ресурсний, природний та інноваційний потенціал [340].

Розглянута класифікація підходів до сутності економічного потенціалу розповсюджується на інноваційний потенціал.

В межах предметної концепції панівні позиції займає ресурсний підхід до інноваційного потенціалу, при цьому цільовий не знайшов прихильників. Це свідчить про складність визначення результату діяльності носія інноваційного потенціалу. Так, Н.Вороніна вважає, що під інноваційним потенціалом можна розуміти сукупність інноваційних ресурсів соціально-економічної системи для здійснення інноваційної діяльності [58]. Інноваційний потенціал – сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші, необхідні для здійснення інноваційної діяльності [20]. В.Верб та І.Новіков визначають інноваційний потенціал як сукупність інноваційних ресурсів, що перебувають у взаємозв'язку, і чинників (процедур), які створюють необхідні умови для оптимального використання таких ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства у цілому [52]. Н.Куцай пропонує вважати інноваційний потенціал оптимальним поєднанням сукупності ресурсів: кадрових, науково-дослідницьких, матеріально-технічних, ринкових, політико-правових, інформаційних, фінансових, які максимально уможливають їх використання для успішного соціально-економічного зростання регіону, країни та підвищення якості життя населення [165]. Інноваційний потенціал також представлено як сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності [20]; це сукупність природних і трудових ресурсів, організаційних та інформаційних компонентів, матеріальних умов, що функціонують як єдине ціле в умовах впливу факторів зовнішнього

середовища з метою вирішення завдань інноваційної діяльності. Інноваційний потенціал забезпечує гнучкість виробничо-господарської системи, її здатність реагувати на зовнішні впливи, адаптуватися відповідно до вимог ринку, змін законодавства тощо [73]. В.Верба стверджує, що інноваційний потенціал – це сукупність інноваційних ресурсів, що перебувають у взаємозв'язку, і чинників (процедур), які створюють необхідні умови для оптимального використання таких ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності в цілому [52].

З позиції дійової концепції підходять до проблеми українські законодавці, визначивши потенціал як конгломерат можливостей її носія. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» визначає інноваційний потенціал як сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничо-соціальних та освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки [98]. О.Жихор пропонує такий ракурс: інноваційний потенціал – це здатність та готовність економічної системи здійснювати ефективну інноваційну діяльність (здатність – це наявність збалансованої структури ресурсів інноваційної діяльності. Готовність – це достатність рівня розвитку потенціалу та ресурсів регіону, країни) [89]. Це визначення здійснено за допомогою термінів, які потребують розкриття власного сенсу. Так, категорія достатності в даному контексті носить завуальований характер, а «наявність збалансованої структури» вимагає уточнення: при збалансованості яких складових та відносно чого буде визначено принцип рівноваги. Інноваційний потенціал підприємства являє собою наявні та приховані можливості залучення та використання ресурсів, спрямованих на сприйняття, впровадження нововведень, які можуть бути залучені для досягнення цілей економічних суб'єктів [360]. В.Фридлянов дає наступне визначення: інноваційний потенціал підприємства — це сукупність науково-технічних, технологічних, інфраструктурних, фінансових, правових, соціокультурних та інших можливостей, що забезпечують сприйняття й реалізацію нововведень,

тобто одержання інновацій [352]. Інноваційний потенціал — це органічне сполучення ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх факторів інноваційного середовища бути спрямованими на реалізацію інноваційної діяльності, метою якої є задоволення нових потреб суспільства, та невикористаних (прихованих) можливостей, які можуть бути введені в дію для досягнення цілей економічних суб'єктів. Він визначається готовністю й здатністю промислового підприємства до використання інноваційних можливостей, реалізація яких дозволяє забезпечити планомірний і поступальний розвиток підприємства за допомогою цілеспрямованого залучення нововведень. Саме інноваційні можливості та спроможність підприємства їх ефективно використати становлять основний зміст інноваційного потенціалу [350]. Інноваційний потенціал підприємства характеризується його здатністю розробляти та впроваджувати інновації у різноманітні сфери діяльності — виробничу, управлінську, маркетингову, фінансову тощо [222]. І.Бузько стверджує, що інноваційний потенціал визначається здатністю підприємства розробляти й реалізовувати інноваційні проекти [45]. Інноваційний потенціал містить невикористані, скриті можливості накопичених ресурсів, які можуть бути приведені в дію для досягнення цілей економічних суб'єктів [120]. Інноваційний потенціал підприємства, вважає В.Чабан, являє собою максимальні можливості генерувати високу інноваційну активність, які виявляються в ефективному забезпеченні нових і майбутніх технологій [360]. Л.Федулова визначає інноваційний потенціал як міру готовності організацій виконувати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міра готовності до реалізації проекту чи програми стратегічних інноваційних змін [349]. Д.Кокурін при визначенні інноваційного потенціалу за основу бере принцип латентності, що дозволило запропонувати таке визначення. Інноваційний потенціал – невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, що можуть бути залучені для досягнення цілей економічних суб'єктів [120].

До цільового підходу схиляється Л.Федулова, яка вважає, що інноваційний потенціал – це міра готовності організації виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міра готовності до реалізації проекту чи програми інноваційних стратегічних змін [348].

Факторно-виробничий підхід у дослідженнях сутності інноваційного потенціалу, як і результативний, не знайшов прихильників.

Колектив авторів підручника під ред. О.Белокрилової стоїть на системних позиціях: інноваційний потенціал економічної системи має складну структуру, основу якої складає науково-відтворювальний цикл створення та використання інновацій як важливішого фактору перетворення у будь-якій системі. Відтворювальний підхід дозволяє представити інноваційний потенціал у вигляді взаємопов'язаної сукупності блоків, кожний з яких об'єднує в собі нововведення з приблизно однаковим ступенем імовірності їх трансформації в інновацію-товар і є результатом інноваційної діяльності на кожній окремій стадії інноваційного циклу [330]. Інноваційний потенціал являє собою цілісну систему відносин між господарюючими суб'єктами з приводу формування, відтворення та якісного розвитку, який відображає цілеспрямований характер накопичення кількісно-якісних змін, утворюючих імпульси і умови для інноваційного розвитку [330]. Системні позиції В.Мікловди та його однодумців стосовно стратегічного потенціалу можливо розповсюдити на інноваційний потенціал. Автори, розглядаючи сутність стратегічного потенціалу, підкреслюють такі підсистеми: наявність ресурсів як основи будь-якої економічної системи; можливості, тобто умови функціонування потенціалу, які формуються у зовнішньому середовищі; здатності – внутрішні умови господарської системи, при наявності яких ресурси залучаються в процес роботи господарської системи; організаційна структура потенціалу забезпечує потенціал матрицею рівнів, на яких формуються, використовуються ресурси та здійснюється управління ними; спрямованість на розвиток, тобто наявність цілі системи потенціалу; методична складова, яка включає систему моніторингу, оцінки, планування, функціонування економічного потенціалу [196].

Не можна не погодитися з думкою Л.Мартюшевої та В.Калишенко, які підкреслюють, що в наукових публікаціях категорія «інноваційний потенціал» вживається часто, але однозначне трактування відсутнє. У багатьох дослідженнях автори концентрують увагу на вивченні окремих сторін потенціалу, іноді поняття «інноваційний потенціал» ототожнюється з науковим, інтелектуальним, творчим та науково-технічним потенціалом [328].

В.Мосейко та С.Князев окреслюють усі підходи до інноваційного потенціалу двома групами: результативним та змістовним (системним). При результативному підході його прибічники концентрують увагу на оцінці результатів реалізації інноваційного потенціалу, тобто на визначенні параметрів ефективності його використання, а не на дослідженні його змісту. В межах змістового (системного) підходу увага акцентується на інноваційному потенціалі як системі, тобто сукупності певних структурних елементів та взаємозв'язку між ними. Тут поняття потенціалу розглядається як здатність системи до трансформації фактичного порядку речей у новий стан з метою задоволення існуючих або виникаючих потреб суб'єкта: новатора, споживача, ринка і т.д. [204]. Так, на підтвердження системного підходу В.Мосейком наведена позиція С.Кравченка, яка полягає в тому, що структура інноваційного потенціалу являє собою сукупність його ресурсної, результативної та внутрішньої складових [129]. Ресурсну складову пропонують розглядати як складову наступних компонент: матеріально-технічних, інформаційних, фінансових, людських та інших видів ресурсів. Результативна складова виступає відображенням кінцевого результату реалізації наявних можливостей і є свого роду цільовою характеристикою інноваційного потенціалу. Третя, внутрішня, складова забезпечує дієздатність та ефективність функціонування всіх попередніх елементів [129]. В даному випадку спостерігається змішання сутності поняття та його змісту. Л.Федулова [346] та Д.Кокурін структурно описують інноваційний потенціал як єдність ресурсної, внутрішньої та результативної складових, які обумовлюють одна одну та проявляються під час використання як його «триєдина сутність» [120]. Автор розкриває цей механізм

взаємодії складових інноваційного потенціалу наступним чином. Ресурсна частина інноваційного потенціалу охоплює компоненти, які виконують різну інноваційну роль в інноваційному процесі, зокрема, матеріально-технічні, фінансові, людські та ін. Внутрішня складова виступає мостом між ресурсною та результативною частинами, створюючи можливості ресурсам генерувати, розповсюджувати та використовувати нововведення. Внутрішня складова інтегрує інструменти державної підтримки інноваційної діяльності. Результативна складова виступає у вигляді його цільової характеристики, при цьому її збільшення стимулює відтворення та розвиток двох інших складових.

Наведені дефініції дозволяють зробити висновок, що системний підхід до сутності інноваційного потенціалу дозволяє не тільки показати його місце в конструкції національної економіки, але й окреслити його основні блоки, підсистеми, взаємодія яких сприяє випереджальному розвитку країни.

Це викликає необхідність дослідження структурної будови економічного потенціалу країни та його інноваційної частини. В.Мельникова економічний потенціал національної економіки пропонує ділити на складові за трьома ознаками: за видами економічних ресурсів (природно-ресурсний, виробничо-технологічний, трудовий та науково-технічний); за сферами діяльності (промисловий, аграрний, соціальний, фінансово-інвестиційний); за напрямом використання (внутрішньоекономічний та зовнішньоекономічний) [187].

О.Алімов та В.Микитенко розглядають стратегічний потенціал сталого розвитку України як системне утворення граничних ресурсних, технологічних, науково-технічних, організаційно-економічних і геополітичних можливостей, що використовуються з метою гармонізації та досягнення певних економіко-політичних та соціальних цілей країни на міжнародній арені в інтересах забезпечення економічної безпеки – глобальної, регіональної, національної [10]. При цьому інноваційний потенціал виступає необхідною передумовою забезпечення гармонійного сталого розвитку національної економіки.

Н.Краснокутська поділяє потенціал на види в залежності від об'єкта дослідження (ресурсний та результативний); ступеня реалізації (фактичний,

перспективний); сфери реалізації (ринковий внутрішній); принципу ієрархії (потенціал внутрішніх одиниць); за функціональним спрямуванням (маркетинговий, фінансовий, виробничий, організаційний) [132].

С.Судомир пропонує блочно-модульний підхід до класифікації видів потенціалу. При цьому методологічними підходами виділені системно-ієрархічний, функціональний, підхід за сферами та видами діяльності, підхід за способами формування можливостей, підхід за видами ресурсного забезпечення підхід за типами поведінки організації та її реакції [324]. Інноваційний потенціал, разом з прирісним, підприємницьким, конкурентним та стратегічним віднесені до останнього модулю.

Під елементами інноваційного потенціалу також розуміють організаційно-управлінську, науково-технічну, маркетингову, виробничо-технологічну, інформаційну, кадрову й фінансово-економічну складові [350]. Головними компонентами інноваційного потенціалу Є.Амосенок вважає: дослідницький потенціал населення; витратомісткість валового регіонального продукту за дослідницькими роботами; «наукомісткість» валового регіонального продукту за докторами наук; «наукомісткість» валового регіонального продукту за дослідниками з науковими ступенями; винахідницький потенціал економічно активного населення; рівень інноваційної активності організацій [11]. Ці компоненти запропоновані авторами в процесі вдосконалення методики аналізу потенціалу, який рекомендовано проводити за вказаними компонентами потенціалу. Внаслідок цього спостерігається змішання критерію оцінки потенціалу та його складових частин. При цьому автори, наприклад, не бачать того, що доктори наук або дослідники з науковими ступенями (які включають докторів наук в першу чергу) формують дослідницький потенціал населення.

Л.Беновська до складу інноваційного потенціалу відносить кадровий, науково-технічний, фінансовий, виробничий або інвестиційний, інформаційний потенціал [28]. А.Бахтізін та його співавтори комплектують інноваційний потенціал такими елементами: виробничо-технологічний потенціал; кадровий потенціал; інформаційний потенціал; фінансовий потенціал; науково-технічний

потенціал; організаційний потенціал; управлінський потенціал; потенціал інноваційної культури; потенціал споживчого сегменту [24]. В.Шутенко в першу чергу у складі інноваційного потенціалу виділяє науково-технічний та маркетинговий, які в свою чергу охоплюють кадрову, матеріально-технічну, інформаційну та організаційну складові [393]. О.Біловодська серед інших наводить у складі інноваційного потенціалу екологічний компонент [31].

В.Шульга пропонує погляд на складові інноваційного потенціалу з позицій натурально-речового складу (як набір ресурсів, які визначають розмір та динаміку потенціалу); з точки зору його сучасного стану, перспектив використання та розвитку (статичні та кінетичні якісно-кількісні характеристики); з позицій організаційних форм управління потенціалом (виділяється виробнича та невиробнича сфери, а також складові потенціалу по галузям та регіонам); з позицій окремих його складових, що розташовані та функціонують як на власній (національній) території, та і за її межами (даний підхід враховує ситуацію, коли значна частина об'єктів розташована на території інших країн); з позиції внеску окремих організаційно-правових форм господарювання у результати господарювання країни, у процес пошуку, добування, транспортування, переробки, виробництва, споживання та накопичення всіх видів ресурсів (вказаний автор доводить, що він має на увазі ефективність окремих форм власності, підприємства та організації яких входять до складу потенціалу країни) [211].

Аналіз наведених вище теоретичних положень стосовно сутності та складу інноваційного потенціалу дозволяє визначити, що при широкому спектрі підходів у складі потенціалу виділяється його ресурсна компонента та компонента здатності системи потенціалу до самоорганізації. При цьому залишився поза увагою той факт, що потенціал не існує без його функціонування, без діяльності. Саме в процесі залучення у господарську діяльність потенціал набуває певної форми та розмірів. З цих позицій інноваційний потенціал має дві площини прояву (сферу діяльності та процесну

площину), які при системному підході набувають форми підсистеми (функціональної підсистеми та процесної підсистеми).

Діяльність являє собою набір дій, функцій, при здійсненні яких суб'єкт взаємодіє з навколишнім оточенням і тим самим намагається досягти поставленої мети. Інноваційна діяльність – діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [97]. Суб'єктом інноваційної діяльності виступають окремі особи, організації, галузі, регіони, які залучені до створення та розповсюдження інновацій. Потенціалом інноваційної діяльності виступають головним чином ресурси, здатності та компетенції її суб'єктів (інноваційні ресурси) та потенціал функцій, які здійснюються в процесі залучення та використання інноваційних ресурсів. На кожному етапі функції інноваційної діяльності можуть розрізнятися, але при нелінійній моделі інноваційного процесу на будь-якому етапі присутні такі функції інноваційної діяльності: креативна, в результаті якої генеруються нові знання, нові ідеї; функція соціалізації нових знань. Функція генерування та функція соціалізації нових знань перехрещуються при здійсненні чотирьох переходів, що визначені японськими науковцями. Дослідники проблематики формування нових знань Нокано Ікуджиро, Такеучи Хиротака поділяють знання на неявне, невідокремлене, неформалізоване (*tatic*) та на явне, відокремлене, формалізоване (*explicit*). Перший вид знань належить окремій людині, котра не віддає їх в інформаційний обіг. Явне, формалізоване знання – це знання, яке вже соціалізоване і представлене науковій або діловій спільноті. Алгоритм формування нових знань, за даними авторами, здійснюється через виконання таких переходів, як [216] соціалізація, екстерналізація, комбінація та інтерналізація.

Інноваційна діяльність нерозривна з інноваційним процесом, в ході якого діяльності на окремих його етапах забезпечується взаємозв'язком через різні важелі управлінського впливу в системі загального управлінського механізму.

Інноваційний процес являє собою послідовність змін науково-технічного, технологічного, управлінського та організаційного характеру, які виникають в процесі створення та реалізації інновацій. Іншими словами, інноваційний процес – це алгоритм перетворення нової ідеї на економічно або суспільно значущу вигоду.

Інноваційний процес в частині визначення його побудови та послідовності не знайшов єдності у дослідників. Г.Сідунова вважає, що інноваціям присутні три якості: науково-технічна новизна, попит та реалізація, що дозволило вказаному автору запропонувати два варіанта процесу інноваційної діяльності.

1-й варіант. Пошук нового – формування попиту на новацію – реалізація інновацій.

2-й варіант. Дослідження попиту – пошук нового, що задовольняє попит – реалізація новації [286].

Інноваційний процес розглянуто російськими науковцями як діяльність, в результаті якої новий продукт набуває статусу інтелектуальної власності або товару. При цьому основними етапами виділено науку, дослідження, розробку, виробництво, споживання [104]. С.Богачев до інноваційних процесів відносить модернізацію, модифікацію та раціоналізацію. Модернізація являє собою вдосконалення, поліпшення, оновлення об'єкта, доведення його у відповідність з новими вимогами та нормами, технічними умовами та показниками якості. Модифікація являє собою внесення прогресивних змін, вдосконалення виробництва та технології, продукції, створення поліпшеного варіанту або нової моделі. Раціоналізація як процес включає поліпшення, вдосконалення виробництва та управління, методи роботи, різні види діяльності [34].

Існує твердження, що інноваційний процес включає чотири етапи: дослідницький, проектний, виробничий, комерційний [325]. Інноваційний процес – це явище, в якому досягнення науки та техніки тісно перехрещуються з розвитком економіки, підприємництва та управління [394]. В даному джерелі наводяться різні точки зору на кількість етапів інноваційного процесу: - Дж.Еванс та Б.Берман інноваційний процес розглядають з позиції готовності

нового продукту і виділяють такі його стадії, як генерація інновацій; оцінка продукції; перевірка концепції; економічний аналіз; розробка продукції; пробний маркетинг; комерційна реалізація; - Р.Хизрич та інші вважають інноваційний процес шляхом від генерування ідеї до комерційної реалізації інновацій на ринку і обмежують його п'ятьма етапами, серед яких вибір ідеї; концептуальне опрацювання; дослідно-конструкторська розробка; пробний вихід на ринок; комерційна реалізація продукту; - проф. Ільєнкова пропонує такий порядок інноваційного процесу: фундаментальні дослідження; прикладні дослідження; розробка; проектування; будівництво; освоєння; промислове виробництво; маркетинг та збут [394].

Слід наголосити, що інноваційна діяльність не співпадає з усіма етапами інноваційного процесу. Так, інноваційний процес включає етап наукових досліджень, але діяльність на цій стадії не завжди стосується інноваційної, виходячи з визначення, яке запропоновано в законі про інноваційну діяльність. Крім цього, інноваційна діяльність більшою мірою адекватна інноваційному лагу, тобто періоду часу від появи нововведення (новації) до втілення його в практичну діяльність. А інноваційний процес охоплює деякі періоди життєвого циклу інновацій, які включають зародження інновації, зростання, зрілість, насичення ринку та занепад.

Інноваційний процес через його інтенсивність дозволяє проявити та оцінити силу інноваційного потенціалу. При переході від лінійної до нелінійної моделі інноваційного процесу інноваційний потенціал посилюється.

Це можливо проілюструвати матеріалами Е.Гармашевої, яка на прикладі еволюції інноваційних процесів показала можливості посилення потенціалу (рис. 2.5.).

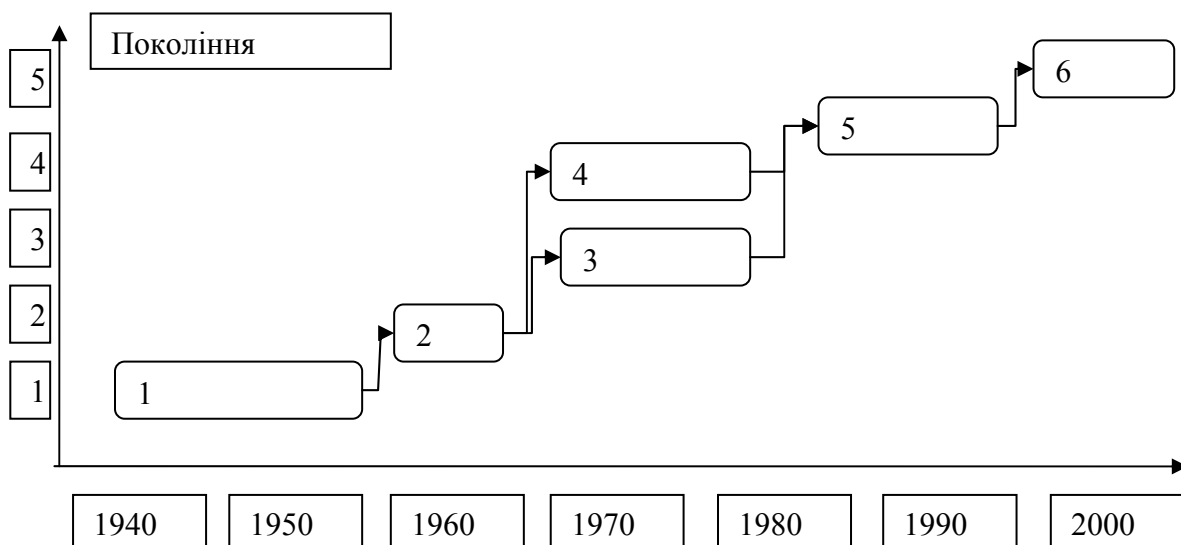


Рис. 2.5. Еволюція моделей інноваційного процесу [61; 417]

Перший тип простої лінійної моделі головну роль відводить науковим відкриттям, внаслідок чого вона отримала назву «технологічного поштовху» (Technology push або Science push).

Другий тип моделей (60-ті роки) – лінійна модель, але з акцентом на споживача – отримав назву «виклику попиту» (Market pull або Demand pull).

У 70-ті роки з'являються моделі третього покоління (третій та четвертий типи), які представляють совмещенну та ланцюгову моделі.

В кінці століття з'явилися моделі п'ятого покоління: інтегрована (5) та системна або мережева (6) моделі. Ці моделі є результатом перетворення інновацій на основний фактор випереджального розвитку та отримання конкурентних переваг національної економіки в цілому.

Нелінійні моделі посилюють потенціал інноваційного процесу наступним чином:

1. Інноваційна ідея може виникнути на будь-якому етапі інноваційного процесу та у будь-якого суб'єкта інноваційної діяльності, що дозволяє більш ефективним способом використовувати результати попередніх стадій.

2. Нелінійна модель має більший потенціал внаслідок активізації економічних інтересів суб'єктів інноваційного процесу на будь-якому його

етапі. Чим пізніше (з точки зору етапів інноваційного процесу) з'являється нова ідея і трансформується в інновацію, тим ефективніше використовується його потенціал.

3. Важливим фактором підвищення ефективності потенціалу інноваційного процесу при нелінійній моделі є співпадіння окремих етапів в часі.

4. Нелінійні моделі викликають появу більш високоорганізованих відносин між суб'єктами, що діють на різних етапах (в межах національних інноваційних систем чи інноваційних кластерів).

5. Матричні та системні моделі інноваційного процесу викликають необхідність впровадження стратегічного управління інноваційним потенціалом на основі матричних форм його організації. Саме наявність стратегічного управління забезпечує новий рівень регуляторних механізмів та форм підвищення ефективності інноваційних процесів.

Викладена вище теоретична аргументація дозволяє зробити висновок, що ресурсна складова активізується внаслідок здатності системи інноваційного потенціалу до самоорганізації і саморозвитку, що реалізується у формі організаційного компонента. При цьому ресурси та здатності системи проявляються лише в ході здійснення інноваційної діяльності, яка передбачає перебіг певного алгоритму інноваційного процесу. Таким чином, інноваційний потенціал, який розглядається з системних позицій, являє собою можливість як інтеграційна взаємодія системних компонентів з певними формами прояву та факторами їх активізації (рис. 2.6.).

Можливості проявляються через такі форми, як національна інноваційна система, інноваційні кластери, приватно-публічні партнерства та інші.

Фактори, які активізують інноваційний потенціал і викликають появу інновацій, є складовою потенціалу: а) реально існуюча або потенційна потреба в новаціях даного типу. Винахід, а в майбутньому і нова продукція, з'являються внаслідок запиту суспільства як реакція на його економічні та соціальні потреби. Тому при дії цього фактора потрібна наявність умови – здатність

суб'єкта інноваційної діяльності виявити та розпізнати появу потреб суспільства і забезпечити їх трансформацію в інновацію; б) науково-технічний прогрес, який створює наукову та інженерну базу для появи нових ідей та їх економічного перетворення; в) конкуренція. Напружена боротьба підприємств за місце на ринках обумовлює необхідність нових конкурентних товарів, які приваблюють споживачів і збільшують обсяги реалізації продукції [325].

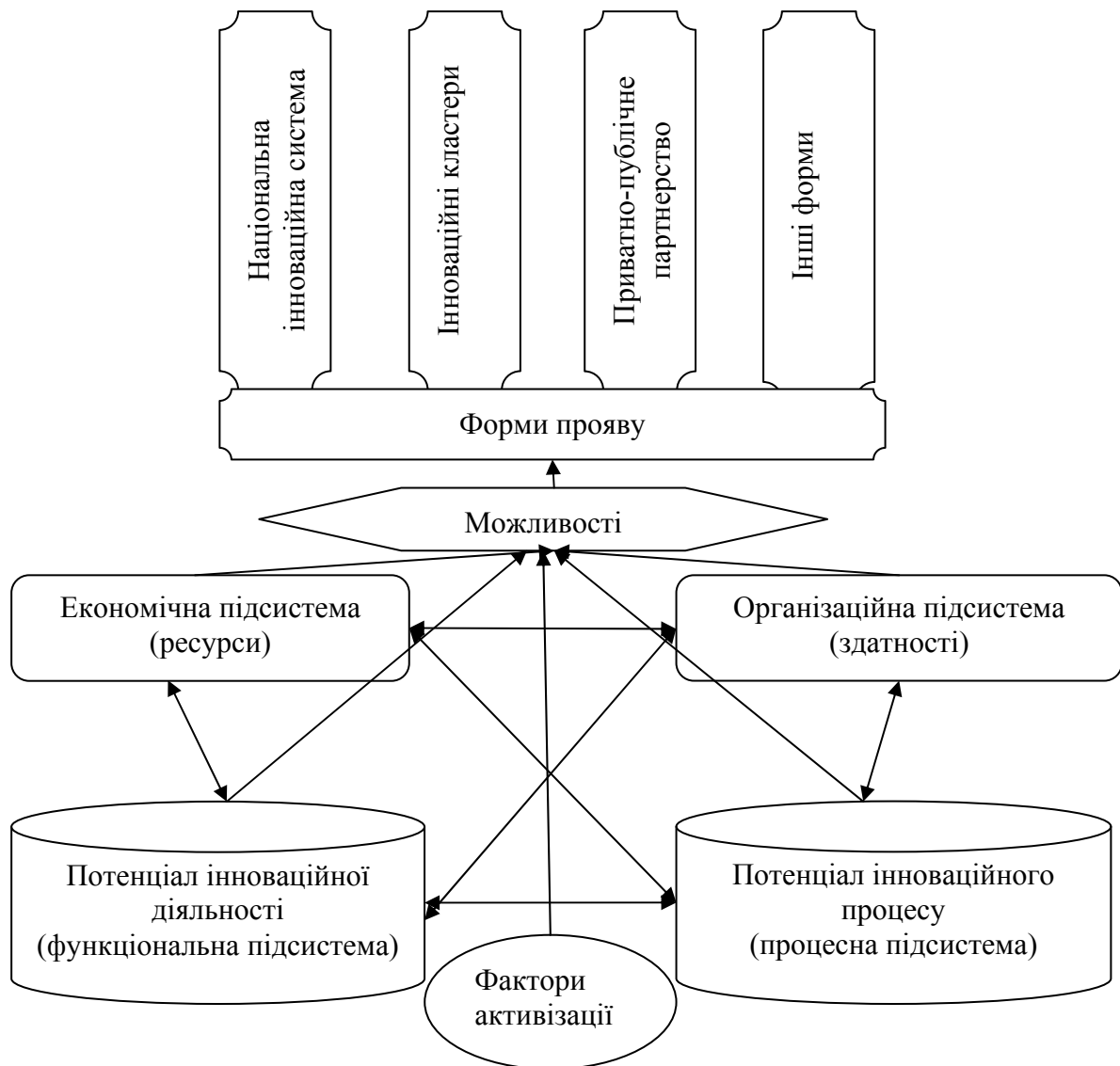


Рис. 2.6. Інноваційний потенціал як система
(розроблено авторами)

1. Державна підтримка інноваційного розвитку національної економіки.
2. Інноваційна культура визначає правила поведінки в інформаційному та високотехнологічному суспільстві.

Вказані фактори мають не тільки внутрінаціональний характер, а діють і впливають у глобальному середовищі.

Потреба в новаціях може виникати в розвинених країнах і розповсюджуватися на інші держави. Науково-технічний прогрес не має кордонів, розвивається внаслідок обміну знаннями в процесі наукових міжнародних відносин. Конкуренція останнім часом визначається транснаціональними корпораціями та закордонними інвесторами. При цьому важливим внутрішнім фактором активізації інноваційного потенціалу виступає стратегічне управління ним, яке забезпечує ефективність його використання та спрямованість на побудову національної конкурентоспроможності.

2.3. Сутність стратегічного управління інноваційним потенціалом та його імперативи

Об'єктивність виникнення та розширення сфери стратегічного управління інноваційним потенціалом національної економіки обумовлені наступними причинами:

1. Стратегічні рішення в умовах високої невизначеності перспектив розвитку внутрішньої ситуації в країні та турбулентності глобального середовища слугують орієнтиром системних дій керівництва країни в інноваційній сфері. Саме стратегія виступає вектором, з яким узгоджуються рішення розвитку всіх складових інноваційного потенціалу (від кадрової до технологічної).

2. Швидкі зміни у світі викликають необхідність застосування більшою мірою преактивних стратегій, ніж реактивних. Це обумовлює необхідність впровадження контролінгу як функції стратегічного управління що інтегрує аналітичну діяльність з прогнозуванням поведінки економічної системи. В процесі контролінгу дедалі важливішу роль відіграють методи Форсайту, які забезпечують зв'язок ретроспективи економічної системи з сценаріями майбутньої її поведінки.

3. Впровадження стратегічного управління активізує креативну складову інноваційного потенціалу як в частині її утилітарного значення у вигляді інноваційного ресурсу, так і у сфері діагностики проблем розвитку та прийняття стратегічних рішень.

4. Завдяки системності стратегічне управління інноваційним потенціалом носить матричний характер, тобто для вирішення проблем певних складових інноваційного потенціалу застосовується відповідні стратегії. Сукупність таких стратегій формує загальну стратегію розвитку інноваційного потенціалу.

5. Стратегічне управління буде вдалим за умови відповідності структурної побудови інноваційного потенціалу структурній побудові стратегічного управління. З одного боку, організаційна структура повинна бути підпорядкована завданням стратегічного управління, а з іншого – стратегія може базуватися на сформованих організаційних утвореннях, методах регулювання, способах мотивації, які є органічною частиною інноваційного потенціалу. При впровадженні нових методів стратегічного управління необхідною умовою їх здійсненості є врахування інституціональних факторів, традицій та норм, котрі є органічними і їх знищення буде мати деструктивний характер.

При дослідженні сутності стратегічного управління панують серед закордонних та вітчизняних науковців такі підходи: філософсько-концептуальний, функціональний, з позиції потенціалу, інтегральний, з позиції прийняття управлінських рішень, процесний, системний.

Розглянемо філософсько-концептуальний підхід. Стратегічне управління – це концепція на задану перспективу, яка представлена у вигляді довгострокової програми конкретних дій, які здатні реалізувати цю концепцію і забезпечити конкурентні переваги у досягненні поставлених цілей [315]. Р.Акмаєва доводить, що стратегічне управління – це не набір рутинних процедур та схем, а певна філософія або ідеологія соціально-економічної організації, тобто сучасна концепція управління, яка особливо ефективна в умовах нестабільності

зовнішнього середовища та її невизначеності в часі. Чим більше непередбачені та динамічні зміни характеристик зовнішнього оточення, тем більше уваги вимагає потенціал соціально-економічної системи і особливо проблема формування соціально-психологічного клімату в межах системи як основи її саморозвитку [7]. Б.Мізюк стверджує, що будь-яка модель управління соціально-економічною організацією будується на засадах відповідної концепції, яка передбачає систему ідей, принципів, уявлень, що зумовлюють мету функціонування організації, механізм взаємодії суб'єкта та об'єкта стратегічного управління, характер взаємовідносин між окремими ланками внутрішньої структури, а також необхідний ступінь урахування впливу зовнішнього оточення на розвиток. В даному випадку стратегія виступає інструментом успішної реалізації концепції управління. В.Пастухова наводить наступне визначення стратегічного управління: це «діяльність, що ґрунтується на стратегічній орієнтації як компоненті філософії підприємництва та має спрямованість на досягнення цільових орієнтирів у перспективі, забезпечення конкурентоспроможності, стійкості конкурентних позицій та довгострокового успіху підприємства» [233, с. 12]. Заслуговує на увагу наукова позиція Г.Хемела та К.Прахалада, згідно з якою стратегічне управління можливо визначити як механізм внутрішньої рефлексії та самовизначення у зовнішньому оточенні [416].

Функціональний підхід охоплює думки науковців, які вважають, що стратегічне управління – це поліфункціональна діяльність менеджменту організації, ознакою якої є невизначеність у вирішенні конкретних проблем [183].

З позиції потенціалу стратегічне управління визначено як таке, що спирається на людський потенціал як основу, орієнтує виробництво на запити споживачів, гнучко реагує на виклики середовища і дозволяє досягати конкурентних переваг, що в сукупності створює можливості довгострокових перспектив і досягнення поставлених цілей [317]. Стратегічне управління – це сучасний інструмент управління розвитком, спрямованим на підвищення

потенціалу шляхом досягнення конкурентоздатності в умовах зростання змін у середовищі та пов'язаної з цим невизначеності [14]. Г.Кіндрацька відрізняється від інших дослідників визначенням стратегічного менеджменту як діяльності, що забезпечує підтримку зв'язку між цілями соціально-економічної системи, її потенціалом та зовнішнім оточенням [115]. Саме з потенціалом господарської системи пов'язує стратегічне управління Н.Трен'єв: управління потенціалом, тобто управління можливостями виконання будь-яких дій для досягнення певних цілей [337]. Н.Сердюк інтерпретує це положення так, що більш успішні економічні системи розглядають в якості рушійних сил розвитку в нестабільному зовнішньому середовищі нетрадиційне та інтенсивне використання ресурсів, створення стратегічного потенціалу, який відрізняється в умовах кризи та в стані стабільної ситуації, а також його спрямування на формування вимог і параметрів середовища, яким потенціал буде відповідати найкращим чином [284].

Певною мірою інтегральним можливо визначити підхід, запропонований В.Мікловдою. Його суть полягає в тому, що стратегічне управління передбачає організаційну структуру, в якій присутні такі складові, як суб'єкт, об'єкт, дії, середовище та ефективність [197]. А.Зуб, проаналізувавши різноманітні думки стосовно стратегічного управління, доходить до висновку, що їх можливо звести до трьох комбінацій:

- аналіз оточення, що акцентує увагу на параметрах оточення;
- цілі та засоби, які засновані на визначенні довгострокових цілей та шляхів їх досягнення;
- дійовий підхід, який за головне визначає діяльність з реалізації стратегії [101].

З позиції прийняття рішення стратегічне управління розглядається таким чином. За своїм предметним призначенням стратегічне управління звертається лише до основних, базових процесів в межах господарської системи або за її кордонами, приділяючи увагу не стільки наявним ресурсам та процесам, скільки проблемам накопичення стратегічного потенціалу. В основі

стратегічного управління лежать управлінські рішення [313]. Стратегічне управління – сукупність специфічних процесів прийняття управлінських рішень щодо формування мети та вирішення цілей організації, вибору стратегії її діяльності та використання ресурсів у ринковому середовищі, що забезпечують реалізацію цих стратегій [182].

Більшість дослідників стратегічного управління стоять на позиціях процесного підходу, який передбачає визначення послідовних дій, об'єднаних у послідовні етапи [189; 202; 336; 388]. Прибічником цієї течії можливо назвати З.Шершньову, яка стверджує, що стратегічне управління являє собою процес, за допомогою якого менеджери здійснюють довгострокове керування, визначають специфічні цілі діяльності, розробляють стратегії для досягнення цих цілей, враховуючі усі релевантні зовнішні та внутрішні умови, а також забезпечують виконання розроблених відповідних планів [389, с. 384]. Стратегічне управління – це динамічний процес аналізу, вибору стратегій, планування, забезпечення і реалізації розроблених планів [316].

Стратегічне управління – це процес визначення взаємодії організації з її оточенням через використання вибраних цілей та досягнення бажаного результату шляхом розподілу ресурсів у відповідності з ефективним планом дій [314]. Вказане визначення має такі недоліки. По-перше, цілі не можуть бути використані у зв'язку з їх змістом та часовою відірваністю від фактичних дій. По-друге, не вказується різниця між цілями та бажаними результатами. В теорії цілей вони повинні мати вимір, що і виражається через встановлені на майбутнє (бажані) результати. По-третє, в процесі здійснення діяльності господарська система та її менеджмент не можуть апріорі знати, який план буде ефективним, що викликало появу сценарного методу планування.

А.Шегда виділяє таку послідовність управлінських дій в процесі стратегічного управління: визначення ключових позицій на перспективу в залежності від пріоритетності цілей; виділення ресурсів економічної системи під стратегічні цілі; створення центрів управління кожною стратегічною метою; оцінку та стимулювання окремих складових економічної системи в залежності

від ступеня досягнення стратегічних цілей. При цьому дані дії об'єднані у такі етапи. 1. Стратегічне планування, при якому визначаються довгострокові перспективи розвитку економічної системи. 2. Етап реалізації планів. 3. Етап контролю реалізації стратегії [387].

Недоліком процесного підходу є ігнорування потенціалу як системи, що не дає можливості розглядати стратегічне управління з системних позицій. Так, система може розвиватися під впливом стратегічного управління на основі наявності та активного функціонування такого елемента, як контролінг. Контролінг в стратегічному управлінні передбачає поєднання аналітичної функції та функції планування, конвергенція яких забезпечує перманентність відстеження змін в межах економічної системи, змін в навколишньому середовищі та внесення коректив у стратегію та управління нею на основі принципу преактивності. Принцип преактивності передбачає прийняття рішень, які випереджають тенденції навколишнього оточення та враховують можливості викликів внутрішнього середовища. Принцип преактивності реалізується за допомогою методів Форсайту, які, враховуючи ретроспективу трендів світового інноваційного розвитку, дозволяють визначити варіанти поведінки господарської системи в майбутньому.

Наступним недоліком процесного підходу є недостатня увага до формування адекватних стратегічним завданням моделей процесу стратегічного управління. Як і у випадку з інноваційним процесом, процес стратегічного управління не може бути ефективним при застосуванні лінійної моделі його поведінки. Саме матричні, мережеві форми організації стратегічного управління дозволяють в межах системи об'єднати програмні, проектні (горизонтальні) напрями розвитку інноваційного потенціалу національної економіки з вертикальною структурою управління економічною системою держави.

Третім недоліком процесного підходу можливо виділити недостатню увагу організації управління на кожному з етапів. Кожний етап являє собою підсистему з власними правилами поведінки та особливостями організації та

спрямування. У наукових працях відсутні дослідження стосовно цілей кожного з етапів та інтеграції їх в загальну систему стратегічних цілей розвитку інноваційного потенціалу національної економіки.

Вказані недоліки можливо усунути при впровадженні системного підходу до організації стратегічного управління інноваційним потенціалом. До його апологетів віднесені В.Немцов, Л.Довгань [214] та інші. В.Соловьев доводить, що стратегічне управління представлено системною сукупністю різних класів управлінської діяльності, до яких віднесено аналіз внутрішнього середовища, аналіз зовнішнього оточення, формулювання цілей, діагностика проблем, розробка сценаріїв, розробка організаційних основ реалізації стратегії, стратегічне планування [294]. Стратегічне управління визначається як технологія управління в умовах підвищеної нестабільності факторів зовнішнього середовища та їх невизначеністю в часі. Діяльність зі стратегічного управління пов'язана з постановкою цілей і завдань перед організацією, з підтриманням системи взаємовідносин між організацією та оточенням, які дозволяють їй досягати цілей, відповідають її внутрішнім можливостям і дозволяють залишатися сприйнятливими до зовнішніх викликів [105]. Система стратегічного управління – це система з управління стосовно досягнення поставленої мети, система управління формальною або неформальною ієрархічною соціальною системою, що має ієрархічну організаційну структуру управління, ієрархічно організовані органи управління; це ієрархічна система цілей та стратегій, яка пронизує всю господарську структуру зверху донизу [103]. Цей підхід обмежує стратегічне управління ієрархічними рамками, тоді як в сучасних умовах управління як корпорацією, так і національною економікою здійснюється на програмно-проектній основі з вертикальним загальним управлінням, що дозволяє найбільш ефективним способом використовувати матричну систему стратегічного адміністрування.

В монографії В.Мікловди та науковців закарпатської економічної школи запропоновано підходи в першу чергу поділити на теоретичні та практичні, останні включають практично-філософський та планово-управлінський [197]. У

розвиток викладеної вище систематизації В.Мікловда, І.Брітченко та Л.Ціцак пропонують підходи до стратегічного управління визначити наступним чином. Науковий – методологічні підходи обґрунтування майбутньої динаміки та методичне забезпечення ефективного вирішення стратегічних завдань. Філософський – визначення загального бачення майбутнього розвитку регіону, його місії та магістрального шляху її реалізації. Практичний – стратегічне управління як набір конкретних дій для забезпечення довготривалих конкурентних переваг регіону [200].

Стратегічне управління інноваційним потенціалом характеризується такими особливостями:

1. Інноваційний потенціал при виконанні функції основного каталізатора національної конкурентоспроможності сам по собі є високо динамічною системою, розвиток якої повинен випереджати потреби національної економіки у зростанні та передбачати виклики глобального середовища. Таким чином, стратегічне управління інноваційним потенціалом повинно базуватися на преактивних стратегіях.

2. Інноваційний потенціал являє собою відкриту систему, навколишнім середовищем якого є не тільки національна економіка, але й глобальне середовище. Таким чином, інноваційний потенціал на вході може отримувати інформацію чи інші ресурси з двох джерел: національного та закордонного. Стратегічне управління в цьому випадку повинно не лише опрацьовувати ресурси, що надходять з двох входів, але й на основі узгоджувальних схем забезпечувати їх взаємодію.

3. Інноваційний потенціал складається з ресурсної частини, організаційної компоненти, потенціалу інноваційної діяльності та потенціалу інноваційного процесу, які при вході забезпечують взаємодію. Це означає, що при управлінні підсистемами інноваційного потенціалу головним чином будуть застосовані різноманітні методи і їх узгодження являє собою управлінську проблему. Наприклад, при управлінні потенціалом інноваційної діяльності

застосовуються способи функціонального підходу, а при управлінні інноваційним процесом будуть впроваджені методи процесного менеджменту.

4. Особливість інноваційного потенціалу полягає також у діалектичній та структурній єдності накопичених в минулому ресурсів, знань, динаміки розвитку складових потенціалу з реальними можливостями розвитку в майбутньому. При цьому кожна зі складових потенціалу (ретроспективна та перспективна) також викликають необхідність різних методів стратегічного управління ними. Так, створені в минулому запаси надають характеристику інноваційного потенціалу в екстенсивному виразі, а майбутні можливості його розвитку забезпечують головним чином інтенсивний шлях розвитку. Сформовані в минулому запаси мають головним чином уречевлений вигляд, а розвиток потенціалу, його конкурентоздатність залежать від креативної його частини. При виборі пріоритетних методів стратегічного управління інноваційним потенціалом доцільно визначити, активізацію якої його складової (креативної чи уречевленої) доцільно задіяти в тому чи іншому випадку.

5. Головним чинником успішного стратегічного управління інноваційним потенціалом, який має спрямованість на стратегічний розвиток національної економіки, виступає наявність реальної, обґрунтованої стратегії, теоретичні основи якої знаходяться в центрі уваги дослідників з управління національною економікою та її корпоративним сектором.

Заслугує на увагу позиція Г.Мінцберга, який досліджував стратегію підприємства, але правила, визначені дослідником, можливо екстраполювати на рівень регіону чи країни. В першу чергу Г.Мінцберг розглядав стратегію як план, орієнтир, напрям розвитку господарської системи. По-друге, стратегія виступає як принцип поведінки. По-третє, стратегія реалізується у вигляді позиції. Далі стратегія розглядається як перспектива подальшого розвитку. Нарешті, стратегія – це прийом [201]. Неможливо залишити без уваги і позицію О.Белоруса та В.Рогача, що стратегія в загальній теорії управління характеризується як набір правил для прийняття довгострокових рішень [26]. Стратегія являє собою абстрактне поняття, яке пов'язане з постійним пошуком

стратегічних альтернатив, а з цього випливає, що процес створення стратегії неможливо формалізувати і представити як сукупність послідовних кроків [26]. Пристосувати до національного рівня можливо позицію В.Марачі відносно трьохрівневої системної будови стратегії:

1. Місія розвитку країни.

2. Стратегічна спрямованість, представлена у вигляді цільових вимог.

3. Стратегічні дії або комплексні програмні заходи та проекти, реалізація яких буде спрямована на досягнення стратегічної цілі [181]. М.Тодаро стратегію розглядає як багатомірний процес, який включає реорганізацію і переорієнтацію всієї економічної та соціальної системи [335].

З позицій стійкості підійти до проблематики стратегії розвитку системи інноваційного потенціалу дозволяє теорія систем, яка під стійкістю передбачає здатність повернення системи в стан рівноваги. При цьому інновація викликає порушення рівноваги системи, а стійкість дозволяє привести систему в рівновагу, але вже на вищому рівні. Стійкість розглядається у руслі різних концептуальних напрямів, з яких можливо виділити позицію Н.Касьянкової, яка пов'язує стійкість з реалізацією поставленої стратегічної мети. Цілеспрямованість вказаним автором розглядається як визначення напрямку розвитку господарської системи в перспективі і виступає як якісне визначення цілі з можливостями її трансмісії на функціональні елементи системи. Стійкість щодо мети – це внутрішня властивість будь-якої системи, яка полягає у здатності досягати мети у разі непередбачуваних дій. Джерелом руху є те, що поставлена мета не була ще досягнута, виявляється невідповідність фактичного стану бажаному [111].

Виходячи з постулату, що принцип виступає провідною ідеєю теоретичного дослідження або практичних дій, основою устрою або поведінки будь-якого об'єкта, стратегічне управління інноваційним потенціалом національної економіки потребує окреслення кола принципових положень. Імперативи визначають модель функціонування стратегічного управління інноваційним потенціалом національної економіки, показують її системне

функціонування та орієнтири розвитку. Принципи окреслюють інституційні норми поведінки людської компоненти інноваційного потенціалу країни, визначають основи прийняття стратегічних рішень менеджментом країни.

Принципи стратегічного управління достатньо широко висвітлені в дослідженнях корпоративного сектору. Так, З.Шершньова виділяє такі принципи стратегічного управління: цілеспрямованість; безперервність; теоретико-методологічна обґрунтованість форм і методів стратегічного управління; наявність необхідної послідовності етапів; циклічність, унікальність системи стратегічного управління конкретними підприємствами; використання невизначеності майбутнього як стратегічних можливостей; гнучка адекватність систем стратегічного управління до змін і умов функціонування організації; результативність та ефективність [388; 390].

Інший набір принципів стратегічного управління запропоновано Е.Савельєвим: концентрація сил; наголос на силу або відгородження вразливих місць; використання шансів навколишнього середовища або ринку; здійснення нововведень, що забезпечують успіх; використання синергетичного потенціалу; узгодження цілей та засобів; наявність цільової керованої організації; компенсація ризику; використання переваг коаліції; простота [273].

А.Стрікленд та А.Томпсон наголошують на необхідності дотримання таких принципів стратегічного управління: посилення конкурентної позиції тривалого періоду; послідовність та довгостроковість стратегії; недопустимість стратегії, яка є компромісом нижчих витрат; повна та якісна оцінка стану конкурентів; формування конкурентних переваг, що приносять високі прибутки; використання тактики агресивних дій; недопущення впровадження стратегій, які будуть результативними лише за наявності сприятливих факторів; гнучкість стратегії; фінансова підтримка стратегії та наявність вагомих конкурентних переваг; проведення атаки на конкурента з більш слабкою позицією; недопущення суттєвого зниження цін без наявності переваг у ціноутворенні; недопущення надмірно агресивних дій на ринках, що призведе до об'єднаного опору конкурентів [336]. Запропоновані позиції більшою мірою

формують умови поведінки компанії на ринках, ніж принципи побудови системи стратегічного управління.

В інноваційному менеджменті рекомендовано застосовувати наступні принципи: гармонія науково-технічного, економічного, виробничого та соціального розвитку; оптимальність управлінських рішень; пріоритети стратегічності, комплексності, безперервності, гнучкості та еластичності; бюджетне фінансування; безперервність планування [130]. Дослідженню принципів стратегічного управління присвятили свої праці також В.Люкшинов [173], П. Клівець [117], Г.Осовська [227], Б.Мізюк [193] та інші.

Основним недоліком запропонованих принципів стратегічного управління є відсутність уяви щодо стратегічного управління як системного явища. Певною мірою ліквідує цей недолік І.Бажин, який визначає основні принципи системного підходу до стратегічного управління таким чином: «Системний підхід заснований на принципі цілісності, в дослідженні якостей об'єкта як єдиного цілого потребує безперервної інтеграції уявлень про систему на кожному з етапів дослідження – системного аналізу, системного проектування та системної оптимізації» [19, с. 39]. Грунтуючись на цьому постулаті, вказаний автор пропонує при впровадженні системного підходу дотримуватися таких принципів:

- принцип максимуму ефективності системи, що управляє, та системи, якою управляють;
- принцип субоптимізації передбачає узгодження локальних критеріїв між собою та загальними цілями розвитку системи;
- принцип декомпозиції, який дозволяє побудувати структурну систему, яка є об'єктом керування.

Заслуговує на увагу кібернетичний підхід до визначення принципів системи, що організується, запропонований М.Сетровим [285] та розвинений І.Дудніком [84].

При цьому стратегічне управління інноваційним потенціалом національної економіки являє собою систему, що організується, і на її дію розповсюджуються такі принципи:

1. Принцип функціональної організації системи стратегічного управління, який полягає в наступному. Кожна властивість системи стратегічного адміністрування виступає як потенційна функція. Потенційна функція реалізується за умови її служіння головній функції системи управління, до якої можливо віднести забезпечення довготривалої конкурентоспроможності національної економіки. У зв'язку з тим, що стратегічне управління інноваційним потенціалом і сам інноваційний потенціал є системами динамічними, їх елементи в процесі розвитку та вдосконалення набувають нових властивостей, а відповідно й функцій. Властивість елемента системи управління, отримуючи якості функції, стає доцільною в даній системі управління. Прикладом зміни функціонального навантаження певних властивостей системи управління є постійне вдосконалення системи міністерств, які обумовлюють інноваційний розвиток країни (реорганізація міністерства або міністерств, що відповідають за освіту, спорт, культуру і т.д.). Доцільність виникає в тому випадку, якщо функція певного елемента системи стратегічного управління забезпечує існування цілої системи.

2. Принцип сумісності елементів. Система стратегічного управління інноваційним потенціалом буде ефективно функціонувати лише за умов наявності у її елементів властивостей сумісності. На прикладі законодавчих актів та галузевих інструкцій для міністерств, які здійснюють поточне та стратегічне управління інноваційним розвитком, можливо довести, що їх протиріччя гальмують розвиток інноваційного потенціалу країни. Якщо рішення одного керівного органу протирічать рішенням іншого, гальмується функціонування управління державою в цілому. При цьому відповідність елементів один одному доповнюється відповідністю елементів системи в цілому. Елементи системи управління, що не відповідають цілям та закономірностям функціонування системи стратегічного управління

інноваційним потенціалом, являють собою фінансовий та організаційний баласт.

3. Принцип актуалізації функцій. Організованість системи стратегічного управління інноваційним потенціалом залежить від прояву властивостей функцій елементів системи та їх відповідності завданням функціонування системи в цілому, тобто актуалізації функцій системи, а відповідно і актуалізації елементів. Цей принцип взаємодіє з попереднім, але різниця полягає у ступені впливу на забезпечення життєздатності системи стратегічного управління та її вдосконалення.

4. Принцип зосередження функцій. Функції в системі стратегічного управління інноваційним потенціалом мають різне значення та відіграють різні ролі. Певна функція підпорядкована функції більш високого порядку, а та в свою чергу спрямована на реалізацію основної функції. Така закономірність функціональних складових системи виступає зосередженням зусиль функцій для виконання основної функції.

5. Принцип лабілізації функцій. Лабільність – це стан нестійкості, змінності. В даному контексті під лабільністю функцій системи стратегічного управління інноваційним потенціалом треба розуміти здатність системи до розширення діапазону функцій та їх взаємозаміни без суттєвого впливу на саму структуру системи стратегічного управління. Принцип лабілізації функції забезпечує саморозвиток системи управління та підвищення рівня її самоорганізованості.

6. Принцип стійкості системи стратегічного управління інноваційним потенціалом, яка обумовлена інтегрованістю її елементів, тісно пов'язаний з принципом лабілізації функцій. Стійкість системи відображає її здатність виконувати функції та забезпечувати реалізацію цілі існування системи.

При цьому стійкість системи буде тим вище, чим вище лабільність функції, яка забезпечить саморозвиток системи управління.

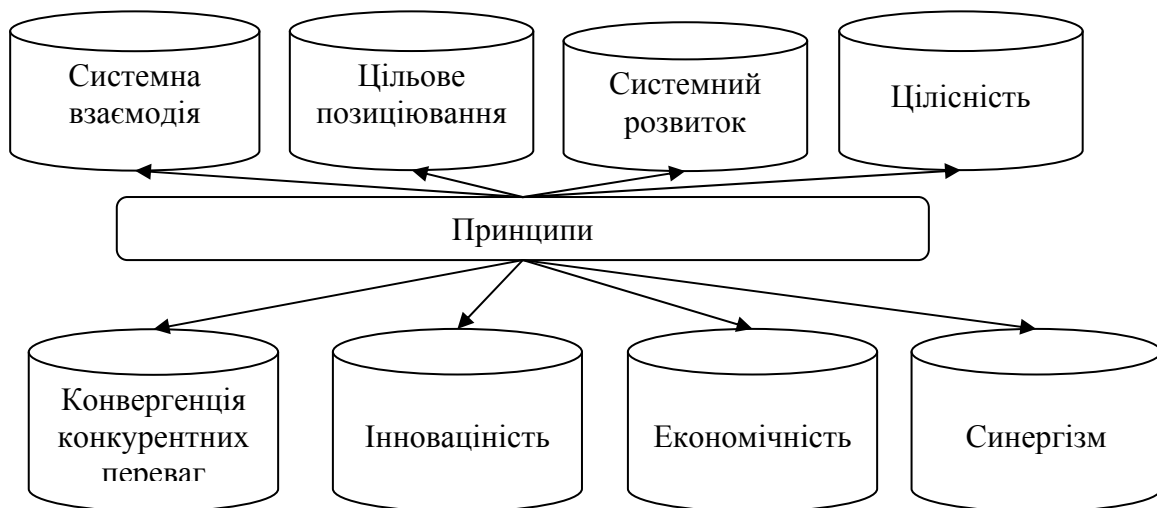


Рис. 2.7. Імперативи стратегічного управління інноваційним потенціалом

(розроблено авторами)

Проведене дослідження дозволило розширити набір принципів стратегічного управління інноваційним потенціалом національної економіки, яке будується за системним підходом наступним чином (рис. 2.7.). Стратегічне управління інноваційним потенціалом базується на таких імперативах:

По-перше, принцип системної взаємодії інноваційної діяльності уряду, регіонів та підприємств (рис.2.8.).

Взаємодія між урядом, регіональною владою та інноваційним бізнесом важлива з огляду на те, що стратегічне управління інноваційним потенціалом є комплексною проблемою, яка пронизує всі рівні національної економіки та охоплює функції, які притаманні кожному з них, що відображено на рис. 2.8.

При цьому самі інновації мають різноманітний характер, тому їх виникнення, розповсюдження та ефективне використання обумовлюють багатоваріантність підходів до стратегічного управління. Так, наприклад, ініціатором формування нового ринку, особливо ринку інформаційних технологій, виступають підприємства, але активні регуляторні функції з його розвитку належать державі.

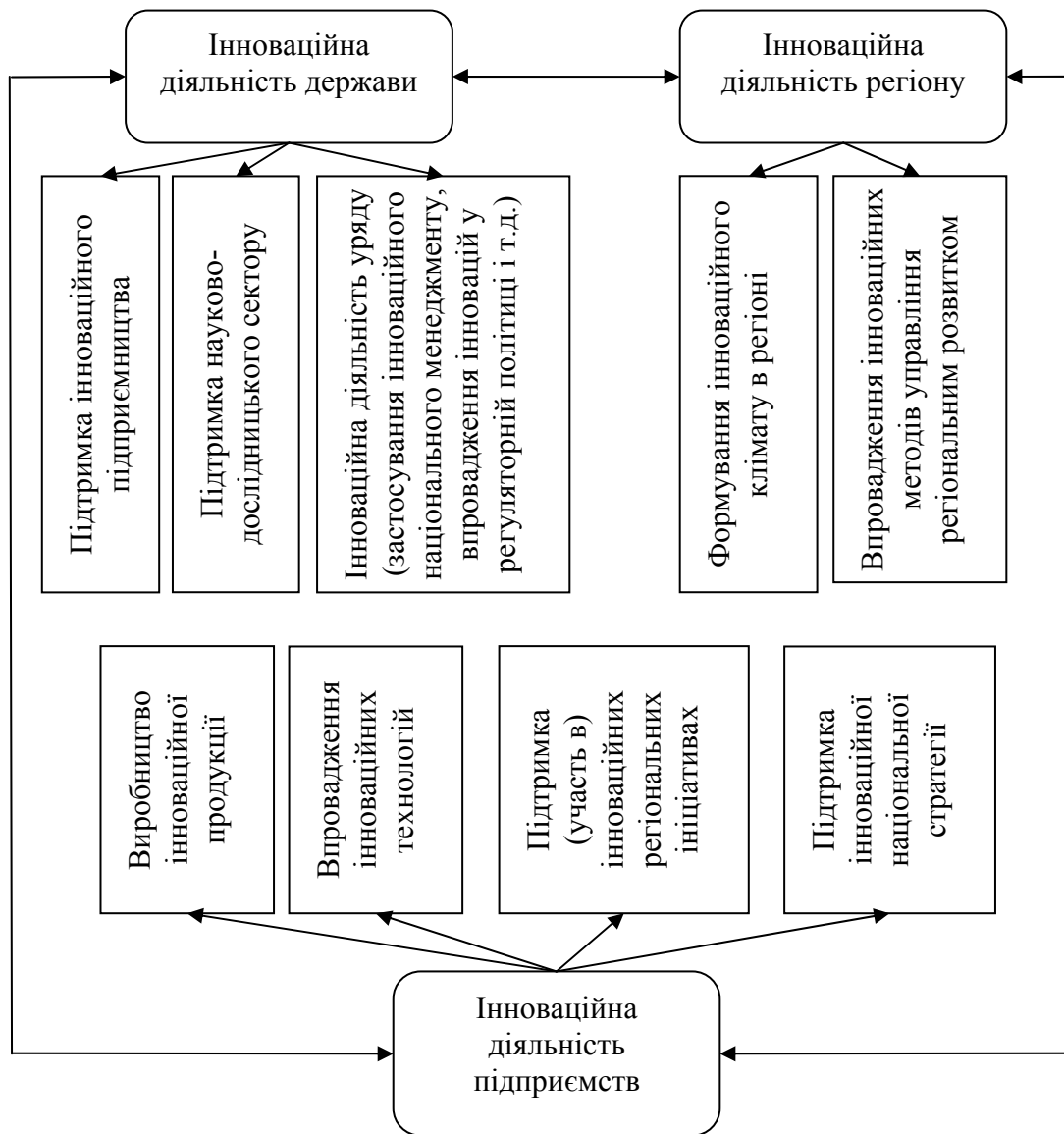


Рис. 2.8. Системна взаємодія держави, регіону та бізнесу у сфері інноваційної активності [149]

Узгодженість інтересів держави та підприємств-ініціаторів і підприємств-послідовників сприяє розвитку ринку, що в свою чергу сприяє розвитку національної економіки.

По-друге, принцип конвергенції конкурентних переваг обумовлює процес зближення конкурентних перевагах, які функціонують окремо, але це функціонування має тенденцію до об'єднання їх у комплекс. Комплекс конкурентних переваг являє собою їх сполучення у сукупності, яка є одним цілим.

Конвергенція відбувається на основі систематизації конкурентних переваг, що дозволяє визначити ті з них, які є домінантними у комплексній структурі і забезпечують підвищення національної конкурентоспроможності.

Крім цього, систематизація конкурентних переваг сприяє в процесі стратегічного управління інноваційним потенціалом віднайденню форми їх взаємодії та взаємопідсиленню. Така систематизація за допомогою методу класифікації окреслена і запропонована на рис. 2.9.

По-третє, принцип системного розвитку інноваційного потенціалу. Системний розвиток – це необоротний, цілеспрямований перехід системи інноваційного потенціалу до вищого порядку розвитку та самоорганізації. Системний розвиток передбачає наявність мети розвитку та застосування одного з типів орієнтації поведінки керуючого суб'єкта в процесі стратегічного управління. Типи орієнтації поділяються на реактивний, інактивний, преактивний та інтерактивний.

Реактивний тип стратегічного управління орієнтовано на минулий стан системи інноваційного потенціалу та ретроспективну його динаміку. В даному випадку цілі розвитку інноваційного потенціалу визначаються на основі екстраполяції існуючих трендів поведінки інноваційного потенціалу і не враховують нелінійності та багатоваріантності сценаріїв його майбутнього розвитку.

Інактивний тип поведінки керуючої системи за основу бере сучасний стан інноваційного потенціалу з певною фіксацією його проблем та переваг. Інактивний тип орієнтації управляючої системи впливає на розвиток при збереженні існуючої структури елементів та їх взаємозв'язків. Як реактивний, так і інактивний типи поведінки не розглядають інновацію як точку біфуркації системи інноваційного потенціалу, а це в свою чергу не дозволяє прогнозувати майбутні флуктуації (відхилення) і, відповідно, варіанти розвитку.

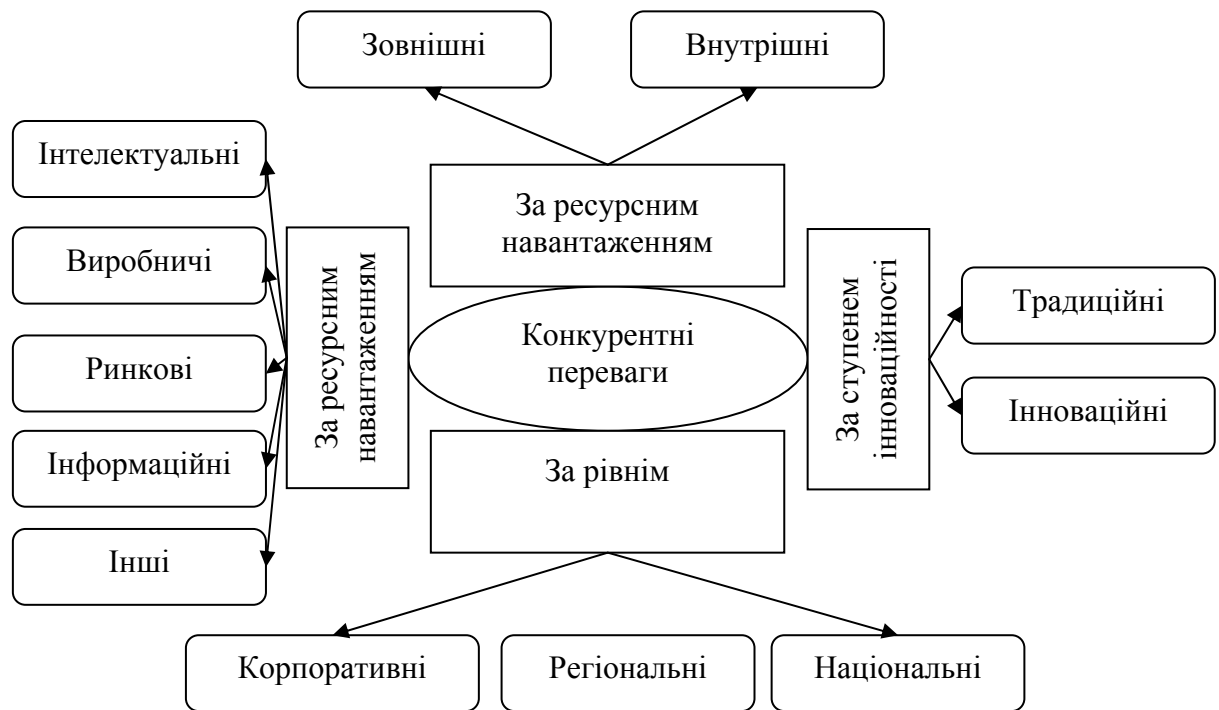


Рис. 2.9. Систематизація конкурентних переваг [143]

(розроблено авторами)

Преактивний тип поведінки в процесі стратегічного управління спрямований на майбутнє і визначає різноманітні варіанти розвитку системи. Саме преактивний тип поведінки управляючої системи залучає до аналізу інноваційного потенціалу експертів з методики Форсайту, впровадження контролінгу як системи, що поєднує стратегічний аналіз з методами планування. Контролінг як одна з основних функцій стратегічного управління знайшла широке застосування на інноваційних підприємствах США, Великобританії, Німеччині, Японії та інших країн [148].

Інтерактивний тип поведінки в процесі стратегічного управління забезпечує участь всіх складових системи інноваційного потенціалу в розробці цілі, задач та методів їх вирішення. Інтерактивний тип поведінки передбачає залучення суб'єктів всіх ієрархічних рівнів інноваційного потенціалу, всіх учасників інноваційного процесу та виконавців всіх видів дослідницької та інноваційно-практичної діяльності. В процесі контролінгу в межах інтерактивного типу Форсайту та стратегічного планування до діагностики стратегічної проблеми інноваційного потенціалу залучається широке коло

учасників стратегічного управління на всіх етапах (визначення симптомів, причин та наслідків; окреслення взаємозв'язків; стратегічна оцінка можливостей національної економіки та її інноваційного потенціалу; виявлення стратегічних можливостей розвитку інноваційного потенціалу).

Особливістю діагностики стратегічних проблем інноваційного потенціалу є відсутність структурованості, що обумовлює нестандартність стратегічних рішень [142].

Принцип системного розвитку також передбачає в процесі контролінгу використання методів, які дозволяють визначити відхилення фактичного тренду від запланованих в стратегії показників. Рекомендовано в даному дослідженні контролінг ув'язувати з девіантністю стратегічного управління.

Девіантність визначає відхилення від заданого курсу на досягнення встановлених стратегічних цілей. Девіантність стратегічного управління показує відхилення фактичних результатів розвитку інноваційного потенціалу від встановлених в стратегії інноваційного розвитку, яка містить основні критерії оцінки реалізації стратегії та параметри її вимірювання.

Четвертим імперативом, який визначає результативність стратегічного управління інноваційним потенціалом є принцип його інноваційності. Тобто в процесі стратегічного управління його суб'єктами повинні застосовуватися інноваційні методи, прийоми, функції, форми управління. Якщо самі суб'єкти управління не можуть використати власний інноваційний потенціал, визначати стратегічний розвиток інноваційних сил національної економіки неможливо.

П'ятим є принцип системного цільового позиціонування. Ціль являє собою бажаний або обґрунтований майбутній стан об'єкта керування, який визначає траєкторію його руху, часовий лаг досягнення визначеного стану, темпоральність, динамічність розвитку інноваційного потенціалу національної економіки. Системність у межах цього принципу застосовується у двох ракурсах.

По-перше, забезпечує певний спосіб, певну технологію досягнення цілі та визначає конкретні етапні часові характеристики. Системність обумовлює

узгодженість всіх елементів об'єкта управління як у структурно-сенсовому навантаженні, так і у функціональному. Структурно-сенсовий аспект передбачає необхідність та оптимальність елементів системи потенціалу, їх значення у досягненні мети управління інноваційним потенціалом. Функціональний аспект визначає взаємодію складових системи інноваційного потенціалу.

Позиціонування дозволяє визначити сукупність взаємопов'язаних цілей, їх ієрархію та групування. Для одного об'єкта може бути визначено кілька систем або підсистем цілей. Так, певна підсистема може бути утворена внаслідок класифікації. Наприклад, в залежності від виду управління цілі поділяються на стратегічні, оперативні та поточні. В залежності від елементів системи інноваційного потенціалу цілі можуть бути підпорядковані кадровій складовій інноваційного потенціалу, технологічній підсистемі або, наприклад, підсистемі інтелектуальної власності.

Шостим принципом, що забезпечує ефективне управління інноваційним потенціалом національної економіки, виступає принцип цілісності. Це означає, що складові системи інноваційного потенціалу як системи нижчого порядку не володіють якостями, притаманними системі потенціалу в цілому. Цей принцип не дозволяє сформувати паралельний інноваційний потенціал національної економіки. Емерджентні якості кожного з елементів інноваційного потенціалу формують його цілісність.

Сьомим виділено принцип економічності формування та функціонування інноваційного потенціалу, що впливає з високої вартості інновацій та інноваційного процесу в цілому. Принцип економічності також передбачає три аспекти.

Перший стосується інвестиційних витрат у галузі науки та розробок та їх впровадження на практиці і має переважно стратегічний характер. Інвестиційні витрати повинні окупитися у терміни, які хоча й перевищують терміни окупності інвестицій у традиційну економіку, але не значною мірою. В іншому випадку втрачається економічний сенс інновацій та їх впровадження. Таке становище характерне для України, де вартість інвестицій в інновації є дуже

високою, а термін окупності вельми тривалим. Це гальмує формування інноваційного потенціалу внаслідок високого ступеня непередбачуваності та ризикованості.

Другий аспект принципу економічності передбачає необхідність такого функціонування, за якого його результат переважає здійснені поточні витрати.

Третя сторона принципу економічності полягає у формуванні факторів, які забезпечать оптимальне та результативне функціонування інноваційного потенціалу національної економіки. Так, наприклад, витрати на підготовку робочої сили, адекватної вимогам інноваційного потенціалу і здатної його обслуговувати, повинні давати віддачу більшого порядку, ніж витрати на формування робочої сили для традиційної економіки. Це викликано й тим, що підготовка персоналу для інноваційних галузей базується на відборі людей з більш високою інтелектуальною мобільністю, з кращою загальною освітою, що є частиною їх людського капіталу. Останній також потребує рівня віддачі не нижче, ніж у інвестицій в людський капітал зайнятих у традиційних сферах.

Цілеспрямованість, емерджентність та економічність викликають появу такого принципу, як синергізм. Синергізм являє собою ефект, при якому результат дії кількох факторів буде більшим, ніж сума результатів дії кожного фактора окремо. Синергізм вперше в управлінні був запропонований І.Ансоффом [404]. В основі ідей І.Ансоффа лежить відповідність ресурсів та можливостей компанії, яка детермінує успіх можливих нових бізнес-напрямів або нових підприємств. Крім цього, І.Ансофф довів, що результат спільних зусиль кількох бізнес-одиниць буде більшим, ніж підсумковий показник їх самостійної діяльності. Вчений екстраполював дію синергізму на управлінську сферу таким чином. Керівництво, яке отримало досвід та знання на одному підприємстві, може їх використовувати на іншому. Якщо це приведе до більш якісних управлінських рішень, виникає ефект синергії. У випадку, коли менеджер приходить у незнайому галузь, може виникати негативний синергічний ефект, тобто результатом діяльності управлінця та його підприємства стає більш низька ефективність.

ГЛАВА 3

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

3.1. Сучасні тренди економічного розвитку України

Останні десятиріччя у світовому суспільстві та Україні як його невід'ємної частині відмічені проявом факторів, які кардинально змінюють економічне обличчя держави. Внаслідок вступу до Світової організації торгівлі та лібералізації обмінних процесів відбувається посилення конкуренції як між національними суб'єктами господарювання, так і між країнами і їх агентами у світовому економічному просторі. Відкрита нова фаза науково-технічного прогресу, динамізм інноваційної активності не тільки забезпечує технологічні та економічні можливості виробництва, але і зміну якості життя, що в свою чергу обумовлює структурну зміну попиту як проміжного, так і кінцевого споживачів. Посилюється інтернаціоналізація капіталу, банки виконують роль міжнародного координатора ефективності інвестицій. Підвищення змістовності праці, збільшення частки інтелектуальної праці у її загальному обсязі, активна міграція робочої сили, особливо висококваліфікованої і креативної її частини, викликають появу, з одного боку, нових можливостей, які створюють умови для економічного розвитку національної економіки, а з іншого – формують загрози національній безпеці і збільшують соціальні та економічні ризики. Спостерігаються тенденції до підвищення ефективності праці, що приводить до можливості її відносного кількісного скорочення і формування вільного часу для відтворення робочої сили, саморозвитку і самореалізації. Одночасно зростають вимоги до якості факторів виробництва: як матеріальних, так і нематеріальних, знанневих. Останнє викликає необхідність збільшення як індивідуальних, так і державних інвестицій в людину та систему освіти України. У світовому господарстві та, відповідно, і в Україні формується нова парадигма зростання на основі використання знань та інновацій як найважливіших економічних ресурсів [320, с. 39]. При такій складності

внутрішнього та зовнішнього оточення українська економіка протягом останньої декади показує зростання валового внутрішнього продукту (ВВП) у номінальному та реальному виразах. Динаміка індикатора валового внутрішнього продукту України за 2002-2011 роки запропонована в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Валовий внутрішній продукт України у 2002–2011 роках, млн грн. *

Рік	Валовий внутрішній продукт, млн грн.	Темп зростання, % до попереднього року	Валовий внутрішній продукт у розрахунку на одну особу, грн.	Темп зростання, % до попереднього року
2002	225810	х	4685	х
2003	267344	118,4	5591	119,3
2004	345113	129,1	7273	130,1
2005	441452	127,9	9372	128,9
2006	544153	123,3	11630	124,1
2007	720731	132,5	15496	133,2
2008	948056	131,5	20495	132,3
2009	913345	96,3	19832	96,8
2010	1082569	118,5	23600	119,0
2011	1314000	121,4	28690	121,6

* Розраховано за: [128]

Якщо у 2002 році ВВП України склав 225,8 млрд грн., то у 2011 році – 1314,0 млрд грн., загалом приріст за цей період складає 1088190 млн грн. Найвищий темп зростання припадає на 2007 рік – 132,5 %, падіння валового внутрішнього продукту відмічено у 2009 році – 96,3% – як результат світової кризи. В розрахунку валового внутрішнього продукту на одну особу населення спостерігається позитивна динаміка. Максимальний показник зростання припадає на 2007 рік, а його зменшення – на 2009 рік.

Темп зростання валового внутрішнього продукту у порівнянні з базисним, 2002 роком, складає 581,9%. Абсолютне значення одного процента приросту, яке розраховано шляхом ділення абсолютного приросту (1088190

млн грн.) на темп приросту (481,9%), склало за період з 2002 по 2011 рік 2257,7 млн грн.

Середньорічний темп зростання валового внутрішнього продукту за згаданий період розраховано за формулою:

$$\overline{T}_{зр} = \sqrt[n]{T_{зр(баз)}} \quad (3.1)$$

де: $T_{зр(баз)}$ – базисний темп зростання за весь період.

Середньорічний темп приросту валового внутрішнього продукту складає 122,2%.

Вплив зміни обсягу та зміни дефлятора на темп зростання валового внутрішнього продукту України показано на рис. 3.1.

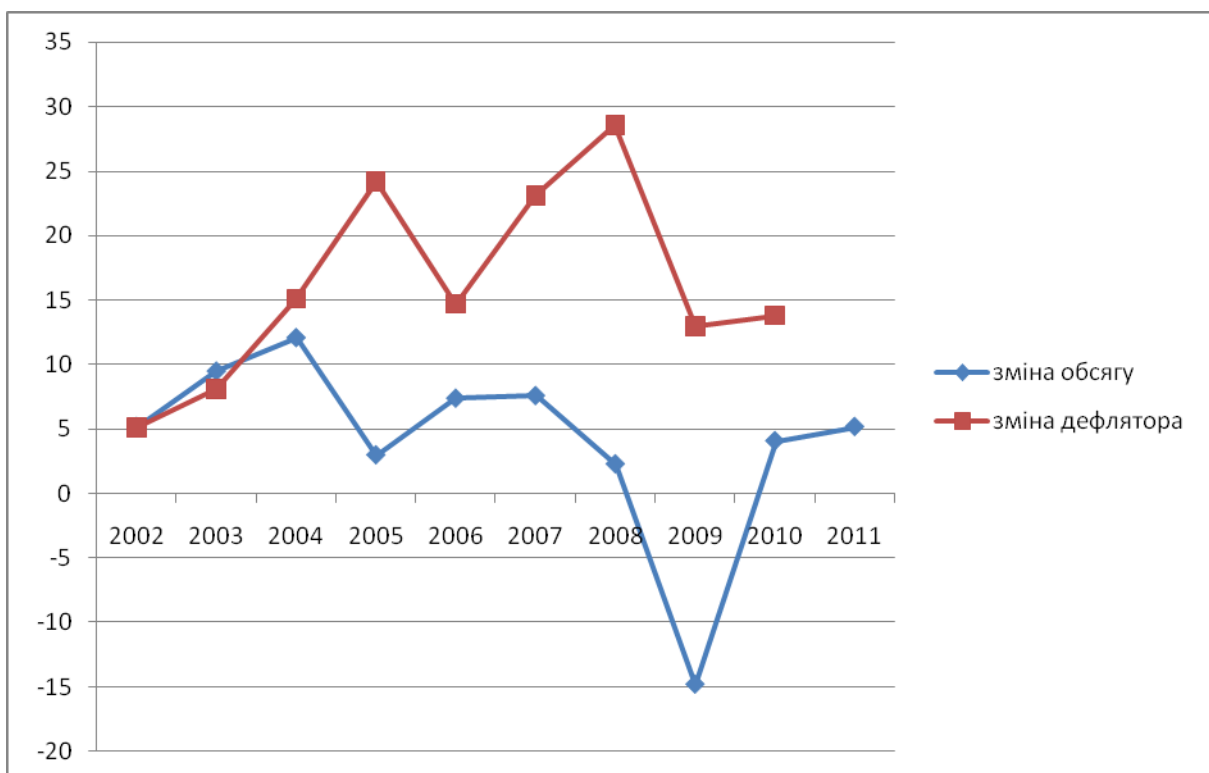


Рис. 3.1. Вплив обсягу та дефлятора на валовий внутрішній продукт України у постійних цінах 2007 року, відсотки до попереднього року [296]

Як свідчать дані, наведені на рис. 3.1, показники дефлятора значно вищі за останнє десятиріччя, ніж показники фізичного обсягу, що свідчить про високий рівень інфляції та її негативний вплив на національну економіку. Інфляційні процеси викликають диспропорції в економіці, що

може призводити до занепаду окремих її секторів. При посиленні інфляції відбувається перетікання капіталу зі сфери виробництва у сферу обігу, де за рахунок спекулятивних операцій виникають можливості отримання високих прибутків. Інфляція знижує реальні доходи населення, що викликає обмеження попиту і негативно впливає на ринки. Інфляція підриває національну конкурентоспроможність внаслідок нестійкості власної валюти і створює обструкції для здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств. При високому рівні інфляції гальмується грошово-кредитна політика, що від'ємно відбивається на інвестиційному кліматі; знижуються стимули до капітальних інвестицій, при цьому капітал покидає країну. Валютні, ринкові та управлінські ризики значною мірою зростають, а керування ними втрачає реальні важелі і переходить від раціонального до спонтанного. При цьому доцільно відмітити, що крім 2009 року, коли зниження обсягів вплинуло на валовий внутрішній продукт негативно (вплив складав -14,8%), в Україні спостерігається збільшення фізичних обсягів валового внутрішнього продукту. Максимальне значення припадає на 2004 рік – 12,1 процента. Падіння фізичних обсягів валового внутрішнього продукту на 14,8 відсотка, як відмічено, мало місце у 2009 році. Це було обумовлено впливом світової кризи, коли зменшилися обсяги реалізованої продукції промисловості (додаток А), обсяги виробництва продукції сільського господарства (додаток Б), а інвестиції в основний капітал склали 58,5 процента до попереднього року (додаток В).

Валовий внутрішній продукт на одну особу населення мав тенденцію до постійного зростання, крім, відповідно, 2009 року. Так, якщо у 2002 році цей показник складав 4,7 тис. грн., то у 2010 році – 23,6 тис. грн. Динаміка наведена на рис. 3.2.

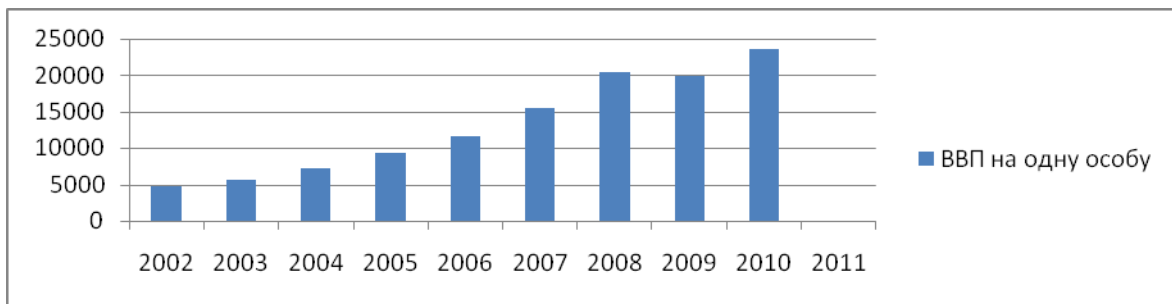


Рис. 3.2. Валовий внутрішній продукт України на одну особу у 2002–2011 роках, грн. [296]

Важливого економічного значення для оцінки тенденцій розвитку економіки країни набуває аналіз показника продуктивності праці, яка в даному дослідженні розрахована шляхом ділення валового внутрішнього продукту на кількість зайнятих. Слід відмітити загальну позитивну тенденцію індикатора кількості зайнятих за 2002-2011 роки в Україні. Динаміка кількості зайнятих в Україні наведена в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Зайнятість населення України у 2002–2011 рр., тис. осіб *

Рік	Зайняте населення (в середньому), тис. осіб	
	У віці 15-70 років	Працездатного віку
2002	20091,2	18540,9
2003	20163,3	18624,1
2004	20295,7	18694,3
2005	20680,0	18886,5
2006	20730,4	19032,2
2007	20904,7	19189,5
2008	20972,3	19251,7
2009	20191,5	18365,0
2010	20266,0	18436,5
2011	20324,2	18516,2

* Розраховано за: [230]

Найвищий рівень зайнятості населення у віці від 15 до 70 років відмічено у 2008 році, а нижчий, що адекватно умовам даного періоду, – у 2009 році. У 2010 та 2011 роках відмічено зростання кількості зайнятих у порівнянні з 2009 роком, але рівня 2008 року не було досягнуто. Це викликано частково

недотриманням планів уряду зі створення нових робочих місць, реструктуризацією економіки та іншими факторами. Зменшення зайнятості впливає на рівень життя населення в цілому, викликає соціальну напругу та знижує внутрішню мобільність населення. Важливим показником якості зайнятих є їх продуктивність праці, яка розрахована за останні десять років в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Динаміка валового внутрішнього продукту та продуктивності праці в Україні у 2002–2011 роках

Рік	Валовий внутрішній продукт, млн грн.	Темп зростання, % до попереднього року	Валовий внутрішній продукт у розрахунку на одну особу, грн.	Темп зростання, % до попереднього року	Продуктивність праці зайнятого населення, тис. грн.	Темп зростання продуктивності праці, % до попереднього року
2002	225810	х	4685	х	11,2	х
2003	267344	118,4	5591	119,3	13,3	118,8
2004	345113	129,1	7273	130,1	17,0	127,8
2005	441452	127,9	9372	128,9	21,3	125,3
2006	544153	123,3	11630	124,1	26,2	123,0
2007	720731	132,5	15496	133,2	34,5	131,7
2008	948056	131,5	20495	132,3	45,2	131,0
2009	913345	96,3	19832	96,8	45,2	100,0
2010	1082569	118,5	23600	119,0	53,4	118,1
2011	1314000	121,4	28690	121,6	64,7	121,2

Середньорічні темпи зростання продуктивності праці становлять 122,0%.

$$\overline{T}_{sp} = 10^{-1} \sqrt[10]{\frac{64,7}{11,2}} = \sqrt[10]{5,58} \approx 1,22$$

Валовий внутрішній продукт при таких темпах зростання продуктивності праці збільшується швидше, ніж витрати на його виробництво. Зниження продуктивності праці призводить до посилення інфляційних процесів, спаду виробництва та зростання рівня безробіття. Але при тому, що відбувається зростання продуктивності праці, за даними

українських дослідників, її рівень приблизно складає 10 % від рівня продуктивності праці в США [90].

Порівняльна динаміка валового внутрішнього продукту та продуктивності праці запропонована на рис. 3.3.

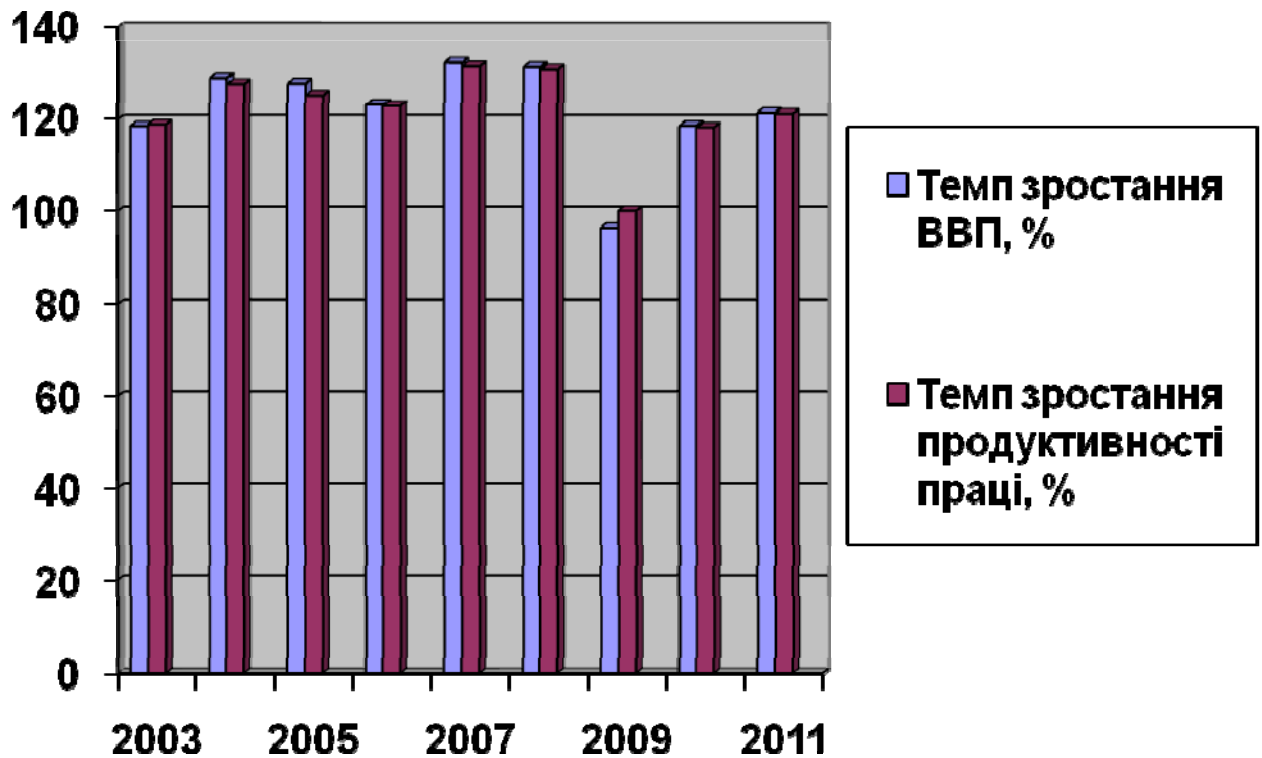


Рис. 3.3. Динаміка зростання валового внутрішнього продукту та продуктивності праці в Україні за 2003–2011 роки, %

Як видно з цих даних рисунка, темпи зростання валового внутрішнього продукту фактично обумовлені рівнем зростання продуктивності праці.

Необхідно відмітити, що низькоефективним залишається в Україні малий бізнес. Порівняльна характеристика ефективності великого, середнього та малого бізнесу за показниками 2010 року запропонована в таблиці 3.4.

Основні структурні показники діяльності підприємств за їх розмірами

Показник	2010
<i>1. Кількість зайнятих працівників, %</i>	<i>100,0</i>
великі підприємства, тис. одиниць	3305,3
відсотків до загальної кількості зайнятих працівників	41,9
середні підприємства, тис. одиниць	2506,9
відсотків до загальної кількості зайнятих працівників	31,9
малі підприємства, тис. одиниць	2073,6
відсотків до загальної кількості зайнятих працівників	26,2
<i>2. Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн грн.</i>	<i>3359471,6</i>
великі підприємства млн грн.	1640279,5
відсотків до загального обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг)	48,8
середні підприємства, млн грн.	1240916,3
відсотків до загального обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг)	37,0
малі підприємства, млн грн.	478275,8
відсотків до загального обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг)	14,2

Як засвідчують дані таблиці 3.4, ефективним в Україні виступає як великий, так середній бізнес. Частка зайнятих на великих підприємствах у їх загальній кількості у 2010 році становила 41,9 %, а їх доля у обсязі реалізованої продукції – 48,8%. Що стосується середнього бізнесу, дані відповідно становлять 31,9 % та 37,0. Підприємства малого бізнесу залучили 26,2 відсотка від загальної кількості зайнятих працівників, а обсяг реалізованої продукції складав лише 14,2 відсотка від обсягу реалізованої продукції, послуг.

До низки основних причин, що не дозволяють забезпечити високий ступінь розвитку економіки, відноситься її недосконала структура. Незважаючи на значне збільшення за останні роки частки сфери послуг і наближення кількісних структурних показників економіки України до відповідних світових показників в цілому, за думкою В.М.Геєця, застаріла, неефективна структура економіки не дозволяє значною мірою реалізувати існуючий в Україні потенціал [320, с. 43]. Випуск валового внутрішнього продукту за видами економічної діяльності у 2002 та 2011 рр. відображений в додатку Г, а його структура проілюстрована рисунками 3.4 та 3.5.

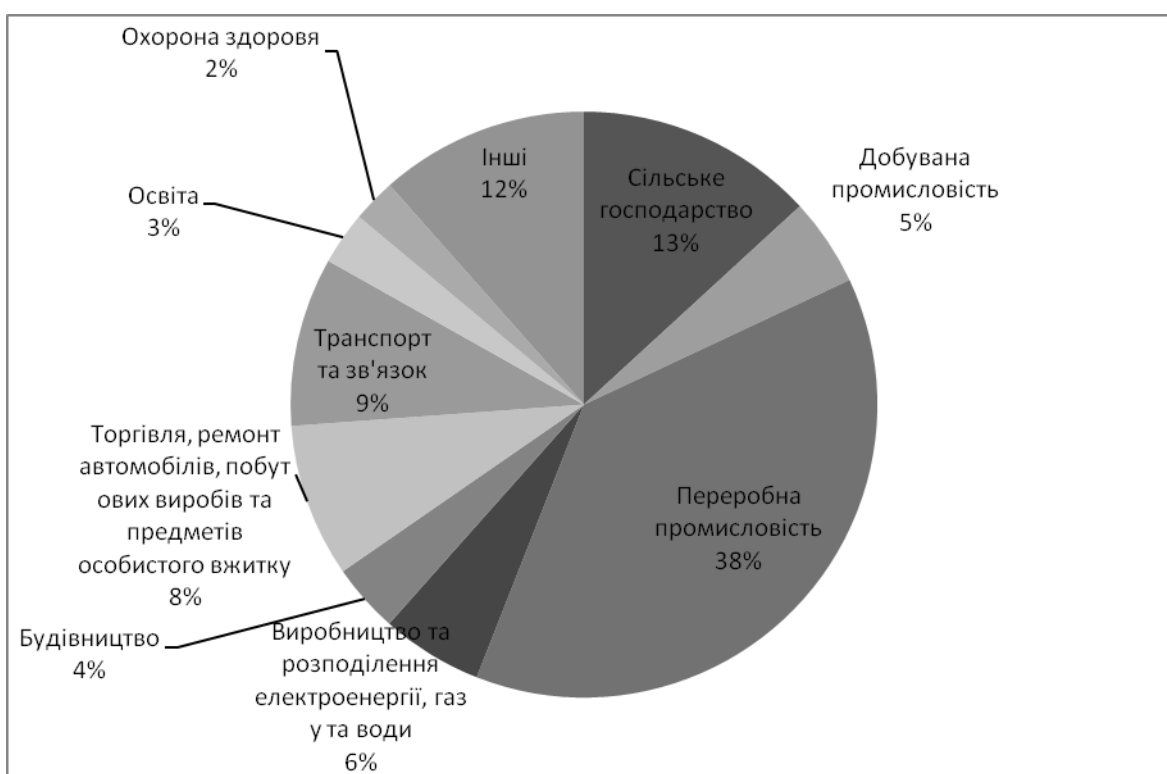


Рис. 3.4. Структура валового внутрішнього продукту за видами економічної діяльності в Україні у 2002 році

(складено за даними додатку Г)

Зміна структури валового внутрішнього продукту та її стан у 2011 році наведені на рис. 3.5.

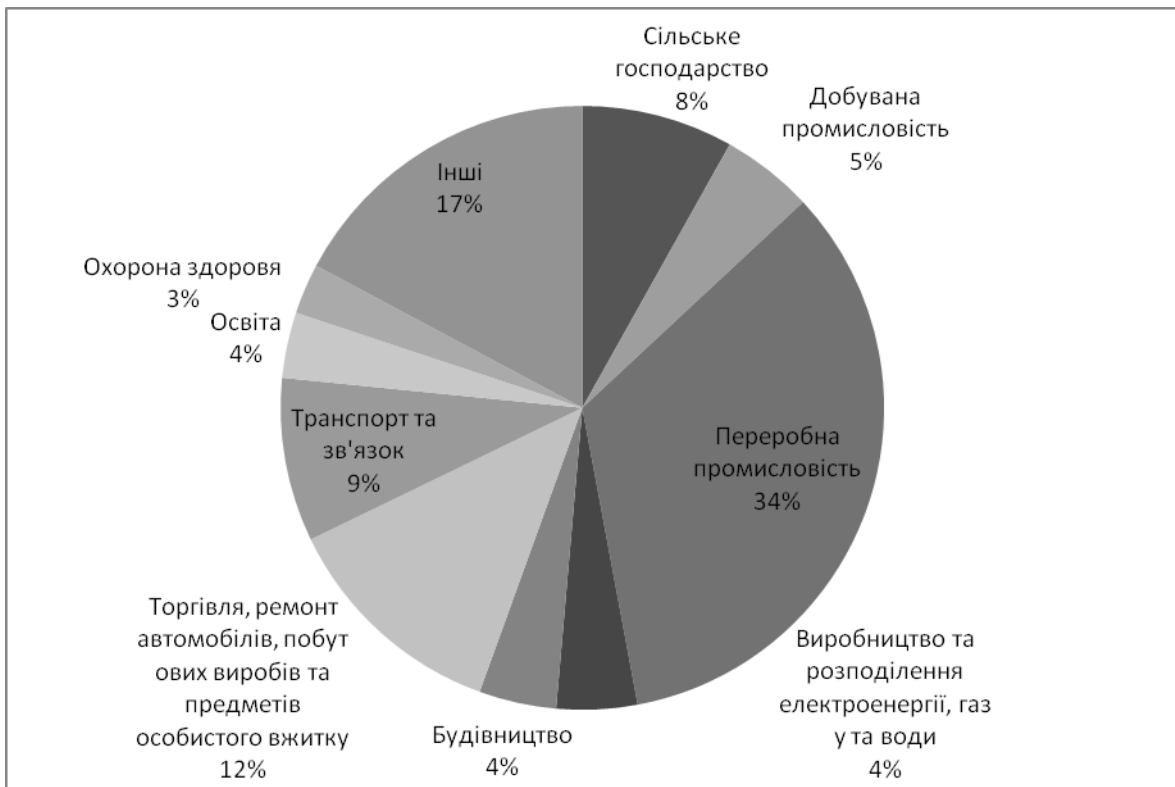


Рис. 3.5. Структура валового внутрішнього продукту за видами економічної діяльності в Україні у 2011 році

(складено за даними додатку Г)

Порівняння структур валового внутрішнього продукту 2002 та 2011 років дозволяє зробити висновок, що збільшується частка промисловості, будівництва, транспорту та зв'язку, торгівлі та ремонту автомобілів і предметів особистого вжитку, освіти, охорони здоров'я. Зменшується частка виробництва та розподілення електроенергії, газу та води, сільського господарства, інших видів економічної діяльності.

Неможливо не помітити таку позитивну рису, як збільшення в абсолютному та відносному виразах позиції освіти у складі валового внутрішнього продукту. Продемонстровані вище рисунки дозволяють визначити, що в структурі ВВП освіта зросла з 3 відсотків у 2002 році до 4 процентів у 2011.

Динаміка обсягів освіти у структурі ВВП за останні десять років запропонована на рис. 3.6.

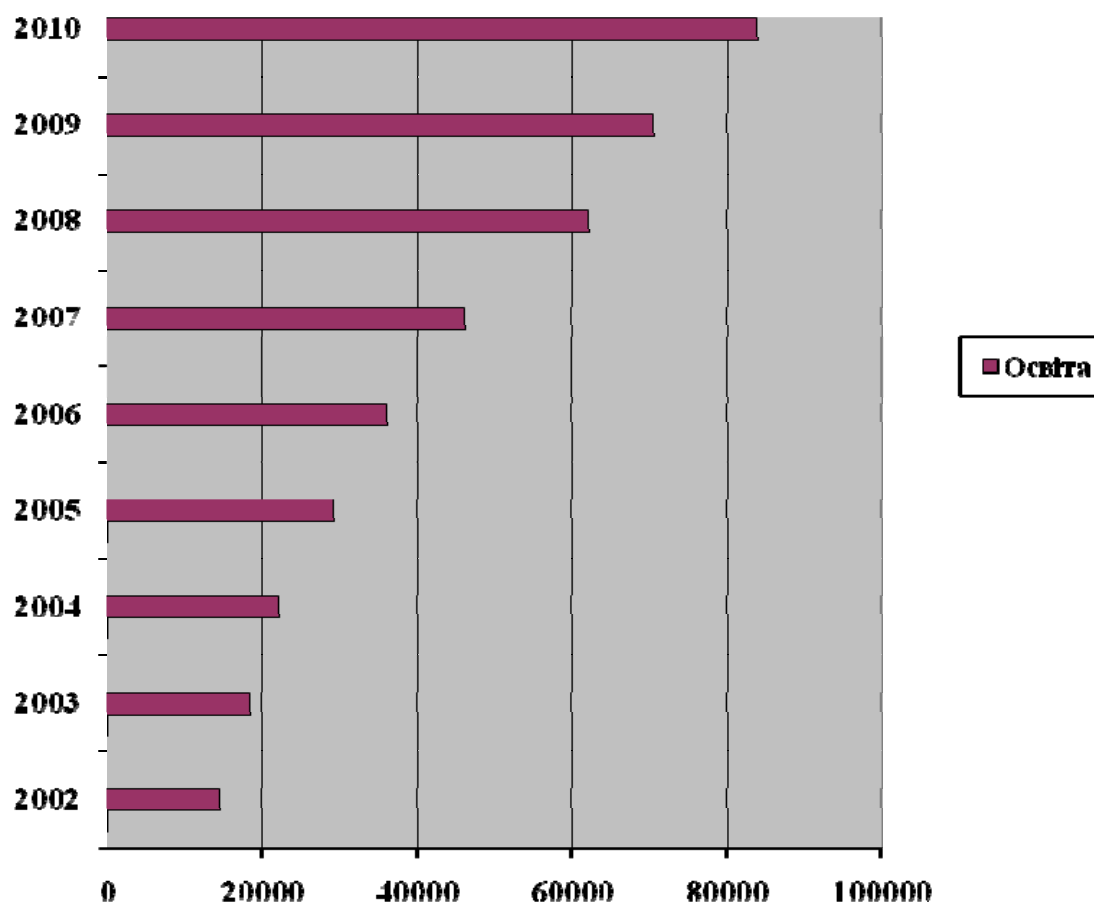


Рис. 3.6. Обсяги освіти як виду економічної діяльності при розрахунку валового внутрішнього продукту України за 2002–2010 роки, млн грн. [230]

Якщо проаналізувати індекси виробництва промислової продукції, то у 2011 році промисловість у порівнянні з 2010 роком збільшила обсяги на 7,3 %, в тому числі добувна – на 6,9, переробна – на 7,7, а виробництво та розподілення електроенергії, газу та води – на 5,4 процента.

Серед видів діяльності добувної промисловості у 2010 році лідером виступала галузь з добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних – 114,3%, а добування паливно-енергетичних корисних копалин зменшилося на 3,1 % у порівнянні з 2009 роком. У 2011 році ситуація змінилася. Більш високі темпи зростання виробництва демонструвало добування паливно-енергетичних

корисних копалин – 108,1%, а темпи зростання добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних, – 105,3%.

У складі переробної промисловості найвищі темпи зростання у 2010 році у порівнянні з попереднім періодом продемонструвало машинобудування – 136,1%, далі слідували хімічна та нафтохімічна промисловість – 122,5%, металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – 112,2%. У 2011 році було відмічене гальмування темпів зростання видів діяльності переробної промисловості. Найвищими залишаються темпи зростання машинобудування – 116,9 %, на другій позиції – хімічна та нафтохімічна промисловість – 114,4 %, далі – виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції – 110,7%. У 2011 році спостерігається зниження обсягів виробництва продукції таких видів діяльності переробної промисловості, як виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 99,3%, целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність – 98,3 %, виробництво коксу, продуктів нафто-перероблення – 91,5% [296, с. 9].

Світовий досвід показує, що основою розвитку економіки є обробна промисловість. Незважаючи на скорочення питомої ваги обробної промисловості у валовому внутрішньому продукті та валовій доданій вартості, вона є імпульсом переобладнання, модернізації та реструктуризації інших галузей національного господарства. Понад 90% усіх підприємницьких витрат на наукові дослідження та розробки в розвинених країнах освоюється в обробній промисловості. На частку продукції світової обробної промисловості припадає близько 80 % міжнародної торгівлі товарами [320, с. 45].

Недостатня увага приділяється сільському господарству, що відбивається у показниках, які характеризують темпи зростання виробництва. Дані наведені в таблиці 3.5.

**Темпи зростання виробництва продукції сільського господарства
України у 2002–2011 роках, % ***

Рік	До попереднього року	До 1990 року
2002	101,2	59,5
2003	89,0	53
2004	119,7	63,4
2005	100,1	63,5
2006	102,5	65,1
2007	93,5	60,9
2008	117,1	71,3
2009	98,2	70
2010	98,5	68,9
2011	117,5	81,0

* Розраховано за: [296]

Дані таблиці 3.5 дозволяють зробити висновок про зростання обсягів реалізації продукції сільського господарства, але темпи зростання є недостатніми для активної участі у міжнародному поділі праці темпами. Найвищі темпи зростання до попереднього року припадають на 2004, 2008 та 2011 роки, що значною мірою пов'язано з погодними умовами. У додатку Б наведені данні, які свідчать, що найбільші обсяги валової продукції сільського господарства досягнуті у Черкаській області – 7,0 млрд грн. у 2010 році. Найменший показник відмічено у Чернівецькій області – 2,1 млрд грн.

До останнього часу не досягнуто обсягів виробництва 1990 року, скорочуються обсяги виробництва основних видів продукції тваринництва, що наведено в таблиці 3.6.

**Виробництво основних видів продукції тваринництва в Україні у
2002–2011 роках ***

Рік	М'ясо (у живій вазі), млн т.	Молоко, млн т.	Яйця, млрд шт.
2002	2,5	14,1	11,3
2003	2,6	13,7	11,5
2004	2,4	13,7	12,0
2005	2,4	13,7	13,0
2006	2,6	13,3	14,2
2007	2,8	12,3	14,1
2008	2,7	11,8	15,0
2009	2,7	11,6	15,9
2010	2,9	11,2	17,1
2011	3,0	11,1	18,7

* Розраховано за: [296]

Особливе занепокоєння викликає стале зниження виробництва молока, що обумовлено відсутністю переробних потужностей, високою вартістю утримання тварин та недосконалою регуляторною політикою у сфері сільського господарства.

Разом з тим у виробництві основних сільськогосподарських культур спостерігається зростання як в абсолютному виразі, так і щодо урожайності. Так, у 2010 році було зібрано 39,3 млн т. при урожайності 26,9 ц. з 1 га, а у 2000 році дані показники відповідно склали 24,5 млн т. та 19,4 ц з 1 га. Аналогічна ситуація спостерігається у виробництві соняшника на зерно та у виробництві овочів.

Як вважає В.М.Геєць, неефективна структура економіки обумовлює невідповідність наявності природних ресурсів масштабам економіки, приклад запропоновано на рис. 3.7.

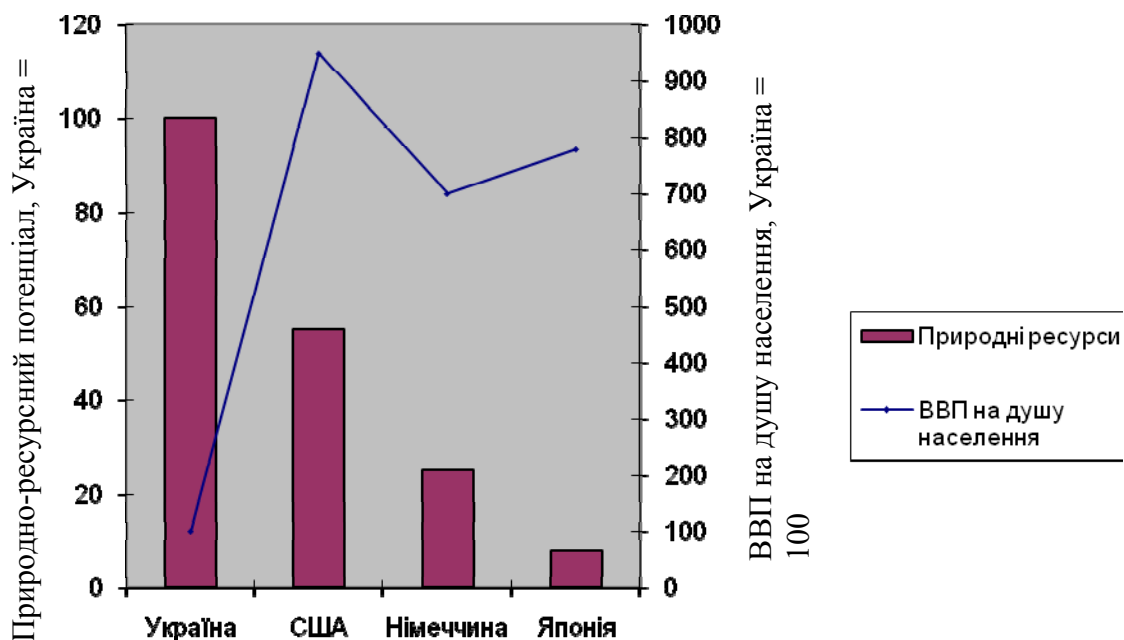


Рис. 3.7. Природні ресурси та масштаби економіки [320, с. 43]

За існуючими оцінками, доводять науковці, в розрахунку на душу населення природно-ресурсний потенціал України в 1,5 – 2 рази перевищує ресурсний потенціал США, в 4 рази – Німеччини, в 12-15 разів – Японії. При цьому спостерігається невідповідність між величезними можливостями країни та умовами, в яких проживає її населення [320, с. 42-43].

На ефективність економіки впливають суттєвим чином іноземні інвестиції, які приносять з собою нові технології виробництва та управління, викликають потребу в нових знаннях, що вимагає здійснювати інвестиції в людський капітал та збільшує частку нематеріальних активів у вартості підприємств.

У 2002 році приріст прямих іноземних інвестицій склав 916,6 млн дол. США, а у 2011 році досяг 3680,3 млн дол. США. Відмічається зміна приросту іноземних інвестицій в Україні, що підтверджено розрахунками, які наведені в таблиці 3.7.

**Приріст прямих іноземних інвестицій
України у 2002-2011 роках ***

Рік	Приріст прямих іноземних інвестицій, млн дол. США	Зайняте населення, млн осіб	Приріст прямих іноземних інвестицій на 1 тис. населення, дол. США
2002	916,6	20091,2	45,62
2003	1322,6	20163,3	65,59
2004	2252,6	20295,7	110,99
2005	7843,1	20680,0	379,26
2006	4717,3	20730,4	227,55
2007	7935,4	20904,7	379,60
2008	6073,7	20972,3	289,61
2009	4436,6	20191,5	219,73
2010	4655,0	20266,0	229,70
2011	3680,3	20324,2	181,08

* Розраховано за: [296]

Найбільший обсяг іноземних інвестицій припадає на 2007 рік – 7935,4 млн дол. США. Це період кризи у США та Західній Європі, з яких капітал перетікав у більш стабільну в економічному плані на той час нашу країну. Але починаючи з 2008 року спостерігається зменшення приросту прямих іноземних інвестицій в українську економіку. За період з 2007 по 2011 роки цей показник зменшився більш, ніж у 2 рази і склав 3680,3 млн дол. США. Це говорить про зниження інвестиційної привабливості України. Причинами є невідповідна інституціональна база, висока ступень бюрократизму та регулювання економічних відносин.

При цьому основним якісним показником, який характеризує привабливість економічного простору України, для іноземних інвесторів, є

розрахунок на одну тис. населення. Динаміка цього показника визначена на рис. 3.8.

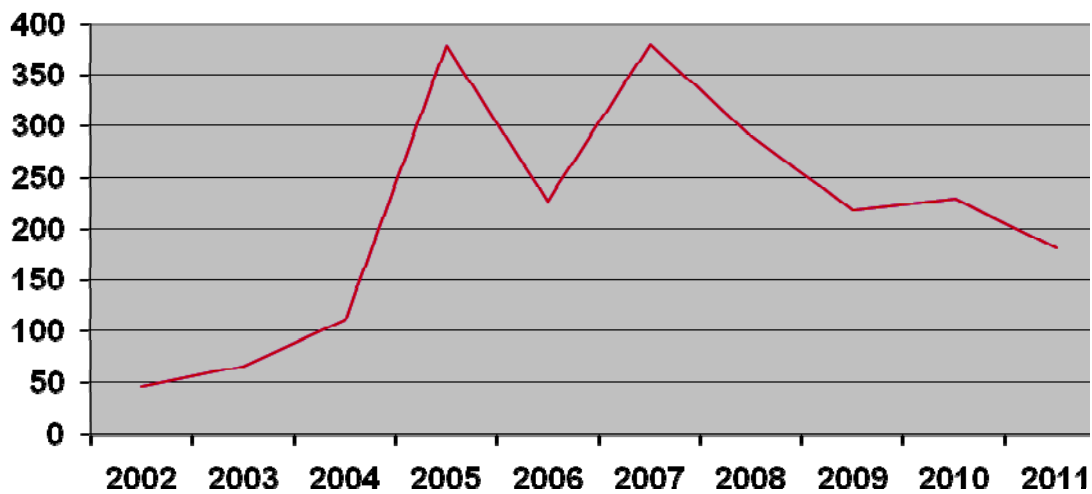


Рис. 3.8. Приріст прямих іноземних інвестицій в Україні у 2002–2011 роках, дол. США на 1 тис. населення [296]

Максимальні значення приросту прямих іноземних інвестицій відмічені у 2005 та 2007 роках. Негативним є стабільне зниження показника інвестицій на одну тисячу населення в Україні з 2008 року по 2011 рік. Головними інвесторами, як показує практика, виступають міжнародні корпорації, для яких основними мотивами розширення їх діяльності за кордоном є, по-перше, порівняно нижчі витрати на виробництво та реалізацію продукції; захоплення ринків країни, де впроваджуються інвестиції; особливості культури, мови, політичного ризику [206]. У зв'язку з тим, що останнім часом спостерігається зниження інвестиційної активності в частині прямого інвестування, можливо зробити висновок, що ризики бізнесу на Україні зростають, а інвестиційна привабливість зменшується.

Найбільші країни-інвестори на 1 жовтня 2011 року – це Кіпр – 12089,1 млн дол. (24,9%), Німеччина – 7287,5 млн дол. (15%), Нідерланди – 4914,4 млн дол. (10,1%), Австрія – 3447,8 млн дол. (7,1%) [296].

Розвиток економіки країни, який забезпечує підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку, охоплює сферу зовнішньої торгівлі як основного індикатора відкритості економіки.

Склад торговельного обороту показано на рис.3.9.

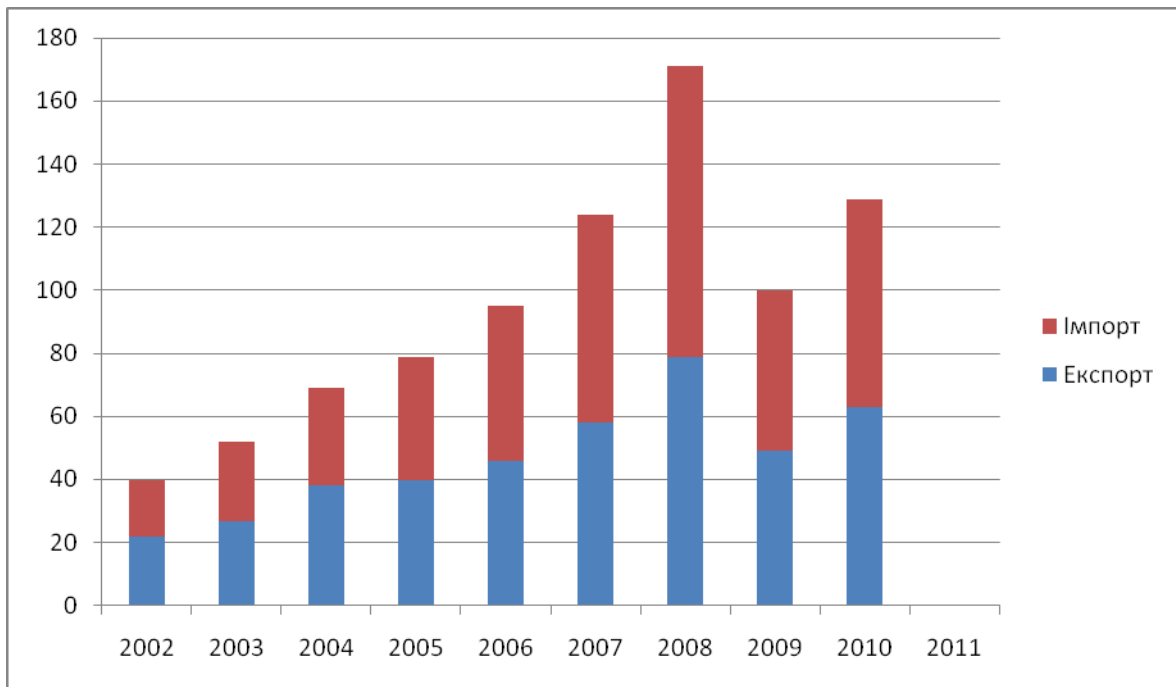


Рис. 3.9. Зовнішньоторговельний оборот України у 2002–2011 роках, млрд дол. США [296]

Дані рисунку 3.9. свідчать, що з 2002 по 2008 рік спостерігається стабільне зростання зовнішньоторговельного обороту.

Максимальний обсяг торговельного обороту припадає на 2008 рік – 170,7 млрд дол. США. А 2009 рік характеризується різким зменшенням зовнішньоторговельної активності, але, починаючи з 2009 року, тенденція до її підвищення починає діяти знову.

Товарна структура експорту свідчить, що найбільшу частину становлять недорогочінні метали та вироби з них. За географічною структурою перше місце серед країн-імпортерів українських товарів з великим відривом займає Росія. У складі імпорту перше місце займають мінеральні продукти. Основним експортером товарів на український ринок також виступає Росія.

За проаналізований період, на етапі з 2002 по 2005 рік, експорт перевищував імпорт, що формувало позитивне сальдо. З 2006 року має місце перевищення імпорту над експортом, що свідчить про низьку конкурентоспроможність країни.

Динаміка сальдо міжнародної торгівлі в Україні наведена на рис.3.10.

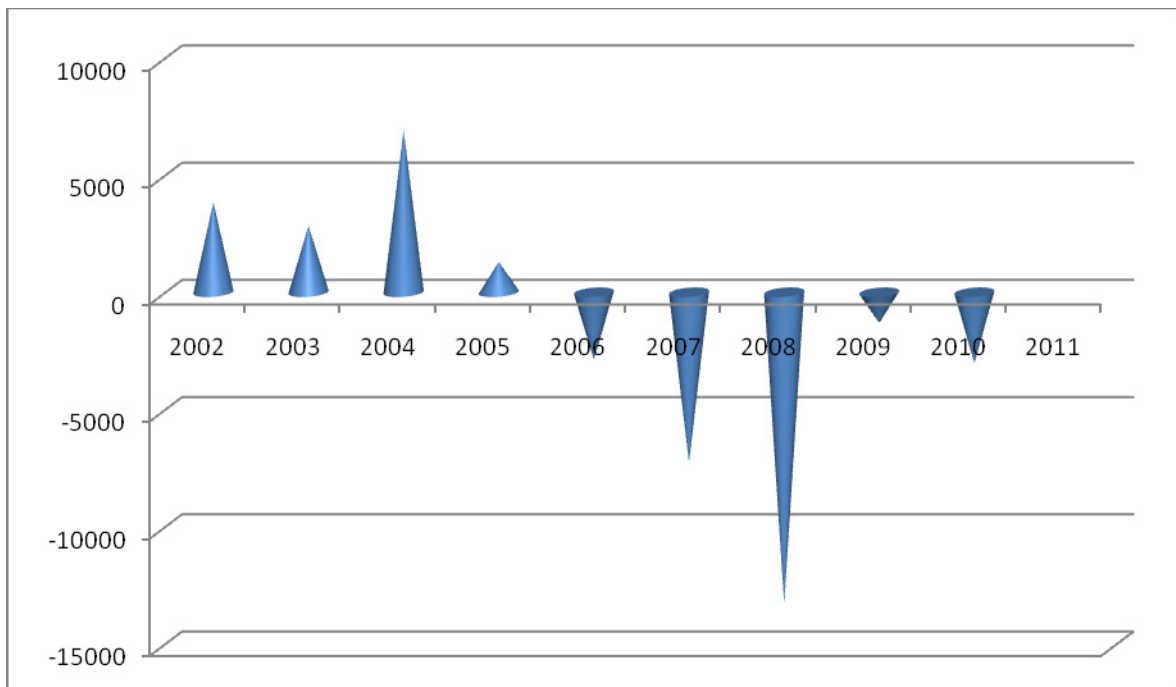


Рис. 3.10. Сальдо зовнішньої торгівлі України у 2002–2011 роках, млрд дол.

[296]

Найвищий розмір позитивного сальдо припадає на 2004 рік – 6,9 млрд дол., а негативного – на 2008 рік у розмірі 13,3 млрд дол.

Подальше поліпшення стану економіки України залежить від формування та використання стратегічного потенціалу країни.

3.2. Аналіз стратегічного потенціалу України як основи її конкурентоспроможності

Стратегічний напрям розвитку економіки України у довгостроковій перспективі за прогнозно-аналітичними сценаріями, які викладені у проекті Стратегії розвитку України на період до 2020 року, оптимістично оцінюється як інвестиційно-інноваційний.

Після подолання наслідків світової кризи період 2013 – 2020 років має стати важливим етапом прискорення економічного та соціального розвитку України за рахунок здійснення прогресивних інституційних та структурних перетворень, а нова якість зовнішньої інтегрованості має вивести Україну у групу країн, що зуміли вийти з кризи оновленими і здатними до динамічного зростання [322].

Для ліквідації відриву від розвинених країн ще у 2003 році прийнята Концепція державної промислової політики в якій сформульована Стратегія реалізації державної промислової політики і окреслені основні стратегії розвитку промисловості:

- Стратегія використання природних ресурсів;
- Стратегія «переслідування» («копіювання»);
- Стратегія «лідерських технологій»;
- «Проривна» стратегія.

Кожна стратегія може бути імплантована в різних галузях, залежно від їх стану, впливу на економіку та технологічного рівня. Але головною метою науково-технічної та інноваційної політики України є ефективне використання наявного наукового потенціалу і подальший його розвиток для підвищення конкурентоспроможності промисловості [124]. При цьому доведено, що ступінь розвитку країни та її перспективна спрямованість визначається багатьма факторами, серед яких основне місце займає характер інноваційних перетворень та масштаби інноваційної активності.

За результатами досліджень науковців Інституту економіки НАН України, економічні зміни, які відбувалися в останні десятиріччя і були започатковані з метою досягнення структурних змін в економіці відповідно до вимог сучасності, на сьогодні характеризуються серйозним відставанням, оскільки за випуском продукції 3-й технологічний уклад в Україні складає майже 58%, 4-й технологічний уклад – 38% і лише 4% – 5-й технологічний уклад [339, с. 337].

Що стосується інвестицій, які і визначають майбутній розвиток на найближчі десятиріччя, то іноді навіть до 75% інвестицій вкладається в 3-й технологічний уклад і відповідно лише 20% та 4,5% – у четвертий і п'ятий [339, с. 338].

Прогнозування подальшого розвитку економіки країни базується на аналізі її стратегічного потенціалу, при цьому рівень інноваційної активності як головної складової стратегічного потенціалу оцінюється за двома групами критеріїв: кількісними та якісними. Кількісні характеризують загальну чисельність зайнятих у дослідженнях та розробках, обсяг фінансування. Якісні показники дозволяють відстежити структурні характеристики, проаналізувати рівень витрат в обсязі валового внутрішнього продукту, продуктивність або ефективність роботи підприємств інноваційного спрямування.

Внаслідок цього, дослідження стану стратегічного потенціалу починається з характеристики зайнятих у науково-технічному сегменті економіки України, які формують основу її загального трудового потенціалу як основи конкурентоспроможності держави. Неможливо при цьому не відмітити, що його інша частина безумовно впливає на стратегічні орієнтири через рівень кваліфікації, який відповідає техніко-технологічним умовам у виробництві, загальний менталітет населення, його креативність та інші якості. Трудовий потенціал являє собою критичну величину можливої участі працівників у виробництві з врахуванням їх психофізіологічних можливостей, обсягу та рівня професійних знань, накопиченого досвіду за наявністю необхідних організаційно-технічних умов. Компонентами трудового потенціалу виділяють кадровий потенціал, професійну та кваліфікаційну структури, організаційний вид потенціалу. Кадрова складова містить кваліфікаційний та освітній потенціали. Професійна структура залежить від поділу праці на підприємстві, впливу НТП на змістовність праці представників окремих професій та виникнення нових професій. Кваліфікаційна структура визначена якісними змінами в трудовому потенціалі й відображає розвиток особистої складової потенціалу працівників підприємства. Організаційний потенціал відбиває

рівень організації та організаційної культури на підприємстві [242]. Трудовий потенціал суспільства інтегрує сукупні здатності суспільства до суспільно-корисної діяльності працездатного населення і визначається в якісному та кількісному аспектах. В кількісному відношенні деякі автори вважають це можливістю суспільства залучати до суспільної праці населення різного віку та статі, а в якісному – це реальні можливості реалізації через участь в суспільно-корисній праці всього багатоманіття особистих якостей та здібностей [242].

При оцінці кількісних параметрів інноваційної активності країни в першу чергу розглядаються показники зайнятості у сфері науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт. Дані для аналізу запропоновані в додатку Д і використані для оцінки динаміки кількості організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи; чисельності фахівців, які в них зайняті, та середніх розмірів організації.

Якщо у 2002 році виконували наукові та науково-технічні роботи 1477 організацій, то у 2010 році їх кількість зменшилася до 1303. Тенденція до зниження почалася з 2006 року, коли вперше за період, що аналізується, темп зростання кількості організацій склав 96,1 %.

Простежується тенденція до зменшення чисельності фахівців, що виконують наукові та науково-технічні роботи. Динаміка цих показників запропонована на рис.3.11.

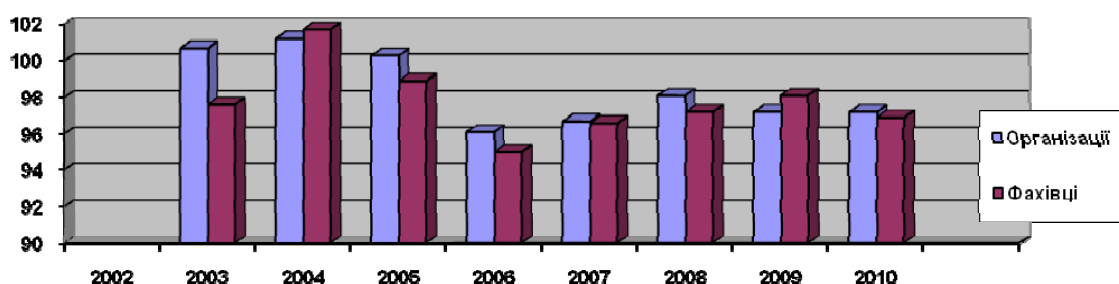


Рис. 3.11. Темп зростання кількості організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи, та темп зростання чисельності фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи в Україні у 2002–2010 роках, % (складено за даними додатку Д)

Дані рисунку 3.11 дають можливість зробити висновок, що в Україні відбувається погіршення кількісних характеристик інноваційного потенціалу, який визначає стратегічний розвиток економіки. Так само відмічено зменшення розмірів організацій, які визначено автором за критерієм кількості фахівців, які зайняті в середньому в одній організації. Дані показані в таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

Середня кількість фахівців в одній організації, що виконує наукові та науково-технічні роботи в Україні у 2002–2010 роках, осіб

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Середня кількість фахівців однієї організації, осіб	73	70	71	70	69	69	68	69	69
Темп зростання, % до попереднього року	-	96	101,4	98,6	98,6	100	98,5	101,5	100

Дані таблиці 3.8 надають можливість визначити, що з 2001 по 2010 роки відбулося зменшення розмірів організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи. Якщо середня кількість фахівців однієї організації у 2002 році дорівнювала 73 особам, то у 2010 – вже 69. Невелике зростання відмічено у 2004 та 2009 роках, але це свідчить про відсутність загальної стратегії на підвищення ефективності організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи в Україні. Зменшення складає 5,5 % чисельності фахівців однієї організації. Це може бути використано як слабкий сигнал, який дозволяє побачити такі завуальовані наслідки, як декапіталізація цих організацій, зменшення їх кадрового потенціалу, а відповідно і результативності їх діяльності.

Структура фахівців, які виконували наукові та науково-технічні роботи в Україні у 2002-2010 роках *

Показник	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи, осіб	107400	106603	105512	100245	155500	94138	92403	89564
Мають науковий ступень доктора наук, осіб	4000	4114	4180	4262	4400	4453	4441	4500
Частка докторів, %	3,7	3,8	4	4,2	2,8	4,7	4,8	5,0
Мають науковий ступень кандидата наук, осіб	17200	16983	16983	16884	16900	17087	17073	17000
Частка кандидатів, %	16,0	15,9	16,1	16,8	10,9	18,1	18,5	19,0
Частка фахівців, які не мають наукового ступеня, %	80,3	80,2	79,9	78,9	86,3	77,1	76,7	76,0

* Розраховано за: [301]; [304]; [310]; [312]

Дані таблиці 3.9 надають можливість проаналізувати динаміку структури наукового кадрового потенціалу України.

При загальному зменшенні чисельності фахівців, що виконують наукові та науково-технічні роботи, спостерігається збільшення частки осіб, що мають наукові ступені доктора або кандидата наук. Так, частка докторів збільшилася з 3,7 % у 2002 році до 5,0 % у 2010 році. Частка кандидатів наук відповідно зросла з 16,0 % до 19,0%. Це свідчить про поліпшення якісної структури кадрового потенціалу наукової сфери України.

Кадрове забезпечення інноваційної складової стратегічного потенціалу національної економіки доцільно порівняти з цими показниками в країнах, що розташовані на кордонах України і беруть активну участь у науковій та інноваційній співпраці.

Вони опубліковані лише за 2009 рік і відображені в таблиці 3.10.

Таблиця 3.10

**Показники зайнятості у сфері НДДКР (R&D) України, Росії,
Словаччини та Угорщини у 2009 році за даними ЮНЕСКО ***

Показник	Україна	Росія	Словаччина	Угорщина
Всього зайнятих у сфері НДДКР в еквіваленті повної зайнятості, осіб	61858	442263	13290	20064
Зайнятих на тисячу робочої сили, осіб	2,71	5,78	4,84	4,70
Зайнятих на тисячу загальної зайнятості, осіб	2,97	6,29	5,51	5,22

* Розраховано за: [298]

Дані таблиці 3.10 свідчать, що найбільша чисельність зайнятих у сфері НДДКР припадає на Росію – 442263 особи, найменша їх кількість в Словаччині – 13290 осіб. Але це пов'язано не стільки з масштабами дослідницької діяльності, скільки з чисельністю населення країни. Якщо в Росії мешкає більше 150 млн населення, у Словаччині станом на 2012 рік – менше, ніж 5,5 млн осіб. Тому більш аналітично навантаженим є показник зайнятих в даній сфері на один млн населення. Так, Росія займає перше місце з кількістю 3 тис. осіб на один млн населення, на другому місці Словаччина – 2,4 тис., далі розташована Угорщина – 2,0 тис. осіб, і замикає четвірку Україна – лише 1,4 тис. на млн мешканців країни. Відповідно аналогічну черговість у розміщенні країн можна спостерігати стосовно показників зайнятості на тисячу робочої сили і зайнятих на тисячу загальної зайнятості. Це говорить про недостатню увагу уряду України до формування ринку наукової праці, затримки зі створенням робочих місць у науковій та дослідно-конструкторській сферах.

Структура зайнятих НДДКР за секторами економіки досліджена за даними ЮНЕСКО і викладена в таблиці 3.11.

Таблиця 3.11

**Структура зайнятих НДДКР за секторами економіки України, Росії,
Словаччини, Угорщини у 2009 році, % ***

Сектори	Україна	Росія	Словаччина	Угорщина
Підприємство, %	37,3	48,9	12,4	44,7
Урядові організації, %	51,8	33,1	20,8	24,6
Вища освіта, %	10,8	17,6	66,8	-
Приватні некомерційні організації, %	-	0,4	0,1	-

* Розраховано за: [298]

Статистика ООН виділяє такі сектори, як підприємництво, урядові організації, заклади вищої школи, приватні некомерційні організації та сектор невизначених. По країнах, які досліджуються, показники сектору невизначених організацій відсутні, тому даний сектор в таблиці не вказано. Як бачимо з даних таблиці 3.11, в Україні 51,8 процента зайнятих в НДДКР припадає на урядові організації. Підприємницький сектор займає 37,3 процента зайнятих і практично 11 процентів охоплює вища освіта. В Росії спостерігається превалювання зайнятих у секторі підприємництва – 49 процентів, на урядові організації припадає 33 процента, а на вищу школу – 17,6. Менше півпроцента зайнятих НДДКР зареєстровано у приватних некомерційних організаціях. У Словаччині найбільша питома вага відмічена у вищій школі – практично 67 процентів, далі ідуть урядові організації, підприємницькі структури та приватні некомерційні організації. Що стосується Угорщини, статистика наведена лише стосовно підприємницького сектору – 44,7 процента і урядових організацій – 24,6 процента.

Не дає позитивних наслідків спроба вплинути на якість оновлення кадрів шляхом необґрунтованого збільшення чисельності аспірантури і докторантури. Для підготовки величезної кількості аспірантів і докторантів (понад 33 тис. чол.) сьогодні в Україні немає відповідної наукової бази, відповідного фінансування та організаційних умов для проведення наукових досліджень. Практично не фінансується участь здобувачів наукових ступенів у наукових конференціях, семінарах. У багатьох вищих навчальних закладах, де проходить підготовку більша частина здобувачів, не виконується жодної дослідницької теми, тому підсумком їх праці стають переважно компіляційні дисертації. Відповідно незначним є наукове і практичне значення таких робіт. Невелика й частка захищених аспірантами дисертацій, значна частина аспірантів у подальшому не займається науковою роботою [321].

Про недостатню увагу до трудового потенціалу наукового та інноваційного секторів економіки свідчать державні документи, які спрямовані на формування конкурентоспроможної, інноваційно розвиненої країни. Звертає на себе увагу, наприклад, що у проекті Стратегії розвитку України на період до 2020 року, у розділі, який присвячено питанням трудового потенціалу, основні завдання обмежені:

- мінімізацією негативного впливу кризи на ринок праці;
- підтримкою досягнутого рівня оплати праці в бюджетній сфері;
- недопущенням різкого погіршення ситуації у сфері зайнятості населення та безробіття, сприянням розширенню сфери застосування праці економічно активного населення за рахунок створення робочих місць [322].

Відсутні стратегічні заходи з розвитку людського капіталу, реструктуризації складу робочої сили внаслідок структурних змін економіки у бік розширення інноваційної сфери докладання праці, формування інноваційної культури трудових ресурсів України.

Важливим індикатором науково-технічного та інноваційного розвитку країни виступають витрати на наукові та науково-технічні роботи. В таблиці 3.12 визначені внутрішні поточні витрати на наукові та науково-технічні

роботи, виконані власними силами наукових організацій, а у додатку Е показний їх склад за регіонами України.

Таблиця 3.12

**Внутрішні поточні витрати на наукові та науково-технічні роботи,
виконані власними силами наукових організацій України
у 2002–2011 роках, тис. грн. ***

Показник	2003	2004	2006	2007	2008	2010	2011
Витрати, тис. грн.	2823989,4	3538427,2	4961134,3	2524187,6	7723150,2	8825559,7	9365003,6
Темп зростання, % до попереднього року	386,6	125,3	113,1	50,9	305,9	114,9	106,1

* Розраховано за: [301]; [304]; [306]; [310]

Як випливає з даних, наведених в таблиці 3.12 (додатків Е,Ж), внутрішні поточні витрати на дані види робіт, виконані власними силами організацій України, збільшилися у 2010 році у порівнянні з 2002 з 730424,7 тис. грн. до 8825559,7 тис. грн., тобто на 8095135, тис. грн.

Якщо порівняти валові внутрішні витрати на НДДКР по країнах - сусідах, за даними статистики ЮНЕСКО (таблиця 3.13), виникає така картина.

Таблиця 3.13

**Валові внутрішні витрати на НДДКР України, Росії, Словаччини
та Угорщини у 2009 році ***

Показник	Україна	Росія	Словаччина	Угорщина
В тис. дол. США	2486500	33541895	595326	2333267
Як відсоток від ВВП	0,86	1,25	0,48	1,15
На душу населення, в дол. США	54,4	234,5	109,2	233,3

* Розраховано за: [298]

Найбільшу суму валових внутрішніх витрат на НДДКР спрямовує Росія – 33,5 млрд дол. США. Україна спрямувала у 2009 році на дослідження та

розробки 2,5 млрд дол. США, Угорщина – 2,3 млрд дол. США, замикає перелік Словаччина, яка покрила витрати лише на 0,6 млрд дол. США. При розрахунку показника валових внутрішніх витрат на НДДКР на душу населення лідерські позиції займає також Росія – 234,5 дол. США, і незначною мірою відстає Угорщина – 233,3 дол. США. Словаччина витратила 109,2 дол. США, а в Україні на одну особу населення припадає лише 54,4 дол. США.

Важливим оціночним показником виступає доля витрат на НДДКР у валовому внутрішньому продукті країн, що показано для порівняння на рис. 3.12.

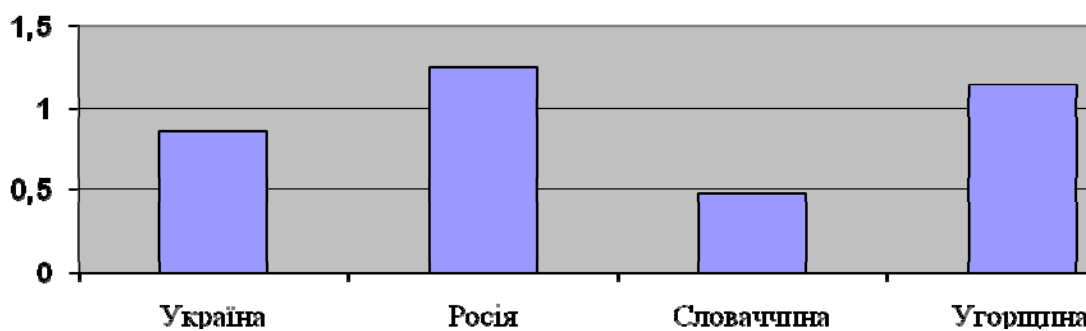


Рис. 3.12. Частка витрат на НДДКР у валовому внутрішньому продукті України, Росії, Словаччини та Угорщини у 2009 році, % [298]

Як свідчать дані на рис. 3.12, найвища частка витрат на НДДКР у Росії – 1,25% від ВВП, в Угорщині цей показник складає 1,15%, у Словаччині – 0,48%, в Україні – 0,86%.

Як відмічено у проекті Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів, наша держава отримала у спадок з радянських часів малоефективну систему фінансування української науки, яка за часи незалежності майже не змінилася, залишившись надто залежною від державних коштів. Проте відбулося значне скорочення обсягів інвестування в науку як державою, так і підприємництвом. Розмір інвестицій, які вкладаються у вітчизняну науку, дуже незначний, що об’єктивно лишає її можливості реалізувати свою функцію ефективного наукового забезпечення

інноваційного розвитку економіки, для чого потрібно було б мати наукоємність ВВП понад 1,7% [321].

За секторами економіки витрати показані в таблиці 3.14.

Таблиця 3.14

Частка валових внутрішніх витрат по секторах в Україні, Росії, Словаччині та Угорщині у 2009 році, %

Сектори	Україна	Росія	Словаччина	Угорщина
Підприємництво, %	54,8	62,4	41,0	57,2
Уряд, %	38,7	30,3	33,9	20,1
Вища освіта, %	6,5	7,1	25,0	20,9
Приватні некомерційні структури, %	-	0,2	-	-

Частка валових витрат по приватних комерційних організаціях показана лише по Росії – 0,2%. Порівняння даних наведених вище таблиць 3.11 та 3.14 дозволяють проаналізувати фінансове навантаження по секторах. Так в Україні доля зайнятих НДДКР в секторі підприємництва становить 37,3 %, а частка витрат практично доходить до 55 %. При цьому в урядових організаціях зайнято 52%, а частка витрат на цей сектор становить лише 39%. Спостерігається недофінансування вищої школи. Порівняння структури витрат на НДДКР по країнах, що аналізуються, показана на рис. 3.13.

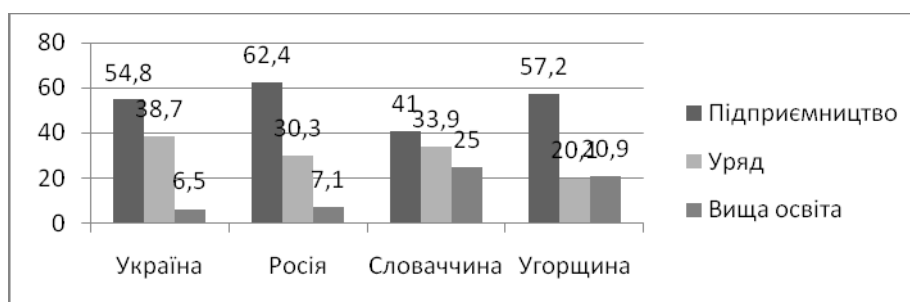


Рис. 3.13. Валові внутрішні витрати на розробки по секторах діяльності протягом 2009 року, %

Результати аналізу рисунка 3.13 дозволяють висловити пропозицію збільшити питому вагу досліджень вищої школи, в якій наука поєднується з

навчальним процесом, студенти залучаються до наукової діяльності, що підвищує рівень підготовленості наукових кадрів в цих країнах.

Кількість інноваційно активних підприємств у промисловості України за період 2002 по 2010 роки наведена в таблиці 3.15.

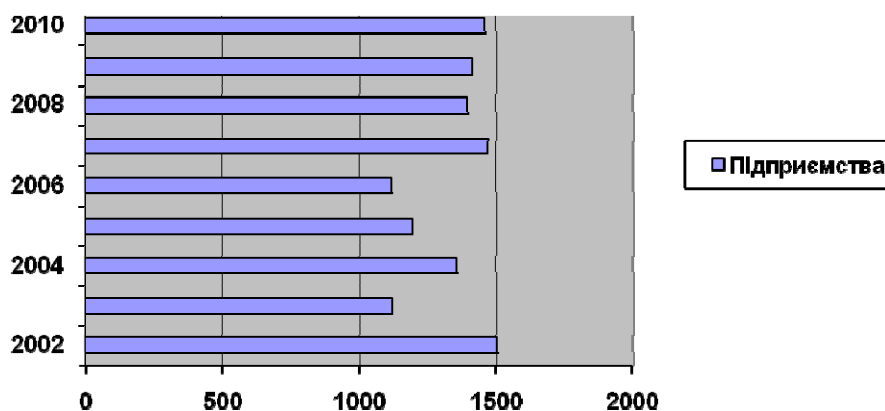
Таблиця 3.15

**Кількість інноваційно активних підприємств у промисловості
України у 2002–2010 роках, одиниць ***

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість інноваційно активних підприємств у промисловості, одиниць	1506	1120	1359	1193	1118	1472	1397	1411	1462
Темп зростання, % до попереднього року	-	74,4	121,3	87,8	93,7	131,7	95	101,0	103,6

* Розраховано за: [301]; [304]; [306]; [308]

Як свідчать дані таблиці 3.15, спостерігається загальне зменшення кількості інноваційно активних підприємств в Україні за проаналізований період. Якщо у 2002 році функціонувало 1506 інноваційно активних підприємств, то у 2010 – 1462. Динаміка зміни їх кількості протягом періоду з 2002 року показана на рис. 3.14.



**Рис. 3.14. Кількість інноваційно активних підприємств України
у 2002–2010 роках, одиниць**

Причинами нестабільності показника кількості інноваційно активних підприємств в країні є: відсутність стабільного попиту на інноваційну продукцію; відсутність фінансових ресурсів на перманентне оновлення виробництва внаслідок появи нових інновацій, що в цілому обумовлює високий ступінь ризику і нездатність переважної більшості менеджерів керувати підприємствами в таких умовах.

Відповідно змінюється структура інноваційно активних підприємств України, що проілюстровано на рис. 3.15., 3.16. Структура інноваційно активних підприємств наведена за 2008 рік – період, який характеризується найменшим обсягом просування на ринок інноваційних видів продукції, та за 2010 рік.

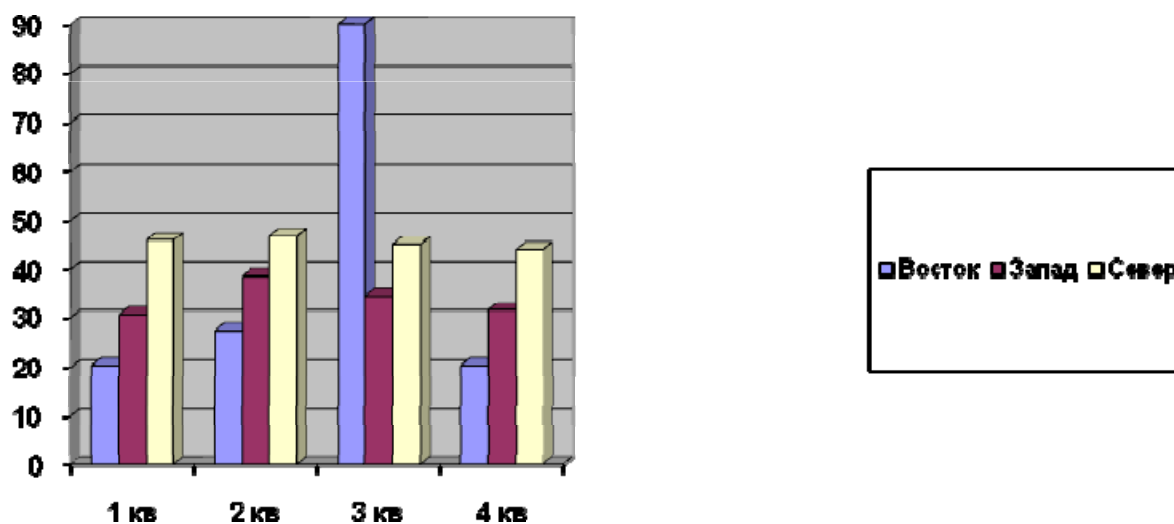


Рис. 3.15. Структура інноваційно активних підприємств України у 2008 році за напрямками інноваційної діяльності

Геометрична інтерпретація структури інноваційно активних підприємств промисловості України за видами інноваційної діяльності свідчить, що збільшується частка підприємств, які придбали машини, обладнання та програмне забезпечення.

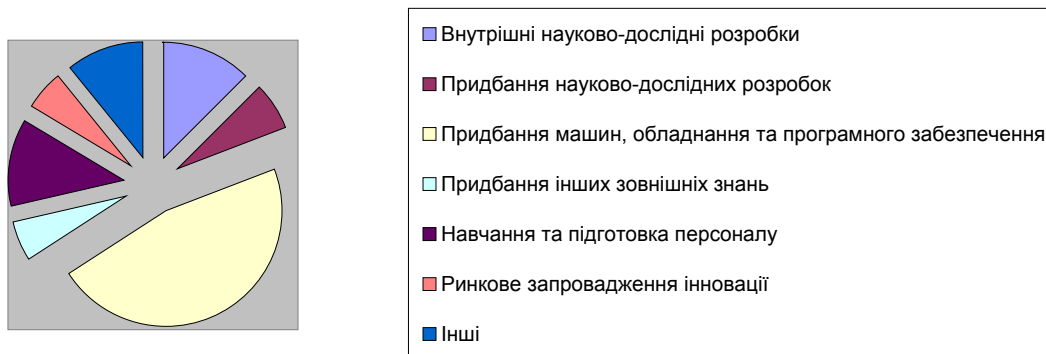


Рис. 3.16. Структура інноваційно активних підприємств промисловості України у 2010 році за напрямками інноваційної діяльності

Геометрична інтерпретація структури інноваційно активних підприємств промисловості України за видами інноваційної діяльності свідчить, що збільшується частка підприємств, які придбали машини, обладнання та програмне забезпечення.

При тому, що кількість підприємств зменшується, загальний обсяг інноваційних витрат зростає, про що свідчать дані таблиці 3.16. Якщо у 2002 році обсяг інноваційних витрат становив 3018276,0 тис. грн., то у 2010 – 8045495,2 тис. грн., тобто збільшився у 2,7 рази.

Данні таблиці 3.16 свідчать про зниження ефективності витрат на інноваційну діяльність. Якщо у 2002 році інноваційні витрати на одну гривню інноваційної продукції склали 0,24 грн., у 2009 році цей показник досяг 0,93 грн. Найбільшу ефективність використання інноваційних витрат можливо відмітити у 2006 році – 0,2 грн. У 2010 році у порівнянні з 2009 роком цей показник знизився незначною мірою і досяг 0,73 грн. При цьому неможливо не відмітити, що інноваційні витрати можуть бути спрямовані на впровадження технологій чи продукції, які будуть впроваджені у виробництво в майбутньому періоді, але загальна тенденція свідчить про зниження їх ефективності.

**Загальний обсяг інноваційних витрат
та реалізованої інноваційної продукції у 2002-2010 роках***

Показник	2002	2004	2006	2007	2009	2010
Загальний обсяг витрат за напрямками інноваційної діяльності, тис. грн.	3018276,0	4534617,6	6159950,4	10821016,6	7949907,9	8045495,2
Загальний обсяг інноваційної продукції, тис. грн.	12605688,7	18783982,6	30892704,7	22305797,8	8511464,1	10995145,1
Інноваційні витрати на одну гривню реалізованої продукції, грн.	0,24	0,24	0,20	0,49	0,93	0,73

* Розраховано за: [301]; [304]; [305]; [306]; [308]

Обсяг витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за видами та регіонами запропоновано в додатку Ж. Аналіз статистичної інформації надає можливість зробити висновок, що найбільш активними з позиції витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт є м. Київ, Харківська та Дніпропетровська області. Це обумовлено тим, що основні наукові організації сконцентровані саме в указаних регіонах.

В таблиці 3.17 запропонована інформація про впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості України.

**Впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості
України у 2002–2010 роках, одиниць ***

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Впровадження прогресивних технологічних процесів, одиниць	1142	1482	1727	1808	1145	1419	1647	1893	2043
Темп зростання, % до попереднього року	-	130	116,5	105	63,3	124	116,1	115	108

* Розраховано за: [308]; [312]

Період, за які проаналізовано дані з впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості, складається з двох етапів. Перший охоплює 2002–2005 роки, коли відбувалося стійке зростання кількості впроваджених прогресивних технологій. У 2006 році відбулося різке зменшення цього явища. У порівнянні з попереднім періодом кількість технологічних процесів, що були впроваджені у промисловості України, у 2006 році зменшилася на 663 одиниці, тобто на 37 %. Починаючи з 2007 року, спостерігається стабільне зростання цього показника, що безумовно свідчить про появу нової позитивної тенденції на інноваційно активних підприємствах промисловості України. Цю тенденцію доцільно розвивати такими важелями як пільгове кредитне фінансування інноваційно активних підприємств, державна підтримка кадрового забезпечення високотехнологічних процесів, участі через приватно-публічні партнерства. Необхідною умовою подальшої активізації інноваційно активних підприємств є створення інституційних основ функціонування інноваційно-орієнтованої економіки, побудова національної інноваційної системи, впровадження інноваційних кластерів в регіонах, які є лідерами інноваційної активності.

Важливою складовою характеристики інноваційного потенціалу України є можливості випуску нових видів продукції, які визначають фактично конкурентоспроможність підприємств та регіонів України.

Дані про освоєння нових видів продукції наведено в таблиці 3.18.

Таблиця 3.18

Освоєння інноваційних видів продукції у промисловості України у 2002–2010 роках, найменувань *

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Освоєння інноваційних видів продукції у промисловості, найменувань	22847	7416	3978	3152	2408	2526	1647	1893	2408
Темп зростання, % до попереднього року	-	32,4	5,3	79,2	76,4	105	65,2	115	127,2

* Розраховано за: [300]; [301]; [302]; [304]; [306]

Результати аналізу таблиці 3.18 говорять про відсутність стабільного виходу на ринок інноваційної продукції промислових підприємств України, навіть про різке зменшення її кількості у період з 2002 по 2006 роки. З 2007 року цей показник варіює. При цьому найменша кількість інноваційних видів продукції була введена на ринок у 2008 році – 1647 найменувань. Обструкції, які гальмують розвиток інноваційного потенціалу на промислових підприємствах України, проявилися в даних соціологічного дослідження. Результати опитування керівників 1012 провідних промислових підприємств-експортерів України, які наведені в монографії науковців Інституту економіки НАН України за ред. В.М.Гееця, свідчать про такий стан чинників науково-технічного та інноваційного характеру:

1. Основний капітал обстежених підприємств-експортерів характеризується підвищеним рівнем морального і фізичного зносу.

2. Технологічні можливості та розвиненість високих технологій характеризується такими фактами, що лише 6,8% обстежених підприємств працюють за новітньою якісною технологією, захищеною патентом. У критичному стані перебуває 15,2% обстежених підприємств, які використовують застарілі технології.

3. Інноваційні конкурентні переваги обмежені недостатнім фінансуванням НДДКР. Крім цього, на думку опитаних менеджерів, реалізації інноваційних переваг перешкоджають: низькі рівні захисту інтелектуальної власності та ліцензування технологій; недоступність венчурного капіталу для нових ризикових проектів; недоступність кредитів для малого бізнесу; складність створення нового бізнесу. Іншими проблемними складовими їх діяльності були недостатньо розвинена матеріальна база для здійснення НДДКР, недостатня кількість фахівців-розробників (науковців) та недоступність інформації про світові сучасні розробки. Не сприяє розвитку інноваційної діяльності брак державної продуманої інноваційної та науково-технічної політики.

4. Інформаційні технології є пріоритетними у системах обліку та звітності, управління збутом та матеріально-технічним постачанням, а також у дослідженні ринків та підприємств-конкурентів. Опитування показало, що кожне п'яте підприємство взагалі не здійснювало впровадження інформаційних технологій.

5. Інвестиції здійснюються більшістю підприємств за рахунок власних коштів. Щодо зовнішніх джерел забезпечення інвестицій, то найпоширенішим джерелом були банківські кредити.

6. Ефективність використання національного капіталу визначена наступним чином. Більшість українських підприємств не використовує значні переваги боргових паперів; лише 12% підприємств-експортерів та 6,8% підприємств-неекспортерів виходили на фондовий ринок. У інвестиційних стратегіях переважають вкладення, які спрямовані на впровадження нових видів продукції (87% підприємств-експортерів).

Оновлення техніки та придбання обладнання знаходиться на другому плані. Проведене дослідження дозволило зробити висновки, що конкурентоспроможність вища у підприємств, які інтенсивніше вкладають кошти у купівлю нових видів техніки, обладнання, реконструкцію та розширення виробництва, а також в освіту й підготовку (перепідготовку) кадрів.

7. Ефективність роботи підприємств залежить від наявності ефективних управлінських структур, від стратегії розвитку. Діяльність переважної кількості підприємств-експортерів підпорядковується стратегії розвитку терміном до одного року (34,9%), до трьох років (31,7%) і лише 2,3 % опитаних підприємств засвідчили про наявність стратегії, розробленої на термін понад десять років.

8. Конкурентна боротьба реалізується через такі форми як відтік науково-технічної еліти за кордон; квотування продажу продукції; антидемпінгові розслідування щодо українських виробників [340, с. 108-109].

Наведені результати дослідження дозволяють зробити такі висновки.

По-перше, відсутні мотиваційні механізми впровадження на підприємствах новітньої техніки та технології. Застаріла технічна база в свою чергу залишає новостребуваними спеціалістів, які можуть працювати та управляти сучасними техніко-технологічними системами, а спеціалістів з застарілими знаннями не стимулює до професійного розвитку та підвищення кваліфікації. Тобто виробничий базис підприємств знаходиться у стадії застою, що обмежує конкурентні переваги національної економіки в цілому.

По-друге, інформаційне суспільство, яке повинно бути сформоване в Україні як результат сучасних глобалізаційних тенденцій, включає й формування інформаційної культури в широкому сенсі не тільки у населення, а в першу чергу у підприємств, особливо у підприємств-лідерів національної економіки. Інформаційна культура охоплює не тільки

освіченість та в цілому світогляд громадян, а й можливість доступу до інформації, її повноту та достовірність (що залежить від культури тих, хто формує інформаційні бази) як для окремої особи, так і для корпорацій чи їх об'єднань. Сучасна людина повинна володіти сучасними інформаційними технологіями, а як вона може це робити, якщо на підприємствах, тобто місцях докладання праці ці технології не задіяні.

По-третє, особливу небезпеку становить недостатньо професійний рівень управління національним бізнесом, про що свідчать результати опитування стосовно застосування стратегії розвитку підприємств. Ті менеджери, які відповіли про розробку стратегії розвитку на термін до одного року, не мають уявлення про стратегічний менеджмент та сутність стратегії як такої. Це говорить про компетенції управлінського персоналу, які також можуть виступати конкурентною перевагою або, як у наведеному прикладі, гальмувати інноваційний розвиток підприємств.

3.3. Стохастичний аналіз інноваційного потенціалу та регресивна модель впливу інноваційних факторів на рівень розвитку національної економіки

Фактори, які впливають на рівень використання інноваційного потенціалу, об'єднуються в процесі взаємодії в систему, яка не тільки підсилює їх результативність, але виступає предметом аналізу і надає можливість виявлення стратегічних напрямів розвитку. Це обумовлює широке використання факторних методів у складі стратегічного аналізу.

До факторного аналізу віднесено широкий спектр методів багатомірного статистичного аналізу, які надають можливість визначити наявність або відсутність зв'язку між змінними явищами. Аналіз виявлених факторів зазвичай приводить до можливості та необхідності визначення латентних на період збору інформації чинників, дія яких суттєвим чином впливає на результативність функціонування системи стратегічного потенціалу національної економіки. Термін «фактор» в економічній енциклопедії пояснюється як істотне об'єктивне причинне явище або процес у виробництві, під впливом якого змінюється його ефективність [86, с. 781]. Це дозволяє розглядати фактор як об'єктивне, наявне або приховане явище чи процес, що відбувається в межах системи національної економіки або за її кордонами і чинить певний вплив на рівень активізації стратегічного потенціалу країни.

Здійснення кореляційного аналізу передбачає такі послідовні етапи.

1. Побудова гіпотези про вплив на результативний показник системних факторів.
2. Встановлення причинно-наслідкових зв'язків, детермінованих чи стохастичних, між досліджуваними ознаками. Вибір метода аналізу.
3. Розрахунок коефіцієнта кореляції, який дозволяє окреслити спектр факторів, що активізують стратегічний потенціал національної економіки.

4. Формування кореляційно-регресивна моделі.

5. Статистична оцінка параметрів зв'язку (економічна інтерпретація, оцінка значимості коефіцієнтів кореляції: наскільки відібрані фактори пояснюють варіацію результативного показника) та використання їх для вирішення практичних завдань, наприклад, прийняття рішень, прогнозування, планування, нормування тощо.

В процесі факторного аналізу важливим етапом виступає побудова гіпотезі про наявність кола факторів, які забезпечують активізацію стратегічного потенціалу. Коло цих факторів та їх об'єктивність обмежується компетентністю аналітика і наявністю інформації, яка дозволяє їх ідентифікувати. Дані щодо кількісної характеристики факторів за 2002–2010 роки запропоновано в додатку 3. В межах даного дослідження до аналізу прийняті всі фактори, які складають інноваційний потенціал стратегічного розвитку національної економіки і відображені у статистичній звітності.

Дана таблиця не відображає дії зовнішніх факторів, інформація про наявність яких та їх кількісну характеристику відсутня.

Крім цього, необхідно відмітити, що вказані фактори можуть діяти як загальні, впливаючи на функціонування стратегічного потенціалу в цілому, або як особливі чи специфічні, спрямовані на окремі системні елементи або на інші чинники. При побудові гіпотези також було враховано, що фактори в залежності від спрямованості та сили дії поділяються на сталі та змінні. Якщо сталі мають тривалу траєкторію дії, змінні можуть носити дискретний характер, який хоча й оказує вплив на систему, але не має стратегічного характеру.

На другому етапі факторного аналізу, проводиться вибір математичного апарату того чи іншого способу оцінки дії факторів, наприклад, метод головних компонент; метод максимальної правдоподібності; ситуаційний аналіз; метод дерева цілей та факторів, що забезпечують реалізацію цілей; кореляційний аналіз.

При виборі методів факторного аналізу в методичній літературі рекомендовано визначити набір цілей стратегічного аналізу (достовірність, результативність і т.д.). Дане дослідження показало, що забезпечення адекватності та ефективності методів стратегічного аналізу базується на дотриманні наступних вимог:

1. Оцінка стану стратегічного потенціалу як результату структурної взаємодії певної факторної системи.
2. Оцінка поведінки стратегічного потенціалу у діалектичному вимірі.
3. Забезпечення єдності структурно-діалектичного підходу до вибору методів.

В методичній літературі також рекомендовано при проведенні стратегічного аналізу застосовувати такі моделі дослідження [272].

По-перше, застосовуються дескриптивні моделі, що описують стан господарської системи.

По-друге, виділяють предикативні моделі факторного аналізу, які розглядають вплив факторів у перспективі і мають характер передбачення майбутнього.

По-третє, нормативні моделі, метою яких є порівняння фактичних результатів розвитку регіону з плановими, нормативними, яких очікували отримати.

Дотриманню вказаних цілей та вимог відповідає найкращим чином кореляційно-регресивний аналіз, який спрямовано на виявлення системної дії сталих на тривалому протязі часу факторів та їх впливу на результативний показник.

Кореляційним зв'язком, за визначенням науковців, що займаються статистичним аналізом, називається такий зв'язок між ознаками суспільно-економічних явищ, за якого на величину результативної ознаки, крім факторної, впливають багато інших ознак, які можуть діяти в різних напрямках одночасно чи послідовно; він характеризується тим, що між факторною і результативною ознаками немає повної відповідності, а лише є певне

співвідношення. Особливістю кореляційного зв'язку є те, що кожному значенню факторної ознаки відповідає не одне, а ціла низка значень результативної ознаки. Кореляційний зв'язок можна виявити тільки у вигляді загальної тенденції при масовому порівнянні факторів [272].

Багатофакторний кореляційно-регресивний аналіз дозволяє оцінити міру впливу на результативний показник, який досліджується, кожного з факторів, що включені в модель (рівняння) при фіксованому положенні (середньому рівні) інших факторів, а також при будь-яких можливих варіантах сукупності факторів з певним ступенем точності знайти теоретичне значення цього показника [272]. При цьому важливою умовою є відсутність функціонального зв'язку між факторами.

Відсутність чи наявність зв'язку між фактором та результативним показником може бути визначені за допомогою даних, що наведена в таблиці 3.19.

Таблиця 3.19

Величина коефіцієнта кореляції і щільність зв'язку за "Таблицею Чеддока"

Коефіцієнт кореляції	Щільність зв'язку
1,00	Зв'язок функціональний
0,90—0,99	Дуже сильний
0,70—0,89	Сильний
0,50—0,69	Значний
0,30—0,49	Помірний
0,10—0,29	Слабкий
0,00	Зв'язок відсутній

При побудові регресивної факторної моделі враховуються фактори, коефіцієнт кореляції яких більше 0,7.

Математичний апарат дозволяє знайти аналітичне відображення зв'язку окреслених факторів з результативним показником, який відбиває стан аналізованої системи, що відображено функцією:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n) \quad (3.2)$$

де: y – результативний показник,

x – факторний показник

Метою цього аналізу є визначення характеру та ступеня впливу чинників інноваційного розвитку національної економіки України на її стратегічний потенціал. В попередніх дослідженнях доведено, що найбільш складним питанням є вибір форми зв'язку.

Форма зв'язку між явищами описується таким аналітичним рівнянням, яке дозволяє не тільки показати вплив аргументу на результативний показник стратегічного потенціалу національної економіки, але й створює можливість формалізувати його дію в майбутньому. Це особливо актуально в процесі стратегічного управління національним розвитком України, тому що сприяє прийняттю управлінських рішень довгострокового характеру, спрямованих на посилення конкурентоспроможності країни. В статистичних посібниках доведено, що в більшості практичних випадків функцію множини змінних шляхом математичних ітерацій можна звести до лінійного вигляду, що в свою чергу надає можливість використовувати рівняння регресії в лінійній формі:

$$y_x = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n. \quad (3.3)$$

Відомо, що коефіцієнти цього рівняння показують ступінь впливу відповідного фактора на результативний показник. При цьому кожен коефіцієнт визначається при фіксованому положенні інших факторів.

Коефіцієнт кореляції розраховано за формулою:

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x}) \cdot (y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \cdot \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}}. \quad (3.4)$$

Параметри рівняння, як і у випадку з парною регресією, знаходяться за допомогою методу найменших квадратів.

Відомо, що коефіцієнт кореляції може набувати як позитивних (при прямому зв'язку), так і негативних (при оберненому зв'язку) значень.

Як впливає з таблиці 3.19, з'ясовано в якості результативного показника, що характеризує рівень використання потенціалу національної економіки, обсяг валового внутрішнього продукту. Його значення є результатом дії широкого кола факторів, серед яких особливе значення мають інноваційні. Їх дія обумовлює активізацію креативної, технологічної, кадрової та інституційної складових стратегічного потенціалу національної економіки. Саме інноваційні фактори, їх динаміка формують конкурентні переваги, що забезпечують сталий та випереджальний розвиток країни. Статистична звітність дозволила визначити такі фактори, як:

- кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи;
- чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи;
- внутрішні поточні витрати на наукові та науково-технічні роботи, виконані власними силами наукових організацій;
- загальний обсяг витрат на наукові та науково-технічні роботи;
- фахівці вищої кваліфікації, які зайняті в економіці України (кандидати та доктори наук);
- загальний обсяг інноваційної продукції;
- впровадження прогресивних технологічних процесів;
- освоєння інноваційних видів продукції у промисловості;
- кількість інноваційно активних підприємств у промисловості.

Припустимо, зроблена вибірка об'єму n , результати якої можна представити матрицею X і вектором Y :

-

$$X = \begin{bmatrix} x_{1,1} & x_{2,1} & \dots & x_{m,1} \\ x_{1,2} & x_{2,2} & \dots & x_{m,2} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{1,n} & x_{2,n} & \dots & x_{m,n} \end{bmatrix} \quad (3.8)$$

$$Y = \begin{bmatrix} y_1 \\ y_2 \\ \dots \\ y_n \end{bmatrix} \quad (3.9)$$

В якості першого фактора, вплив якого оцінено статистично за допомогою коефіцієнта кореляції, визначено кількість організацій, які виконують наукові та науково-дослідні роботи. Теоретичне дослідження сутнісного навантаження цього фактора дозволило зробити висновок, що саме ці організації є модераторами як фундаментальних досліджень, так і трансформації їх у потенційні практичні інновації.

Розрахунок коефіцієнта кореляції між обсягом валового регіонального продукту України та кількістю організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи, наведено в таблиці 3.20.

Таблиця 3.20

Розрахунок коефіцієнта кореляції валового регіонального продукту та кількості організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи

Рік	Кількість організацій, одиниць	ВРП, млн грн.					
	x_i	Y	$(x_i - \bar{x})$	$(y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x}) \cdot (y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x})^2$	$(y_i - \bar{y})^2$
2002	1477	204342	48,6	-400575,6	-19450168,6	2357,6	160460775708,6
2003	1487	244497	58,6	-360420,6	-21104625,9	3428,8	129902976867,0
2004	1505	345113	76,6	-259804,6	-19889482,1	5860,8	67498407087,4

2005	1510	441452	81,6	-163465,6	-13331524,2	6651,3	26720987853,1
2006	1452	544153	23,6	-60764,6	-1431342,9	554,9	3692331211,9
2007	1404	720731	-24,4	115813,4	-2830995,3	597,5	13412753914,1
2008	1378	948056	-50,4	343138,4	-17309428,2	2544,6	117743992055,8
2009	1340	913345	-88,4	308427,4	-27278694,0	7822,4	95127488486,5
2010	1303	1082569	-125,4	477651,4	-59918720,1	15736,3	228150902379,9
Σ	12856,0	5444258,0	0,0	0,0	-182544981,2	45554,2	842710615564,2
Серед- нє	1428,4	604917,6				5061,6	93634512840,5
$k=$	-20282775,69						
σ	71,14478369						
σ	305997,57						
$r=$	-0,931679086						

Значення даного коефіцієнта дозволяє зробити висновок про наявність впливу кількості організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи, на обсяг валового регіонального продукту і включити дію визначеного фактора в систему факторів рівняння регресії.

Наступним фактором визначена чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи. Розрахунок коефіцієнта кореляції запропоновано в таблиці 3.21.

Таблиця 3.21

Розрахунок коефіцієнта кореляції валового регіонального продукту та чисельності фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи

Рік	Чисельність фахівців, осіб	ВРП, млн грн.					
	x_2	Y	$(x_i - \bar{x})$	$(y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x}) \cdot (y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x})^2$	$(y_i - \bar{y})^2$

2002	107400	204342	7673,1	-400575,6	-3073660746,2	58876634,1	160460775708,6
2003	104841	244497	5114,1	-360420,6	-1843230767,8	26154132,5	129902976867,0
2004	106603	345113	6876,1	-259804,6	-1786444991,2	47280904,0	67498407087,4
2005	105512	441452	5785,1	-163465,6	-945666401,7	33467510,6	26720987853,1
2006	100245	544153	518,1	-60764,6	-31482791,4	268439,1	3692331211,9
2007	96800	720731	-2926,9	115813,4	-338973083,7	8566678,6	13412753914,1
2008	94138	948056	-5588,9	343138,4	-1917762639,5	31235679,0	117743992055,8
2009	92403	913345	-7323,9	308427,4	-2258888333,4	53639348,5	95127488486,5
2010	89600	1082569	-10126,9	477651,4	-4837123105,5	102553878,6	228150902379,9
Σ	897542,0	5444258,0	0,0	0,0	-17033232860,4	362043204,9	842710615564,2
Серед- не	99726,9	604917,6				40227022,8	93634512840,5
κ=	-1892581429						
σ	6342,477652						
σ	305997,57						
r=	-0,975163979						

Лінійний коефіцієнт кореляції показує, що існує високий ступінь залежності обсягів валового регіонального продукту та кількості фахівців, що залучені до виконання наукових та науково-технічних робіт. Це підтверджує теоретичний висновок про необхідність розвитку кадрового потенціалу науки, створення відповідної мотиваційної системи в країні, формування адекватної сучасним вимогам інфраструктури наукових досліджень. Саме кадровий потенціал наукових установ генерує нову якість стратегічного потенціалу і надає змогу активно його використовувати.

Наступним етапом є розрахунок лінійного коефіцієнта кореляції між валовим регіональним продуктом і обсягом внутрішніх поточних витрат на наукові та науково-технічні роботи, що виконані власними силами організацій. Розрахунки викладені в таблиці 3.22.

**Розрахунок коефіцієнта кореляції валового регіонального продукту та
внутрішніх поточних витрат на наукові та науково-технічні роботи,
виконані власними силами наукових організацій**

Рік	Внутрішні поточні витрати, тис. грн.	ВВП, млн грн.					
	x_3	Y	$(x_i - \bar{x})$	$(y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x}) \cdot$ $(y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x})^2$	$(y_i - \bar{y})^2$
2002	730424,7	204342	-4068878,2	-400575,6	1629893127649,5	16555769444757,2	160460775708,6
2003	2823989,4	244497	-1975313,5	-360420,6	711943573047,7	3901863247698,8	129902976867,0
2004	3538427,2	345113	-1260875,7	-259804,6	327581239302,4	1589807418772,7	67498407087,4
2005	4386269,5	441452	-413033,4	-163465,6	67516726928,9	170596552801,5	26720987853,1
2006	4961134,3	544153	161831,4	-60764,6	-9833615796,6	26189416411,0	3692331211,9
2007	2524187,6	720731	-2275115,3	115813,4	-263488934254,0	5176149426061,6	13412753914,1
2008	7723150,2	948056	2923847,3	343138,4	1003284429565,7	8548883293614,8	117743992055,8
2009	7680583,1	913345	2881280,2	308427,4	888665902522,3	8301775847025,8	95127488486,5
2010	8825559,7	1082569	4026256,8	477651,4	1923147397453,2	16210744177435,7	228150902379,9
Σ	43193725,7	5444258,0	0,0	0,0	6278709846419,1	60481778824579,1	842710615564,2
Серед- не	4799302,9	604917,6				6720197647175,5	93634512840,5
$k=$	6,97634E+11						
σ	2592334,401						
σ	305997,57						
$r=$	0,879465695						

Наступним кроком визначено розрахунок лінійного коефіцієнта кореляції між загальним обсягом інноваційних витрат і валовим регіональним продуктом в Україні. Результат висвітлено в таблиці 3.23.

Таблиця 3.23

Розрахунок коефіцієнта кореляції валового регіонального продукту та загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності

Рік	Загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності, тис. грн.	ВРП, млн грн.					
	x_i	y	$(x_i - \bar{x})$	$(y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x}) \cdot (y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x})^2$	$(y_i - \bar{y})^2$
2002	3018276	204342	-3796712,9	-400575,6	1520870392555,0	14415029098140,6	160460775708,6
2003	3059849	244497	-3755139,9	-360420,6	1353429620960,9	14101075918914,7	129902976867,0
2004	4534617,6	345113	-2280371,3	-259804,6	592450860758,3	5200093417888,5	67498407087,4
2005	5751562,9	441452	-1063426,0	-163465,6	173833527331,1	1130874928371,1	26720987853,1
2006	6159950,4	544153	-655038,5	-60764,6	39803125349,8	429075480151,5	3692331211,9
2007	10821016,6	720731	4006027,7	115813,4	463951862616,4	16048257666098,8	13412753914,1
2008	11994224,8	948056	5179235,9	343138,4	1777194938698,9	26824484162566,4	117743992055,8
2009	7949907,9	913345	1134919,0	308427,4	350040156540,5	1288041060899,7	95127488486,5
2010	8045495,2	1082569	1230506,3	477651,4	587753095671,3	1514145672305,9	228150902379,9
Σ	61334900,4	5444258,0	0,0	0,0	6859327580482,0	80951077405337,1	842710615564,2
Серед- не	6814988,9	604917,6				8994564156148,6	93634512840,5
$k=$	7,62148E+11						
σ	2999093,889						
σ	305997,57						
$r=$	0,830483474						

Значення даного коефіцієнта перевищує 0,8, що дозволяє зробити висновок про наявність тісного зв'язку між фактором, що аналізується і результативним показником. Це також підтверджує гіпотезу про велике значення збільшення фінансування інноваційних розробок та стимулювання їх впровадження на практиці.

Значним кадровим важелем активізації стратегічного потенціалу виступають не тільки зайняті у складі наукових організацій, але й кадровий потенціал університетів. Цей фактор виражено через показник кількості фахівців вищої кваліфікації, зайнятих в економіці України. Фахівцями вищої кваліфікації, що зайняті в економіці України, вважаються доктори та кандидати наук. При визначенні даного показника вважалося, що саме дана категорія виступає модератором наукового прогресу в країні. При аналізі даного фактора вважається, що діяльності фахівців вищої кваліфікації ув'язана з практичними завданнями економіки. Розрахунок коефіцієнта кореляції між даним фактором та обсягом валового регіонального продукту викладено в таблиці 3.24.

Таблиця 3.24

Розрахунок коефіцієнта кореляції валового регіонального продукту та фахівців вищої кваліфікації (доктори наук та кандидати наук)

Рік	Фахівці вищої кваліфікації, які зайняті в економіці України (доктори наук та кандидати наук), осіб	ВРП, млн грн.					
	x_i	y	$(x_i - \bar{x})$	$(y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x}) \cdot (y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x})^2$	$(y_i - \bar{y})^2$
2002	73681	204342	-11106,2	-400575,6	4448881136,8	123348172,0	160460775708,6
2003	75631	244497	-9156,2	-360420,6	3300090700,1	83836405,4	129902976867,0
2004	77412	345113	-7375,2	-259804,6	1916116331,6	54393902,8	67498407087,4

2005	80305	441452	-4482,2	-163465,6	732688945,7	20090316,0	26720987853,1
2006	84381	544153	-406,2	-60764,6	24683912,8	165016,5	3692331211,9
2007	87036	720731	2248,8	115813,4	260438700,2	5057001,5	13412753914,1
2008	91186	948056	6398,8	343138,4	2195666653,0	40944357,0	117743992055,8
2009	95035	913345	10247,8	308427,4	3160695911,2	105016949,4	95127488486,5
2010	98418	1082569	13630,8	477651,4	6510760694,5	185798102,8	228150902379,9
Σ	763085,0	5444258,0	0,0	0,0	22550022985,9	618650223,6	842710615564,2
Серед- нє	84787,2	604917,6				68738913,7	93634512840,5
$k=$	2505558110						
σ	8290,893422						
σ	305997,57						
$r=$	0,987609297						

Значення даного показника складає 0,99. Це доводить наявність дуже щільного, близького до пропорційної залежності зв'язку між обсягами валового національного продукту та науковим кадровим потенціалом країни. Результат розрахунку коефіцієнта кореляції викликає необхідність врахування впливу цього фактора при складанні рівняння регресії.

При побудові гіпотези про систему факторів, які активізують інноваційну складову стратегічного потенціалу національної економіки, було запропоновано дослідити поведінку чинника, який концентрує обсяги інноваційної продукції в країні. Передбачалося при побудові гіпотези, що обсяги інноваційної продукції як частини валового регіонального продукту безпосередньо впливають на обсяг останнього. Результати розрахунку коефіцієнта кореляції запропоновані в таблиці 3.25.

**Розрахунок коефіцієнта кореляції валового регіонального продукту
та загального обсягу інноваційної продукції ***

Рік	Загальний обсяг інноваційної продукції, тис. грн.	ВРП, млн грн.					
	x_i	y	$(x_i - \bar{x})$	$(y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x}) \cdot$ $(y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x})^2$	$(y_i - \bar{y})^2$
2002	12605688,7	204342	-4801087,6	-400575,6	1923198345993,4	23050442462946,3	160460775708,6
2003	12882111,4	244497	-4524664,9	-360420,6	1630782248974,7	20472592758936,3	129902976867,0
2004	18783982,6	345113	1377206,3	-259804,6	-357804462019,7	1896697100946,0	67498407087,4
2005	24995377	441452	7588600,7	-163465,6	-1240474823865,9	57586860078133,8	26720987853,1
2006	30892704,7	544153	13485928,4	-60764,6	-819466443454,6	181870263910865,0	3692331211,9
2007	22305797,8	720731	4899021,5	115813,4	567372550461,9	24000411330860,8	13412753914,1
2008	14688715,6	948056	-2718060,7	343138,4	-932671131941,5	7387854150088,5	117743992055,8
2009	8511464,1	913345	-8895312,2	308427,4	-2743558419662,4	79126579728489,6	95127488486,5
2010	10995145,1	1082569	-6411631,2	477651,4	-3062524919846,8	41109015072255,5	228150902379,9
Σ	156660987,0	5444258,0	0,0	0,0	-5035147055360,8	436500716593521,0	842710615564,2
Серед- нє	17406776,3	604917,6				48500079621502,4	93634512840,5
$k=$	-5,59461E+11						
σ	6964199,855						
σ	305997,57						
$r=$	-0,262530911						

Як свідчать результати розрахунків, цей коефіцієнт нижче 0,3. Це означає фактично відсутність впливу і неможливість включення до кола факторів регресивної моделі. При цьому спостерігається наявність певного протиріччя

між теоретичними викладками та результатами розрахунків. Таблиця 3.26 містить розрахунок коефіцієнта кореляції валового регіонального продукту та впровадження прогресивних технологічних процесів.

Таблиця 3.26

Розрахунок коефіцієнта кореляції валового регіонального продукту та впровадження прогресивних технологічних процесів *

Рік	Впровадження прогресивних технологічних процесів, одиниць	ВРП, млн грн.					
	x_i	y	$(x_i - \bar{x})$	$(y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x}) \cdot (y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x})^2$	$(y_i - \bar{y})^2$
2002	1142	204342	-447,6	-400575,6	179279815,3	200306,0	160460775708,6
2003	1482	244497	-107,6	-360420,6	38765233,1	11568,2	129902976867,0
2004	1727	345113	137,4	-259804,6	-35708692,8	18891,0	67498407087,4
2005	1808	441452	218,4	-163465,6	-35708142,5	47718,0	26720987853,1
2006	1145	544153	-444,6	-60764,6	27013220,8	197629,6	3692331211,9
2007	1419	720731	-170,6	115813,4	-19752626,4	29089,2	13412753914,1
2008	1647	948056	57,4	343138,4	19711397,3	3299,9	117743992055,8
2009	1893	913345	303,4	308427,4	93590594,5	92078,5	95127488486,5
2010	2043	1082569	453,4	477651,4	216588393,9	205611,9	228150902379,9
Σ	14306,0	5444258,0	0,0	0,0	483779193,2	806192,2	842710615564,2
Серед- нє	1589,6	604917,6				89576,9	93634512840,5
$k=$	53753243,69						
σ	299,2940253						
σ	305997,57						
$r=$	0,586933167						

Впровадження прогресивних технологій забезпечує зростання продуктивності праці на підприємствах, що в свою чергу викликає зниження собівартості продукції та підвищення ефективності діяльності інноваційно активних підприємств. Але проведені розрахунки показали, що за даних організаційно-економічних відносин в країні інноваційні технології не обумовлюють збільшення обсягів валового регіонального продукту і не сприяють зростанню стратегічного потенціалу країни. Коефіцієнт кореляції між валовим регіональним продуктом та впровадженням прогресивних технологій складає 0,59, що свідчить про наявність зв'язку, але такого, що не має визначального характеру. Внаслідок цього прийнято рішення не включати даний показник до регресивної модулі факторного аналізу.

Викладки теоретичних досліджень дозволяють припустити, що на валовий регіональний продукт впливає засвоєння інноваційних видів продукції у промисловості (таблиця 3.27).

Таблиця 3.27

Розрахунок коефіцієнта кореляції валового регіонального продукту та освоєння інноваційних видів продукції у промисловості

Рік	Освоєння інноваційних видів продукції у промисловості, найменувань	ВРП, млн грн.					
	x_i	y_i	$(x_i - \bar{x})$	$(y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x}) \cdot (y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x})^2$	$(y_i - \bar{y})^2$
2002	22847	204342	17483,1	-400575,6	-7003306946,2	305659174,1	160460775708,6
2003	7416	244497	2052,1	-360420,6	-739623026,7	4211160,0	129902976867,0
2004	3978	345113	-1385,9	-259804,6	360060246,8	1920688,0	67498407087,4
2005	3152	441452	-2211,9	-163465,6	361567646,0	4892452,5	26720987853,1
2006	2408	544153	-2955,9	-60764,6	179613274,6	8737279,1	3692331211,9

2007	2526	720731	-2837,9	115813,4	-328665687,2	8053613,3	13412753914,1
2008	1647	948056	-3716,9	343138,4	-1275407471,5	13815263,0	117743992055,8
2009	1893	913345	-3470,9	308427,4	-1070517390,0	12047069,7	95127488486,5
2010	2408	1082569	-2955,9	477651,4	-1411884597,4	8737279,1	228150902379,9
Σ	48275,0	5444258,0	0,0	0,0	-10928163951,4	368073978,9	842710615564,2
Серед- не	5363,9	604917,6				40897108,8	93634512840,5
$k=$	-1214240439						
σ	6395,084735						
σ	305997,57						
$r=$	-0,620498037						

Кореляційним аналізом охоплені відносини між кількістю інноваційно активних підприємств країни та валовим регіональним продуктом (таблиця 3.28).

Таблиця 3.28

Розрахунок коефіцієнта кореляції валового регіонального продукту та кількості інноваційно-активних підприємств у промисловості

Рік	Кількість інноваційно-активних підприємств у промисловості, одиниць	ВРП, млн грн.					
	x_i	Y	$(x_i - \bar{x})$	$(y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x}) \cdot (y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x})^2$	$(y_i - \bar{y})^2$
2002	1506	204342	168,4	-400575,6	-67474726,9	28373,5	160460775708,6
2003	1120	244497	-217,6	-360420,6	78411494,2	47330,4	129902976867,0
2004	1359	345113	21,4	-259804,6	-5571364,4	459,9	67498407087,4
2005	1193	441452	-144,6	-163465,6	23629854,2	20896,3	26720987853,1
2006	1118	544153	-219,6	-60764,6	13341195,8	48204,6	3692331211,9
2007	1472	720731	134,4	115813,4	15570474,2	18075,3	13412753914,1
2008	1397	948056	59,4	343138,4	20397674,2	3533,6	117743992055,8

2009	1411	913345	73,4	308427,4	22652282,3	5394,1	95127488486,5
2010	1462	1082569	124,4	477651,4	59441068,6	15486,4	228150902379,9
Σ	12038,0	5444258,0	0,0	0,0	160397952,2	187754,2	842710615564,2
Серед- не	1337,6	604917,6				20861,6	93634512840,5
κ=	17821994,69						
σ	144,4353843						
σ	305997,57						
r=	0,403241044						

Значення цього коефіцієнта менше 0,5, що свідчить про помірний зв'язок, а це в свою чергу доводить неможливість включення цього чинника у регресивну модель.

Проведена оцінка надійності за критерієм Фішера показало достовірність проведених розрахунків.

Для побудови регресивної моделі проведемо наступні ітерації.

Визначаючи часткові похідні від функції F, приходимо до такої системи рівнянь:

$$\left\{ \begin{array}{l} na_0 + a_1 \sum_{i=1}^n x_{1i} + \dots + a_m \sum_{i=1}^n x_{mi} = \sum_{i=1}^n y_i \\ a_0 \sum_{i=1}^n x_{1i} + a_1 \sum_{i=1}^n x_{1i}^2 + \dots + a_m \sum_{i=1}^n x_{mi} x_{1i} = \sum_{i=1}^n y_i x_{1i}, \\ \dots \\ a_0 \sum_{i=1}^n x_{mi} + a_1 \sum_{i=1}^n x_{1i} x_{mi} + \dots + a_m \sum_{i=1}^n x_{mi}^2 = \sum_{i=1}^n y_i x_{mi}. \end{array} \right. \quad (3.10)$$

Трансформуємо перше рівняння таким чином, щоб визначити значення a_0 :

$$a_0 = \frac{\sum_{i=1}^n y_i}{n} - a_1 \frac{\sum_{i=1}^n x_{1i}}{n} - \dots - a_m \frac{\sum_{i=1}^n x_{mi}}{n} = \bar{y} - a_1 \bar{x}_1 - \dots - a_m \bar{x}_m. \quad (3.11)$$

2. Проведено вимірювання зв'язку між валовим регіональним продуктом та широким колом факторів, внаслідок чого об означено коло чинників, які викликають розвиток стратегічного потенціалу національної економіки.

3. Побудована регресивна модель, яка може бути застосована при прийнятті стратегічних рішень стосовно підтримки тих важелів, факторів, які активізують стратегічний потенціал національної економіки. Регресивна модель дозволяє відстежити майбутню поведінку факторів та визначити їх вплив на обсяг валового регіонального продукту.

Проведений стохастичний аналіз дозволяє зробити висновок, що основними факторами, які впливають на економічний розвиток країни та її стратегічний потенціал, є фактори, які головним чином виникають у сфері наукової діяльності. Фактори інноваційної діяльності підприємств мають вплив, але він не є визначальним для активізації стратегічного потенціалу.

3.4. Аналіз наукового потенціалу України як визначальної компоненти інноваційного потенціалу

Інноваційний потенціал створює стратегічну основу економіки країни для її подальшого розвитку. Розробка і впровадження принципово нових технологій, продуктів і послуг дозволяють: а) побудувати матеріальну інноваційну основу життєдіяльності; б) сформувати більш високий тип культури життя в цілому і споживання зокрема, в) забезпечити впровадження радикальних інституційних перетворень, спрямованих на створення системи правил, регулюючих креативну працю і цивілізоване споживання. Формування інноваційного потенціалу країни головним чином залежить від розвитку сектора наукових та науково-технічних робіт. Сучасний стан та перспективи сфери наукової діяльності в державі не тільки забезпечують інноваційний прогрес чи викликають його гальмування, а й впливають на якість трудових ресурсів країни, її позиціонування в міжнародному середовищі, створення

довгострокових конкурентних переваг. Важливим напрямом аналізу інноваційного потенціалу країни виступає дослідження стану, тенденцій наукоємності економіки та визначення проблематики формування і розвитку сфери науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (розробок).

При визначенні ступеня наукоємності економіки використовується показник частки витрат на виконання наукових досліджень і розробок у складі валового внутрішнього продукту (ВВП) країни. У матеріалах Лісабонської стратегії заплановано довести цей показник до 3%, але середній показник у країнах ЄС у 2010 році становив 2%. Слід відмітити, що за даними 2008 року, вищими, ніж середні показники по Євросоюзу, у світовій економіці відмічені витрати на наукові роботи та розробки у складі ВВП Японії (3,45%), Південної Кореї (3,36%), США (2,79%) [299, с. 164]. Дані Державної служби статистики в Україні констатують, що у 2010 році найвищі індикатори наукоємності економіки серед держав Євросоюзу відмічені у Фінляндії (3,87%), Швеції (3,42%), Данії (3,06%). Далі у рейтингу країн відзначені Німеччина (2,82%), Австрія (2,76%), Франція (2,26%). Перевищувала у 2010 році середній показник по Євросоюзу Словенія (2,11%).

Порівняльний аналіз стосовно інших країн ЄС і України можна провести на основі даних за 2005 та 2010 роки, представлених у таблиці 3.29.

Таблиця 3.29.

Частка витрат на науково-дослідні та науково-технічні роботи у валовому внутрішньому продукті в окремих країнах ЄС та Україні у 2005 і 2010 роках, % *

	2005 рік	2010 рік
ЄС 27	1,82	2,00
Болгарія	0,46	0,60
Естонія	0,93	1,62
Іспанія	1,12	1,39
Латвія	0,56	0,60
Литва	0,75	0,79

Угорщина	0,95	1,16
Чехія	1,41	1,56
Україна	0,99	0,83

* Розраховано за: [299, с. 165]

Як впливає з наведених статистичних даних, країни ЄС нарощують науковий потенціал, що виражається у тенденції до збільшення частки витрат на науку у валовому внутрішньому продукті. Україна за аналізований період зменшила частку витрат, що негативно позначається на формуванні та використанні наукового потенціалу.

У період з 2005 по 2010 рік витрати, що аналізуються, зростали по країнах ЄС в середньому за рік на 3,1 % і сягнули у 2010 році 246 млрд євро. Більше половини витрат на науково-дослідну роботу та розробки в ЄС припадає на Німеччину, Францію, Італію і Сполучене Королівство Великобританії та Північної Ірландії.

В Україні загальний обсяг фінансування наукових та науково-технічних робіт у 2011 році складав 9591349,5 тис. грн, що на 595459,6 тис. грн більше від показника 2010 року. Темп приросту за ці роки складає 6,6%. У порівнянні з 2000 роком обсяг фінансування зріс у 4,7 раза. Динаміка фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні за 2000 – 2011 роки запропонована в таблиці 3.30.

Таблиця 3.30

**Фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні
у 2000-2011 роках, тис. грн ***

Показник	2000	2005	2010	2011
Усього	2046339,0	5160399,8	8995893,9	9591349,5
Темп зростання, % до 2000 року	X	252,2	439,6	468,7
У тому числі:				
З держбюджету	614513,5	1711174,5	3704338,6	3859679,0
Темп зростання, % до 2000 року	X	278,5	802,8	828,1
Власних коштів	61294,6	338484,8	872033,7	841780,3

Темп зростання, % до 2000 року	X	952,2	1422,7	1373,3
Замовники – підприємства, організації України	785788,4	1680100,3	1961174,5	2285889,8
Темп зростання, % до 2000 року	X	213,8	249,6	290,9
Замовники – іноземні держави	477079,1	1258037,9	2315863,6	2478091,2
Темп зростання, % до 2000 року	X	263,7	485,4	919,4

* Розраховано за: [299, с. 79]

Інформація таблиці 3.30. доводить, що найбільш активну фінансову політику проводять виконавці наукових та науково-технічних робіт. Так, якщо у 2000 році вони профінансували роботи на суму 61 млн грн, то у 2011 році – на 842 млн грн, що у тринадцять разів більше. При цьому їх частка у загальному обсязі фінансування у 2000 році складала 2,3%, у 2011 – 8,8%.

Дані таблиці 3.30. дозволяють зробити висновок, що більш привабливою наукова сфера України є для іноземних держав, ніж для українських підприємств та організацій.

Якщо іноземні замовники фінансували у 2011 році науково-дослідні та технічні роботи на суму 2478091,2 тис. грн, то вітчизняні підприємства та організації замовили таких робіт на суму 2285889,8 тис. грн., що менше за іноземні держави на 192204,1 тис. грн.

Закордонні замовники збільшили фінансування наукових та науково-технічних робіт у 2011 році у понад 9 разів порівняно з 2000 роком. Вітчизняні підприємства та організації збільшили обсяги фінансування за цей період лише у 2,9 раза. Частка іноземних замовлень у 2000 році становила 23,3% від усього фінансування, а у 2011 році цей індикатор зростає до 25,8%. Частка замовлень науково-дослідних та технічних робіт українськими підприємствами знижується. Так, у 2000 році вона становила 38,4%, у 2011 – лише 23,8%. Це свідчить про активну аутсорсингову діяльність українських науковців, що має, безумовно, позитивні ознаки.

По-перше, ця тенденція свідчить про авторитет української науки на світовому ринку наукової продукції. Науковий потенціал, який

характеризується його кадровою компонентою, відповідає світовому рівню і складає конкуренцію закордонним виробникам наукової продукції.

По-друге, українські науковці залучаються в процес міжнародних наукових досліджень, що надає можливості доступу до західних методологій та методик досліджень.

По-третє, фінансування з закордонних джерел дозволяє підвищити рівень матеріального стимулювання українських науковців, що, безумовно, набуває форми інвестицій в людський капітал.

По-четверте, інвестиції в українську науку, навіть у вигляді оборотних коштів, сприяють поліпшенню матеріальної бази наукових організацій.

Активна політика держави стосовно фінансування науково-дослідних та технічних робіт: обсяги фінансування з державного бюджету України за період, що аналізується, збільшилися у 8,3 раза і становили 3859679,0 тис. грн.

Заслуговує на увагу структура витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи за сферами діяльності.

Згідно з Лісабонською стратегією дві третини витрат повинні фінансуватися підприємницьким сектором. У 2010 році на підприємницький сектор в країнах ЄС припадало 61,5% витрат, на сектор вищої освіти – 24,2%, на державний сектор – 13,3%.

Порівняння структури витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи в ЄС та Україні у 2010 – 2011 роках наведено в таблиці 3.31.

Фінансування наукових та науково-технічних робіт за джерелами та секторами діяльності в Україні у 2000, 2005, 2010 та 2011 роках представлено в Додатку И.

Дані таблиці 3.31 свідчать, що структура витрат на науково-дослідні роботи та розробки за секторами діяльності в Україні та ЄС суттєво відрізняється. Якщо в країнах ЄС у 2010 році 61,5 % витрат, що аналізуються, припадає на підприємницький сектор, то в Україні – це 57,3%. На державний сектор в країнах ЄС припадає 13,3%, в Україні – 36,4%. Відмічено недостатній

рівень витрат українського сектору вищої освіти, на котрий припадає лише 6,3% у порівнянні з країнами ЄС, на сектор вищої освіти яких припадає 24,2 %. Слід зазначити, що у 2011 році частка витрат сектору вищої освіти України залишилася на рівні 2010 року, а частка витрат у підприємницькому секторі знизилася.

Таблиця 3.31

Структура витрат на науково-дослідні роботи та розробки в ЄС та Україні за секторами діяльності *

Показник	Частка витрат на науково-дослідні роботи та розробки в ЄС у 2010 р., %	Витрати на науково-дослідні роботи та розробки в Україні у 2010 р., тис. грн	Частка витрат на науково-дослідні роботи та розробки в Україні у 2010 р., %	Витрати на науково-дослідні роботи та розробки в Україні у 2011 р., тис. грн	Частка витрат на науково-дослідні роботи та розробки в Україні у 2011 р., %
Усього	100,0	8995893,9	100,0	9591349,5	100,0
Державний сектор	13,3	3274433,9	36,4	3639831,6	37,9
Підприємницький сектор	61,5	5156185,7	57,3	5343365,1	55,7
Сектор вищої освіти	24,2	565054,2	6,3	607973,4	6,3
Приватний неприбутковий сектор	-	220,1	0,002	179,4	0,002

* Розраховано за: [299, с. 80, 251]

Це свідчить про невідповідність структурної політики фінансування витрат на науково-дослідні роботи та розробки в Україні вимогам інноваційного потенціалу та досвіду європейських країн.

Розподіл обсягу фінансування наукових та науково-технічних робіт за секторами діяльності у 2000, 2005, 2010 та 2011 роках показано на рис. 3.17.

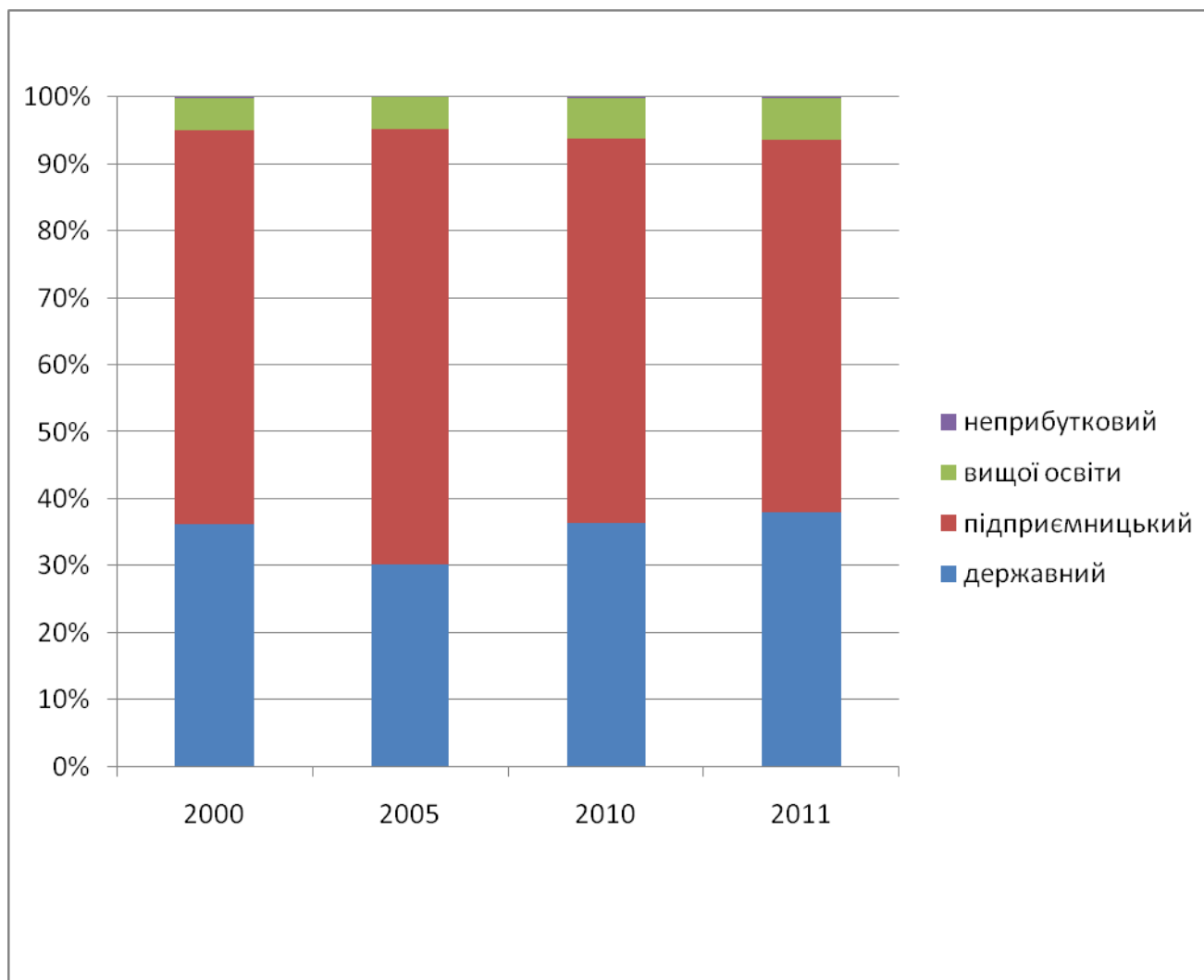


Рис. 3.17. Структура фінансування наукових та науково-технічних робіт за секторами діяльності в Україні у 2000, 2005, 2010 та 2011 роках, %
[299, с. 80]

На рисунку 3.17. можливо відзначити тенденцію до збільшення частки витрат на наукову та науково-технічну діяльність за рахунок коштів державного бюджету і зменшення фінансування підприємницьким сектором.

На національному рівні лише три країни ЄС близькі до завдання Лісабонської стратегії стосовно структури фінансування: витрати за рахунок підприємницького сектору у Фінляндії у 2010 році досягли 66,1% у загальних витратах на НДДКР, у Німеччині – 66,1%, Люксембурзі – 65,9%.

В ЄС формується потужний кадровий потенціал наукової сфери. Так, за даними Державної служби статистики України [299, с. 165], у 2010 році в країнах ЄС у сфері наукових робіт та розробок було зайнято 2,5 млн осіб в еквіваленті повної зайнятості, що становить приблизно 1,7 % від зайнятого населення. В Україні у 2011 році нараховувалося 134741 працівник наукових організацій, що менше показника 2005 року на 35838 осіб (дані наведені в Додатку К).

Заслуговує на увагу структура науковців за секторами діяльності в ЄС. У підприємницькому секторі у 2010 році тут працювало більше половини – 1,3 млн осіб. У розрізі окремих країн світу цей показник суттєво різниться. Так, наприклад, у Польщі, Португалії, Румунії, Сполучених Штатах, Словаччині, Латвії, Литві кадровий потенціал, задіяний у науковій сфері у тому числі у наукових розробках, сконцентровано в установах вищої школи.

У Болгарії дослідники, головним чином, зайняті у державному секторі.

Структура зайнятих за сферою діяльності в ЄС та Україні запропонована в таблиці 3.32.

Якщо в країнах ЄС кадровий потенціал науки у 2010 році сконцентровано у підприємницькому секторі та сфері вищої школи (відповідно 45,3% та 40,9%), в Україні головним чином виконують науково-дослідні та науково-технічні роботи працівники підприємницького та державно секторів (відповідно 47,8% та 44,8%).

На долю сектору вищої школи припадало лише 7,3% працівників. У 2011 році збільшилася частка державного сектору і зменшилася вага сектору вищої школи, що протирічить тенденціям розвинених країн.

**Структура працівників наукових організацій в ЄС та Україні
у 2010 – 2011 роках ***

	Частка зайнятих науково-дослідними роботами та розробками в ЄС у 2010 р., %	Чисельність працівників наукових організацій в Україні у 2010 р., осіб.	Частка працівників наукових організацій в Україні у 2010 р., %	Чисельність працівників наукових організацій в Україні у 2011 р., осіб.	Частка працівників наукових організацій в Україні у 2011 р., %
Усього	100,0	141086	100,0	134741	100,0
Державний сектор	12,7	63307	44,8	60834	45,1
Підприємницький сектор	45,3	67472	47,8	64550	47,9
Сектор вищої освіти	40,9	10303	7,3	9355	6,9
Приватний неприбутковий сектор	-	4	0,002	2	0,001

* Розраховано за: [299, с. 36, 252]

Структура зайнятих у наукових організаціях за секторами діяльності в Україні у 2005 та 2011 роках представлена на рис. 3.18 та 3.19.

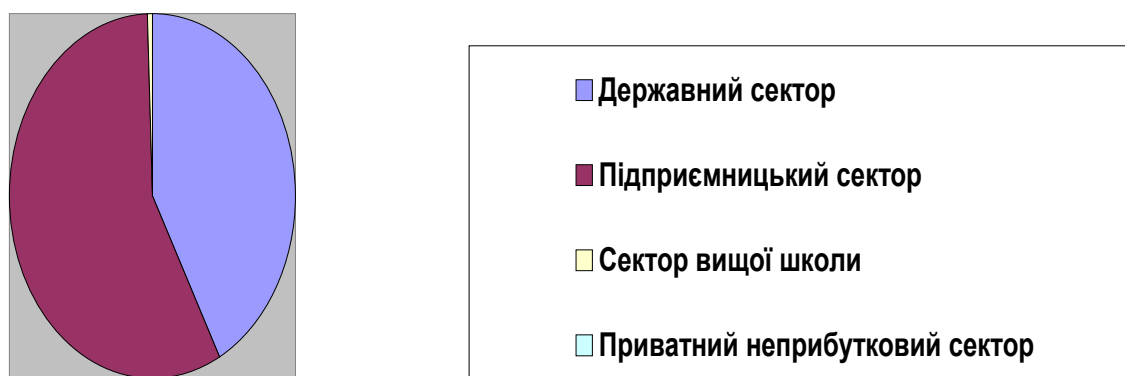


Рис. 3.18. Структура чисельності персоналу наукових організацій за секторами діяльності в Україні в 2005 році [299, с. 36]

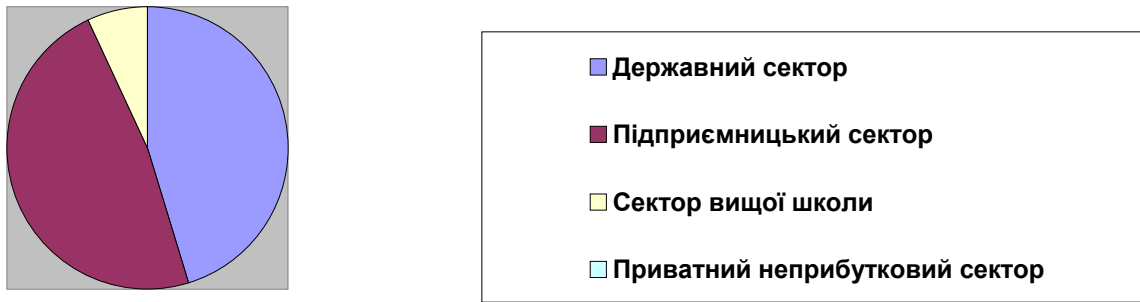


Рис. 3.19. Структура чисельності персоналу наукових організацій за секторами діяльності в Україні в 2011 році [299, с. 36]

Геометрична інтерпретація структури працівників наукових організацій за секторами діяльності підтверджує висновок про збільшення частки науковців в державному секторі та зменшення у підприємницькому за період з 2005 по 2011 роки. Чисельність працівників наукових організацій за секторами діяльності та категоріями в Україні у 2005, 2010 та 2011 роках показана в Додатку Б. На основі даних вказаного додатку побудовано діаграму зміни структури працівників наукових організацій за категоріями у 2005 та 2011 роках, яка продемонстрована на рис. 3.20.

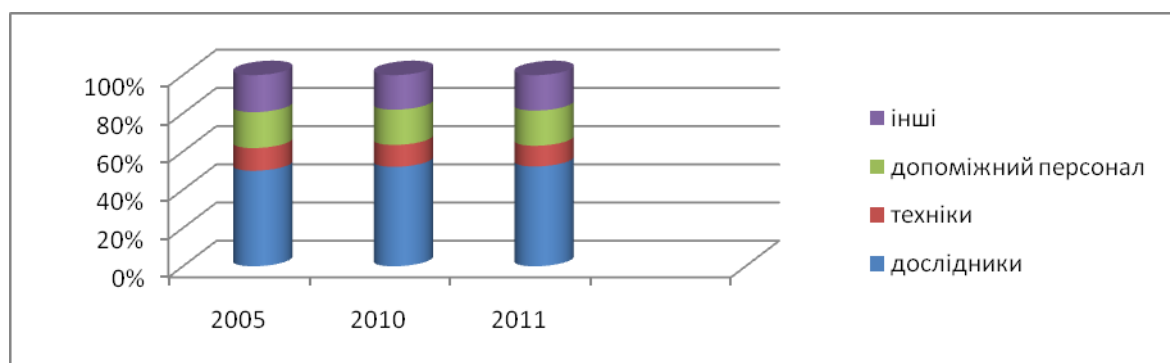


Рис. 3.20. Структура працівників наукових організацій за категоріями персоналу України у 2005, 2010 та 2011 роках, % [Додаток К]

Стосовно гендерного складу і у 2009 році жінки у складі персоналу з дослідницьких робіт та розробок в ЄС склали 32,9%. В Україні у 2011 році цей показник становив 45,0%.

Перенесення акцентів наукової діяльності в університети України має стратегічне значення внаслідок таких причин:

По-перше, студенти, які проходять навчання у вищих навчальних закладах з вагомим науковим потенціалом, долучаються до наукової роботи зі студентської лави. Навіть за умови, що вони підуть працювати в бізнес або державні установи, їх навички дослідницької роботи, системність мислення, аналітичний підхід до вивчення проблем, дозволять на практиці проявити високий рівень професійної підготовленості, що істотно збільшує їх конкурентоспроможність. Крім того, від використання персоналу, що володіє сучасними технологіями аналізу та синтезу, вирає практика господарювання, трудовий потенціал якої більш ефективний.

По-друге, в університетах через механізми аспірантури та докторантури здійснюється підготовка основних кадрів наукової сфери діяльності. Тому необхідна їх активна участь у наукових університетських темах, що дасть можливість наукового спілкування, збагачення науковими ідеями та оволодіння сучасними технологіями дослідницької роботи.

Наступною групою факторів, які викликають зниження результативності наукових та науково-технічних робіт в Україні, є обставини, що викликають високу інтенсивність руху кадрів у наукових організаціях. Так, в 2011 році, при наявності на початок досліджуваного періоду 139938 осіб, зайнятих у наукових організаціях, було прийнято 17040 осіб, що становить більше 12%. Вибуло 22237 осіб, що становить практично 16% від кількості зайнятих на початок періоду. При цьому, у зв'язку зі скороченням кадрів було звільнено 2351 особу. Це свідчить про відсутність адекватної сучасним вимогам кадрової стратегії держави в галузі трудових ресурсів наукової сфери.

Останньою групою причин низької ефективності функціонування наукової сфери в Україні в дисертаційній роботі виділена недооцінка державою важливості наукових та науково-технічних робіт.

Обсяги та структура фінансування науково-дослідних та науково-технічних робіт та їх кадрове забезпечення обумовлюють обсяги виконаних наукових та науково-технічних робіт. Динаміка виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні показана в таблиці 3.33.

Таблиця 3.33

Основні показники, що характеризують сферу наукових та науково-технічних робіт в Україні у 2005, 2010 і 2011 роках *

Показник	2005	2010	2011
Кількість виконаних наукових і науково-технічних робіт в Україні, тис. одиниць	63,9	52,0	52,4
Темп зростання, % до 2005 року	x	81,4	82,0
Фінансування наукових і науково-технічних робіт, тис. грн	5160399,8	8995893,9	9591349,5
Темп зростання, % до 2005 року	x	174,3	185,9
Розмір фінансування одиниці наукової і науково-технічної роботи, грн	80757,4	172997,9	183041,0
Темп зростання, % до 2005 року	x	214,2	226,7
Чисельність виконавців наукових і науково-технічних робіт, осіб	105500	115596	109748
Кількість виконавців на одиницю наукових і науково-технічних робіт, осіб	1,65	2,2	2,1
Темп зростання, % до 2005 року	x	133,0	1,27

* Розраховано за: [299, с. 80, 252]; [309, с. 38]

Як свідчить інформація, наведена в таблиці 3.33, у 2011 році було виконано 52,4 тис. одиниць наукових і науково-технічних робіт в Україні, що на 0,4 тис. більше, ніж у попередньому періоді. При цьому спостерігається різке зниження результативності наукової та науково-технічної діяльності у порівнянні з 2005 роком. Темп зростання в 2010 році в порівнянні з 2005

становив 81,4%, а в 2011 – 82%. Практично на п'яту частину менше робіт виконано в останні роки в порівнянні з базисним періодом.

При цьому спостерігається збільшення загального розміру фінансування наукових та науково-технічних робіт. Темп зростання в 2010 році в порівнянні з 2005 роком склав 174,3%, а в 2011 – 185,9%. Ще більшими темпами зростає розмір фінансування одиниці наукових та науково-технічних робіт. Відповідно темпи зростання склали 214,2 і 226,7 відсотка. При цьому, за твердженнями зайнятих у вказаній сфері, це викликано в основному інфляційними процесами.

Наведені в таблиці 3.33 дані свідчать про зниження ефективності наукових і науково-технічних робіт в Україні. Кількість виконавців у розрахунку на одиницю робіт збільшилася з 1,65 особи в 2005 році до 2,1 особи в 2011 році, що може доводити про зростання трудомісткості та складності робіт, що виконувалися у 2011 році.

На низьку результативність сектору наукових та науково-технічних робіт впливають групи факторів, серед яких в цій роботі виділені:

1. Структурна неадекватність зайнятих науковими та науково-технічними роботами за секторами діяльності.
2. Відсутність кадрової стратегії в науковій сфері.
3. Недостатнє фінансування наукової сфери.

Усунення недоліків, дальше підвищення ефективності наукової діяльності та посилення наукового потенціалу залежить від підготовки наукових кадрів, формами якої виступають аспірантура та докторантура.

Основні показники діяльності аспірантури в Україні у 2005, 2010, 2011 роках та темпи їх зростання у 2011 році у порівнянні з 2005 роком відображені в таблиці 3.34.

Таблиця 3.34

**Основні показники діяльності аспірантури в Україні
у 2005, 2010, 2011 роках ***

Показник	2005	2010	2011	Темп зростання 2011 року до 2005, %
Кількість закладів України, що мають аспірантуру, на кінець року, одиниць	496	530	524	105,6
Прийом аспірантів за рік, осіб	9711	10626	10306	106,1
Випуск аспірантів за рік, осіб	6417	8290	8578	133,7
Випуск українських аспірантів з захистом дисертації (всього), осіб	1171	1954	2079	177,5
Частка українських аспірантів з захистом дисертації у складі випуску аспірантів, %	18,2	23,6	24,2	x
Випуск з аспірантури науково-дослідних інститутів, осіб	1165	1359	1307	112,2
Частка випускників аспірантури науково-дослідних інститутів у складі випуску українських аспірантів, %	18,2	16,4	15,2	x
Випуск з аспірантури науково-дослідних інститутів з захистом дисертації, осіб	107	152	151	141,1
Частка випускників аспірантури з захистом дисертацій у складі випускників аспірантури науково-дослідних інститутів, %	9,2	11,2	11,2	x
Випуск з аспірантури вищих навчальних закладів, осіб	5252	6931	7271	138,4
Випуск з аспірантури вищих навчальних закладів з захистом дисертації, осіб	1064	1802	1928	181,2
Частка випускників аспірантури з захистом дисертацій у складі випускників аспірантури вищих навчальних закладів, %	20,3	26,0	26,7	x

* Розраховано за: [299, с. 16]

Дані таблиці 3.34 свідчать, що спостерігається збільшення кількості закладів, що мають аспірантуру. Так, у 2005 році їх нараховувалося 496, а у 2011 році – 525 одиниць, тобто темп приросту становив 5,6 %. Прийом аспірантів за рік збільшився на 6,1 %, а випуск – на 33,7%. Збільшилася ефективність діяльності аспірантури, яка виражається через показник частки аспірантів з захистом дисертації у складі випускників. Так, у 2005 році цей показник становив 18,2%, а у 2011 – 24,2%. Підготовка аспірантів здійснюється головним чином у закладах вищої школи. Так, у 2011 році випуск з аспірантури науково-дослідних інститутів нараховував 1307 осіб (на 12,2% більше від випускників 2005 року). Випуск з аспірантури вищих навчальних закладів сягнув 7271 особи (на 38,4% більше, ніж у 2005 році). Ефективність аспірантури вищих навчальних закладів у порівнянні з науково-дослідними інститутами характеризується наступним порівнянням. Частка випускників аспірантури з захистом дисертацій у складі випускників аспірантури науково-дослідних інститутів у 2011 році становить 11,2 %, аналогічний показник вищої школи – 26,7%.

Структуру випускників аспірантури з захистом дисертації у 2011 році за закладами навчання наведено на рис.3.21.

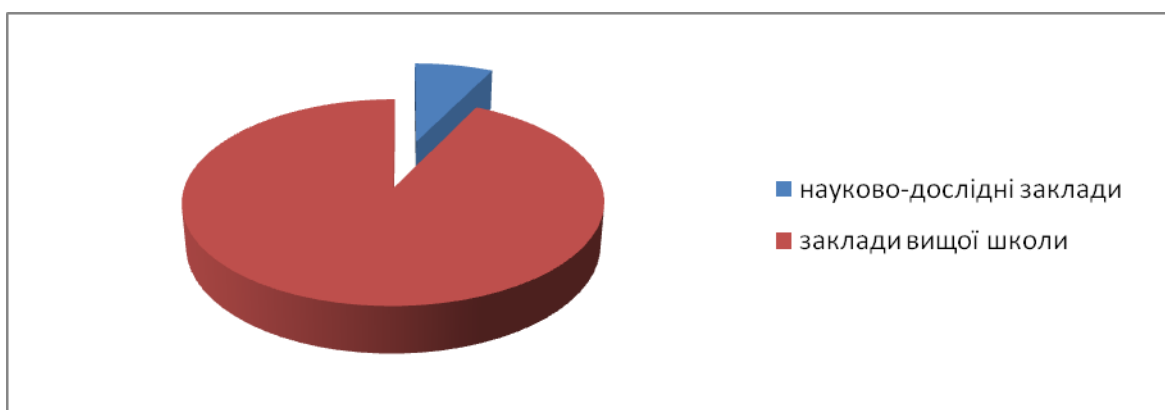


Рис. 3.21. Структура випускників аспірантури з захистом дисертації за видами закладів України у 2011 році, % [299, с.16]

Якщо загальна кількість аспірантів, які захистили кандидатські дисертації у 2011 році становила 2079 осіб, з них 151 особа (7,3%) закінчила аспірантуру

науково-дослідних закладів, а 1928 осіб (92,7%) – аспірантуру закладів вищої освіти.

Провести аналогічний аналіз результативності підготовки докторів наук в Україні дозволяють дані, наведені в таблиці 3.35. Дані таблиці 3.35 свідчать, що кількість закладів України, що мають докторантуру, збільшилася у 2011 році у порівнянні з 2005 на 10,8% і становить 266 установ. Прийом до докторантури збільшився на 31,2%, випуск докторантів – на 31,6% за аналогічний період.

Таблиця 3.35

**Основні показники діяльності докторантури в Україні
у 2005, 2010 та 2011 роках ***

Показник	2005	2010	2011	Темп зростання 2011 до 2005 року, %
Кількість закладів України, що мають докторантуру на кінець року, одиниць	240	263	266	110,8
Прийом до докторантури за рік, осіб	461	603	605	131,2
Випуск докторантів за рік, осіб	373	459	491	131,6
Випуск українських докторантів з захистом дисертації (всього), осіб	52	132	126	242,3
Частка українських докторантів з захистом дисертації у складі випуску докторантів, %	13,9	28,7	25,6	x
Випуск з докторантури науково-дослідних інститутів, осіб	81	92	95	113,6
Частка випускників докторантури науково-дослідних інститутів у складі випуску українських докторантів, %	21,7	20,0	19,3	x
Випуск з докторантури науково-дослідних інститутів з захистом дисертації, осіб	9	16	11	122,2
Частка випускників докторантури з захистом дисертацій у складі випускників докторантури науково-дослідних інститутів, %	11,1	17,4	11,6	x
Випуск з докторантури вищих навчальних закладів, осіб	292	367	396	135,6
Випуск з докторантури вищих навчальних закладів з захистом дисертації, осіб	43	116	115	267,4
Частка випускників – докторантів з захистом дисертацій у складі випускників докторантури вищих навчальних закладів, %	14,7	31,6	29,0	x

* Розраховано за: [299, с. 21]

Випуск докторантів з захистом дисертації значно збільшився: у 2011 році цей показник складав 126 осіб, що на 142,3% більше показника 2005 року. Ця тенденція привела до зміни частки випускників докторантури із захистом дисертації у загальній кількості випускників. Так, у 2005 році цей показник становив 13,9%, а у 2011 – 25,6%.

Частка випускників докторантури з захистом дисертацій у складі випускників докторантури науково-дослідних інститутів збільшилася з 11,1% до 11,6%. Частка випускників – докторантів з захистом дисертацій у складі випускників докторантури вищих навчальних закладів збільшилася з 14,7% до 29,0%. Це доводить, що форма підготовки докторантів у закладах вищої освіти є більш продуктивною, ніж у науково-дослідних інститутах. Цей висновок підтверджено наочно за допомогою діаграми, що наведена на рис.3.22.

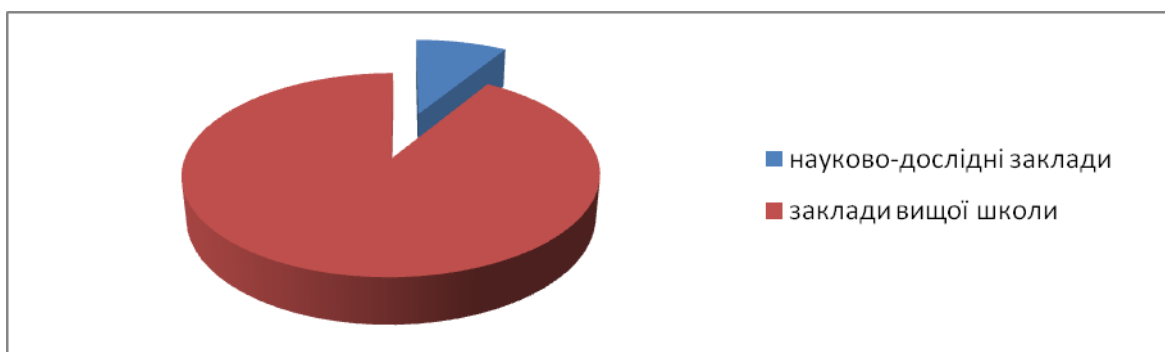


Рис. 3.22. Структура випускників докторантури з захистом дисертації за видами закладів України у 2011 році, % [299, с. 16]

Загальна кількість докторантів, які захистили дисертації у 2011 році в Україні становить 126 осіб. З них випускники науково-дослідних інститутів – 11 осіб або 9%, випускників закладів вищої освіти – 111 осіб, або 91% від загальної кількості успішних докторантів.

Підготовка кадрів для наукового сегменту інноваційного потенціалу національної економіки України пов'язана зі структурою аспірантів та докторантів за галузями наук, яка запропонована в таблицях 3.36 та 3.37.

Таблиця 3.36

Структура аспірантів за галузями наук у 2005 та 2011 роках *

Галузі наук	Кількість аспірантів у 2005 році, осіб	Частка, %	Кількість аспірантів у 2011 році, осіб	Частка, %
Усього	29866	100	34192	100
Технічні	5983	20,0	6721	19,7
Економічні	5545	18,6	6196	18,1
Фізико-математичні	2098	7,1	2019	5,9
Філологічні	1985	6,6	1972	5,8
Педагогічні	1935	6,5	2749	8,1
Юридичні	1797	6,0	2253	6,6
Медичні	1520	5,1	1657	4,8
Біологічні	1252	4,2	1340	3,9
Сільськогосподарські	1137	3,8	1077	3,1
Інші	6614	22,1	8208	24,0

* Розраховано за: [299, с. 20]

Аналіз даних таблиці 3.36 показує, що з 2005 по 2011 роки спостерігається зменшення частки аспірантів у галузях наук, які визначають науково-технічний прогрес. Так, частка аспірантів у галузі технічних наук зменшилася на 0,3%, у галузі фізико-математичних наук – на 1,2%, у галузі біологічних наук – на 0,3%, у галузі сільськогосподарських наук – на 0,7%.

Таблиця 3.37

Структура докторантів за галузями наук у 2005 та 2011 роках *

Галузі наук	Кількість докторантів у 2005 році, осіб	Частка, %	Кількість докторантів у 2011 році, осіб	Частка, %
Усього	1315	100,0	1631	100,0
Технічні	260	19,8	296	18,1
Економічні	198	15,0	272	16,7
Фізико-математичні	108	8,2	119	7,3
Філологічні	115	8,7	116	7,1

Педагогічні	132	10,0	212	13,0
Юридичні	43	3,3	60	3,7
Медичні	40	3,0	33	2,0
Біологічні	27	2,0	33	2,0
Сільськогосподарські	27	2,0	24	1,5
Інші	365	28,0	466	28,6

* Розраховано за: [299, с. 23]

Показники, що розраховані в таблиці 3.37, підтверджують висновок, який зроблено при аналізі структури аспірантів за галузями наук: за період з 2005 по 2011 роки спостерігається тенденція зменшення частки майбутніх докторів у галузях технічних наук (технічних – на 1,7%, фізико-математичних – на 0,5%, сільськогосподарських – на 0,5%).

Для аналізу інтенсивності підготовки аспірантів по регіонах розроблено показник кількості аспірантів на 10 тис. їх населення, що представлено в Додатку Л. Найбільш активним визначено м. Київ (43 особи на 10 тис.), Харківська область (14 осіб) та Львівська (11 осіб).

Найнижчі показники характерні для Миколаївської, Рівненської та Кіровоградської областей, в яких кількість аспірантів складає 2 особи на 10 тис. населення.

Значною мірою збільшилася частка жінок серед українських аспірантів з 2005 по 2011 роки, про що свідчать дані Додатку М. Так, у 2005 році жінки склали в цілому по Україні 54,4%, а у 2011 – 60,3%. Найбільша частка жінок у складі аспірантів у 2011 році відмічена у Кіровоградській області (70%), Житомирській (69,9%), Херсонській (69,1%) областях.

Означені тенденції показника захищених дисертацій випускниками аспірантури та докторантури позитивно впливає на вікову структуру докторів та кандидатів наук в Україні.

Аналіз даних таблиці 3.38 доводить це.

Розподіл кандидатів наук, зайнятих в економіці України, за віком, осіб *

Показник	2005		2011		Темп зростання кандидатів наук, % до 2005 року	Темп зростання кандидатів наук-жінок, % до 2005 року
	Усього	з них жінки	Усього	з них жінки		
Усього	68291	26820	84979	40194	124,4	149,9
у віці до 30 років	3908	2068	5995	3674	153,4	177,6
31-40	12234	6720	23424	13879	191,5	206,5
41-50	16662	7445	16952	9323	101,7	125,2
51-55	9103	3323	9675	4347	106,3	130,8
56-60	8926	2724	8987	3363	100,7	123,4
61-70	14102	3750	12393	3697	87,9	98,6
Понад 70 років	3356	790	7553	1915	225,0	242,4

* Розраховано за: [299, с. 71]

Частка кандидатів наук у віці до 30 років у 2005 році становила 5,7% від загальної їх кількості, а у 2011 – 7,1%. Аналогічно збільшується частка кандидатів у віці 31 – 40 років (17,9 у 2005 році та 27,6% у 2011 році). Спостерігається значне збільшення і абсолютної кількості аспірантів цих вікових груп.

Темп зростання кількості аспірантів у віці до 30 років складає 153,4%, а в групі від 31 до 40 років – 191,5%. При цьому темпи зростання кількості жінок в першій групі – 177,6%, в другій – 206,5%.

Склад та динаміка розподілу докторів наук, що зайняті в економіці України, за віком показані в таблиці 3.39.

Таблиця 3.39

Розподіл докторів наук, зайнятих в економіці України, за віком, осіб *

Показник	2005		2011		Темп зростання кількості докторів наук, % до 2005 року	Темп зростання кількості жінок, % до 2005 року
	Усього	з них жінки	Усього	з них жінки		
Усього	12014	2132	14895	3551	124,0	166,5
у віці до 30 років	0	0	7	0	х	х
31-40	220	81	648	285	294,5	351,8
41-50	1713	433	2041	791	119,1	182,7
51-55	1689	360	1977	629	117,0	174,7
56-60	2076	344	2307	561	111,1	163,1
61-70	4272	597	4139	720	96,9	120,6
Понад 70 років	2044	317	3776	565	184,7	178,2

* Розраховано за: [299, с. 65]

Якщо у 2005 році в економіці України було зайнято 12014 осіб, у 2011 – 14895, тобто темп приросту сягнув 24%. Жінок у 2005 році нараховувалося 2132 особи, тобто 17,7% від загальної кількості докторів, а у 2011 – вже 3551 особа, темп приросту – 66,5%.

Позитивним є те, що спостерігається збільшення на 7 осіб кількість докторів у віці до 30 років, але серед яких жінок немає. Високі темпи зростання спостерігаються у віковій групі 31 – 40 років: темп зростання кількості докторів сягнув 294,5%, а темп зростання кількості докторів-жінок в цій групі перевищує 351%.

Тенденція омолодження кадрового забезпечення наукового потенціалу сприяє підвищенню результативності та перспективності інноваційної системи України.

3.5. Оцінка стану стратегічного управління інноваційним потенціалом національної економіки України

Стратегічне управління інноваційним розвитком України, а відповідно й її інноваційним потенціалом, не знаходить необхідної уваги серед державних діячів та законодавців. Так, до останнього часу не прийнята Стратегія інноваційного розвитку України, не визначена модель інноваційного розвитку національної економіки, фактично не функціонує національна інноваційна система, не сформована інституціональна архітектоніка, регулююча інноваційну діяльність країни. Гостроту проблеми відсутності стратегічного управління інноваційним потенціалом підкреслено Концепцією розвитку національної інноваційної системи. На сьогодні, відмічено в Концепції, в Україні не визначені основні засади державної політики з питань забезпечення розвитку національної інноваційної системи. Державне регулювання розвитку національної інноваційної системи за такими напрямками, як формування інституційного забезпечення інноваційного розвитку національної економіки, реалізація пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та інноваційної діяльності, програмно-цільове фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності, підтримка підприємницької діяльності у сфері інноваційної діяльності та трансферу технологій, здійснюється неефективно, дії центральних органів виконавчої влади не координуються, має місце дублювання їх функцій. Знижується рівень технологічного та інноваційного потенціалу національної економіки, втрачаються перспективи забезпечення його розширеного відтворення, знижується конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників [126]. Значення стратегії та стратегічного управління для формування державної інноваційної політики підкреслено В.Гесцем. Академік стверджує, що фундаментом інноваційної політики повинна стати стратегія, що забезпечує трансформацію сформованої сукупності найбільш життєздатних, ефективних і таких, які дають довгострокові перспективи на світових ринках, підприємств високотехнологічних виробництв, а також ефективних державних

наукових центрів в єдину національну інноваційно-науково-технічну і технологічну систему, орієнтовану на розробку, виробництво та реалізацію передової високотехнологічної продукції [319]. Наявність проблематики стратегічного управління інноваційним потенціалом України підтверджена наступними статистичними даними. Сьогодні обсяг світового ринку становить майже 2,3 трлн дол., з яких на долю США припадає 39%, Японії – 30%, Німеччини – 16%, Росії – 0,3%. Від експорту наукоємної продукції щорічно США отримують близько 700, Німеччина – 530, Японія – 400 млрд дол. На жаль, інформації щодо цього по Україні практично не існує. Такий розподіл світового ринку наукоємної продукції (згідно з даними Всесвітньої організації інтелектуальної власності) пояснюється тим, що у світі у 2010 році було видано 155 тис. патентів, які в основному належали США, Японії, Німеччині, Південній Кореї, Китаю. На весь пострадянський простір їх припадає лише близько 0,3% [173].

Система стратегічного управління інноваційним потенціалом в Україні охоплює широке коло елементів, але в межах даного дослідження основними компонентами виділені інституціональна підсистема, підсистема фінансового супроводу розвитку інноваційного потенціалу, підсистема кадрового забезпечення та підсистема контролінгу, яка в цій роботі обмежена аналітичною функцією (рис. 3.23).

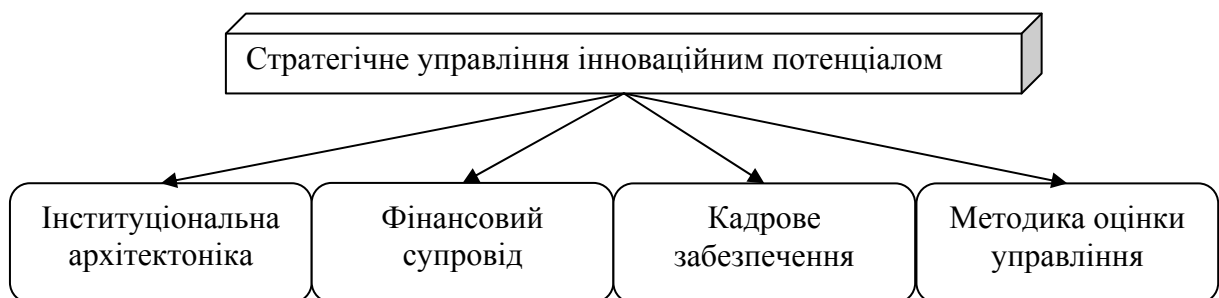


Рис. 3.23. Основні компоненти стратегічного управління інноваційним потенціалом

Стратегічне управління інноваційним потенціалом передбачає систему норм та правил, які обумовлюють такий порядок діяльності суб'єктів інноваційної діяльності, держави, фінансових установ та громадських

організацій, який забезпечить випереджальний розвиток України на основі розробок і впровадження технічних, технологічних, організаційно-управлінських та інших новацій. Саме система правил забезпечує якісні взаємовідносини науки та практики, а ці взаємовідносини в свою чергу забезпечують ефективність та раціональність інноваційного процесу в країні. Система інституціональних норм включає широке коло складових, але в межах даної роботи в якості таких, що обумовили сучасний стан управління інноваційним потенціалом, виділені законодавство, що регулює інноваційну діяльність в країні, та управління інноваційним розвитком країни.

Українськими фахівцями з права та управління національним господарством відмічено, що в Україні не існує чітко структурованої системи інституційного забезпечення створення, розвитку та функціонування інноваційних організацій. І це в першу чергу, як вважають дослідники, обумовлено відсутністю історичного досвіду управління інноваціями [108]. Створене в Україні нормативне поле ще не стало адекватним сучасним викликам, правовим підґрунтям для переходу національного господарства до інноваційної моделі економічного розвитку. Крім цього, нормативні акти, які приймаються на рівні держави та норми, що встановлюються на місцевому рівні, не узгоджені логічно та організаційно. Українське законодавство в сфері інновацій не має системного характеру, в ньому домінують численні розрізнені підзаконні нормативно-правові акти: організацію інноваційної діяльності в Україні сьогодні регулюють понад 400 нормативно-правових актів різної галузевої належності [267]. Гальмує діючий правовий механізм відсутність системності у формуванні законодавчої бази у сфері інноваційної діяльності. Так, Цивільний кодекс України (глава 62 "Виконання науково-дослідних або дослідно-конструкторських та технологічних робіт") регулює договірні відносини, що складаються в процесі виконання таких робіт, в тому числі розробки інноваційних проєктів. Нормативним актом вищої юридичної сили є також Господарський кодекс, в якому в главі 34 дається визначення інноваційної діяльності, окреслюються її види, обумовлюються форми

інвестування в інновації, шляхи та форми державного регулювання та система державних гарантій стосовно інноваційної діяльності, дається поняття та зміст договору на створення і передачу науково-технічної продукції, який використовується для виконання інноваційних розробок на замовлення суб'єкта інноваційної діяльності з метою їх наступної реалізації. При цьому існують системні розходження у визначенні інноваційної діяльності, які регламентуються Господарським кодексом та Законом України «Про інноваційну діяльність». Господарський кодекс статтею 325 пропонує інноваційною діяльністю у сфері господарювання вважати діяльність учасників господарських відносин, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з метою виконання довгострокових науково-технічних програм з тривалими строками окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя. При цьому Закон України «Про інноваційну діяльність» визначає її як діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. Порівняння запропонованих варіантів юридичної категорії інноваційної діяльності показує, що Господарський кодекс пов'язує інновації головним чином з фінансовими акціями довгострокового характеру. Закон України «Про інноваційну діяльність» акцентує увагу на комерціалізації наукових досліджень, які формують конкурентні переваги як для бізнесу, так і для національної економіки. Крім цього, питання інноваційної діяльності регулюються законами «Про наукову і науково-технічну діяльність», згідно з яким інноваційна діяльність належить до науково-технічної; «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», що регулює особливості здійснення інноваційної діяльності зазначених у ньому суб'єктів інноваційної діяльності; «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», що закріплює визначення понять пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, їх видів (стратегічні та середньострокові), основних засад їх формування, експертизи,

затвердження, механізму їх реалізації та моніторингу; «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», що визначає правові, економічні, організаційні та фінансові засади державного регулювання діяльності у сфері трансферу технологій і спрямований на забезпечення ефективного використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу України, технологічності виробництва продукції, охорони майнових прав на вітчизняні технології на території держав, де планується або здійснюється їх використання, розширення міжнародного науково-технічного співробітництва у цій сфері; визначає умови укладення договору про трансфер технологій, його істотні умови, види таких договорів) та обмеження щодо їх укладення. Крім законів, Верховна Рада України затвердила Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України. Президентом України затверджено Положення «Про Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України». Уряд України прийняв такі нормативні акти, як «Про заходи щодо підтримки інноваційно-інвестиційних проектів»; «Про затвердження Порядку формування, експертизи та обговорення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності»; «Про затвердження Положення про Комісію з організації діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів», «Концепцію розвитку національної інноваційної системи» та ін. При цьому загальна кількість концепцій та стратегій розвитку України, прийнятих або розглянутих на державному рівні за останні 12 років, перевищує 100 [207]. Українське законодавство визначає і органи управління розвитком інноваційної діяльності. Стратегічні напрями розвитку інноваційного потенціалу є прерогативою Президента України та Верховної Ради. Кабінет Міністрів України розробляє та впроваджує механізми реалізації стратегічного напрямку формування та використання інноваційного потенціалу. Практичну діяльність з управління інноваційним розвитком здійснює Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України (Держінвестпроект). Державне агентство є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення

реалізації 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). Держінвестпроект України відповідно до покладених на нього завдань забезпечує реалізацію державної політики у сфері інвестиційної діяльності, державно-приватного партнерства та управління національними проектами; забезпечує процес формування і виконання національних проектів з пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку, визначених Президентом України; координує діяльність центральних і місцевих органів виконавчої влади, державних підприємств, установ та організацій щодо реалізації та впровадження національних проектів; розробляє пропозиції та здійснює підготовку інвестиційних та інших проектів розвитку і т.д. При цьому наголос щодо компетенції Держінвестпроекту зроблено не на розвитку інноваційного потенціалу країни, а на поліпшенні інвестиційного клімату. При всій широті інституціонального підґрунтя стратегічного управління інноваційним потенціалом законодавство в Україні не відіграє мотиваційної ролі у активізації інноваційного процесу. Наприклад, відсутність правових механізмів набуття прав інтелектуальної власності на об'єкти, створені за рахунок коштів державного бюджету, гальмує комерціалізацію наукових досліджень та розробок, в результаті чого, за даними В.Геєця, в господарському обігу знаходиться менше 1 % результатів науково-технічної діяльності, в той час, як в постіндустріальних країнах цей показник сягає 70%. Так, після прийнятого в США закону «Про заохочення американських технологічних інновацій», який вимагав від уряду передачі винаходів та технологій, що створені в державних лабораторіях та університетах, регіональній владі та приватному сектору, кількість ліцензійних патентів зросла у 10 разів. Через 2-3 роки, наводить В.Геєць, університетами та державними лабораторіями для комерціалізації науково-технічних результатів було створено 2200 інноваційних фірм із 260 тис. нових робочих місць [319, с. 512]. Дослідження інституціональних основ стратегічного управління

інноваційним потенціалом показує, що такі складові, як національна інноваційна система, кластерні форми інтеграції науки, виробництва та освіти, приватно-публічне партнерство в Україні знаходяться ще в зачатковому стані, що гальмує подальший інноваційний розвиток України. В системі стратегічного управління інноваційним потенціалом країни важливу роль відіграє адекватно обрана стратегія фінансування науки. Фінансування науки виступає основним важелем генерування нових знань внаслідок впливу на: а) людський капітал науки; б) формування відповідної якості наукової інфраструктури; в) забезпечення матеріальної бази закладів науки. Крім цього, фінансування науки впливає на її функції. Так, В.Соловйов доводить, що при сукупному фінансуванні науки в розмірі до 0,5 процента від валового внутрішнього продукту державне управління може розраховувати лише на культурологічний ефект, що означає підтримку у населення загального уявлення про науково-технічний прогрес. При цьому в країні є достатньо спеціалістів для розповсюдження інформації про інновації та здійснення підготовки населення щодо користування інноваційною продукцією. При фінансуванні наукової діяльності в діапазоні від 0,5 до 1 процента від ВВП державні стратеги можуть активізувати освітню функцію науки: в національній економіці задіяні фахівці, які здатні вирішувати складні сучасні науково-технічні завдання, але внаслідок недостатнього фінансування вони не задоволені умовами праці, прагнуть отримати місце роботи в більш розвинених країнах. При фінансуванні від 1 до 1,5 % проявляється економічна функція науки. Лише при переході порогу фінансування в 1,5 % від ВВП наука стає самоокупною і починає діяти її інноваційна функція. Для випереджального економічного розвитку потрібне фінансування науки у розмірі, що перевищує 3% від ВВП [293]. Якість стратегічного управління інноваційним потенціалом національної економіки пов'язана з інвестиційною політикою держави. В таблиці 3.40 наведені для порівняння дані країн, які займають лідируючі позиції в економічному розвитку, та країн, що межують з Україною та найбільш розвинених країн Сходу.

Валові інвестиції в основний капітал окремих країн у 2012 році за даними**The World Factbook ***

Країна	Одиниці виміру	Валовий внутрішній продукт	Валові інвестиції в основний капітал в процентах від ВВП
США	Трлн дол.	15,7	12,9
Європейський Союз	Трлн дол.	15,6	18,1
Німеччина	Трлн дол.	3,1	17,8
Словаччина	Млрд дол.	132,4	22,2
Угорщина	Млрд дол.	195,4	16,0
Росія	Трлн дол.	2,5	19,7
Японія	Трлн дол.	4,5	21,1
Китай	Трлн дол.	12,4	47,8
Гонконг	Млрд дол.	363,7	26,3
Сінгапур	Млрд дол.	325,1	24,7
Україна	Млрд дол.	340,7	18,9

* Розраховано за: [229]

За оцінками американських аналітиків, валові інвестиції в основний капітал в Україні у 2012 році склали 18,9% від визначеного ними валового внутрішнього продукту, що вище аналогічного показника в США, середнього значення по Європейському Союзу. Норма нагромадження в Україні фактично дорівнює цьому показнику в Росії. Але у порівнянні з даними по країнах Сходу Україна має значне відставання. Це дає можливість стверджувати, що загальні обсяги інвестицій, не пов'язані з впровадженням інновацій, не є ефективними в сучасних умовах світового економічного спрямування. Тобто складається ситуація, при якій висока норма нагромадження не забезпечує ефективної національної економіки. Збільшуються витрати на виробництво та реалізацію продукції. Висока норма нагромадження, за думкою А.Величко, в структурно та технологічно відсталій економіці призводить до тиражування морально застарілої продукції. Норма нагромадження повинна бути такою, щоб її змогло «засвоїти» національне господарство, а рівень нагромадження – забезпеченим

відповідними науково-технічними розробками, які дозволяли би здійснювати відтворення на розширеній основі [51].

Таблиця 3.41

**Капітальні інвестиції та інвестиції в нематеріальні активи
України у 2002 – 2011 роках, млн грн***

Рік	Капітальні інвестиції, всього	Темп зростання, % до попереднього року	Інвестиції в нематеріальні активи	Темп зростання, % до попереднього року	Частка інвестицій в нематеріальні активи у загальному обсязі капітальних інвестицій, %
2002	46563	х	4223	х	9,069433
2003	59899	128,6408	1424	33,7201	2,377335
2004	89314	149,1077	2146	150,7022	2,402759
2005	111174	124,475	3040	141,6589	2,734452
2006	148972	133,999	4584	150,7895	3,077088
2007	222679	149,4771	6389	139,3761	2,869152
2008	272074	122,1822	6367	99,65566	2,340172
2009	192878	70,89174	5893	92,55536	3,055299
2010	189061	98,02103	6985	118,5305	3,694575
2011	259932	137,4858	9431	135,0179	3,628257

* Розраховано за: [312]

Про технологічну відсталість України, а відповідно і нереалізованість інноваційного потенціалу, свідчить статистика, яка наведена академіком А.Чухно: що шостого технологічного укладу в Україні практично не існує. На долю п'ятого укладу припадає приблизно 10%, четвертого – 45%, третього – 30% економіки. Зберігаються ще й реліктові уклади, на їх долю припадає 15% національної економіки [366, с. 138-139]. Крім цього, для інноваційної економіки характерна увага до інвестицій в нематеріальні активи. Аналіз статистичних даних (таблиця 3.41) надає можливість стверджувати, що недостатні інвестиції спрямовуються на придбання нематеріальних активів.

Частка інвестицій у нематеріальні активи залишається достатньо низькою, що значною мірою обумовлено нерегульованістю ринку нематеріальних

активів, їх високою вартістю та інертністю економіки України. Динаміка інвестицій в основний капітал в Україні та в нематеріальні активи показана на рис.3.24.

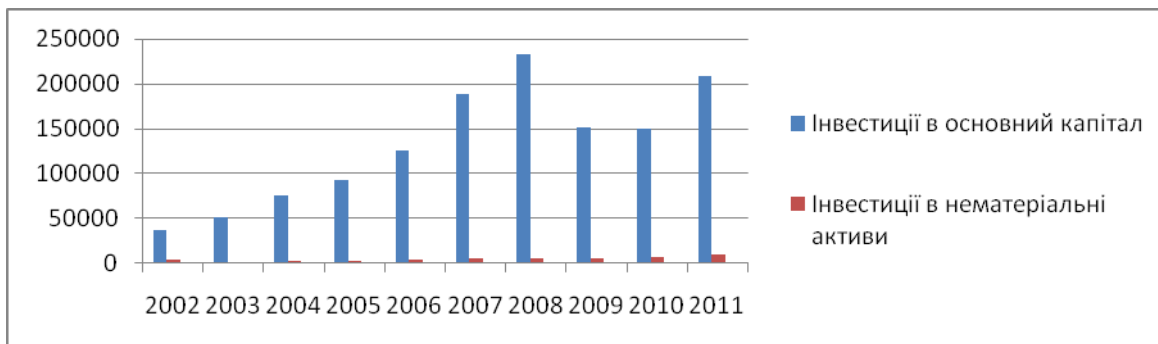


Рис. 3.24. Інвестиції в основний капітал України та в нематеріальні активи у 2002 – 2011 роках [312]

Аналіз даних показує, що при високій нормі нагромадження в Україні відбувається погіршення роботи реального сектора економіки. Так, спостерігається постійне зниження частки власного капіталу в пасиві балансу підприємств, що підвищує ризикованість ділової активності, знижує рівень ліквідності та викликає загрозу банкрутства. Дані таблиці 3.42 свідчать про фінансовий стан підприємств України за останні роки.

Таблиця 3.42

**Показники фінансових результатів підприємств України
у 2000, 2005 – 2011 роках ***

Рік	Власний капітал на кінець року, % від пасиву балансу	Підприємства, які одержали збиток, % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат діяльності підприємств (сальдо), млн грн	Рентабельність операційної діяльності, %
2000	52,7	37,7	13933,0	2,7
2005	45,5	34,2	64370,8	7,0
2006	43,5	33,5	76253,4	6,6
2007	42,1	32,5	135897,9	6,8
2008	34,9	37,2	8954,2	3,9
2009	34,5	39,9	-45011,3	3,3
2010	34,8	41,0	58334,0	4,0
2011	33,9	34,9	126663,3	5,8

* Розраховано за: [312, с. 30, 62, 65, 68, 351]

Частка власного капіталу в складі майна компанії за період, що досліджується, свідчить про низьку фінансову стійкість і високу залежність від залучених коштів. Світовий фінансовий менеджмент визначає за правило забезпечувати коефіцієнт автономії (співвідношення власного капіталу до залученого) не менше 1. Іншими словами, частка власного капіталу повинна дорівнювати або перевищувати 50 процентів від валюти балансу. Співвідношення між власним капіталом та майном компанії, яке склалося на більшості вітчизняних підприємств, свідчить про високу залежність від залучених коштів. При цьому проблема фінансового плану обтяжується проблемою інвестицій в інновації. При високому рівні запозиченого капіталу підприємство несе додаткові витрати на утримання ним, що зменшує прибутковість роботи підприємств, а це зменшує ресурсну базу для модернізації технічної бази та придбання нематеріальних активів. Дані таблиці показують високий процент збиткових підприємств в Україні: кожне третє підприємство нерентабельне.

Інформація, наведена в таблиці, свідчить про низький рівень рентабельності підприємств в Україні, який нижче, ніж процент за банківськими кредитами, що у 2012 році становив приблизно 15%.

Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що інвестиції в людський капітал дають можливість вирішити коло завдань у сфері виробництва інновацій [153], що показано на рис. 3.25.



Рис. 3.25. Ланцюжок впливу інвестицій в людський капітал на інноваційний потенціал та результативність його функціонування в процесі стратегічного управління

(розроблено авторами)

Ланцюжок впливу інвестицій в людський капітал на інноваційний потенціал не реалізується внаслідок наявності протиріч між цілями розвитку країни, функціональним спрямуванням освіти та її фінансуванням, причинами яких, на думку Л.Федулової, є:

1. Нездатність як на державному рівні, так і у локальному середовищі усвідомити стратегічну функцію освіти в сучасному і майбутньому суспільстві.
2. Невміння структурувати функції системи освіти.
3. Невміння засвоїти освітню технологію і методику з позицій сучасної науки.
4. Невміння побачити дійсні глибинні завдання освіти.
5. Непоінформованість про сучасні досягнення науки [347, с. 272].

Недооцінка уваги до інвестицій в кадровий потенціал призводить не тільки до еміграції науковців, але й до активізації аутсорсингових механізмів, які використовуються західними замовниками на українському науковому ринку праці. Сучасний стан з людським капіталом в Україні призводить до переорієнтації значної частини української науки на обслуговування закордонних інтересів щодо нових знань, технологій, інновацій [178]. Це твердження базується на розрахунках І.Булкіна, які викладені в таблиці 3.43.

Таблиця 3.43

Частка закордонних замовлень за окремими високотехнологічними галузями науки України у 2010 році, % від загального обсягу НДДКР за відповідними галузями науки *

Галузь	Частка, %
Електротермічні процеси та установки	93,0
Оптоелектронні системи	92,0
Розробка морських родовищ корисних копалин	89,0
Військово-спеціальні науки	79,0
Авіаційна та ракетно-космічна техніка	78,0
Військова техніка	80,0
Теплофізика та молекулярна фізика	72,0
Вакуумна і квантова електроніка	63,0
Технологія тугоплавких неметалевих матеріалів	61,0
Технологія продуктів органічного синтезу	59,0

* Розраховано за: [178, с. 12]

Наступною сучасною проблемою стратегічного управління інноваційним потенціалом України визначена недостатність уваги до методичних підходів до його оцінювання.

Найбільшого поширення знайшов так званий глобальний інноваційний індекс, який являє собою узагальнюючий показник, який враховує інноваційні витрати та інноваційну ефективність в країні.

Рейтинг двадцяти провідних країн світу та позиція України у 2012 році показані в таблиці 3.44.

**Рейтинг провідних країн та України за глобальним інноваційним
індексом у 2012 році ***

Рейтинг	Країна	Підсумковий бал	Інноваційні витрати	Інноваційна ефективність
1	Республіка Південна Корея	2,26	1,75	2,55
2	США	1,80	1,28	2,16
3	Японія	1,79	1,16	2,25
4	Швеція	1,64	1,25	1,88
5	Нідерланди	1,55	1,40	1,55
6	Канада	1,42	1,39	1,32
7	Великобританія	1,42	1,33	1,37
8	Німеччина	1,12	1,05	1,09
9	Франція	1,12	1,17	0,96
10	Австралія	1,02	0,89	1,05
11	Іспанія	0,93	0,83	0,95
12	Бельгія	0,86	0,85	0,79
13	КНР	0,73	0,07	1,32
14	Італія	0,21	0,16	0,24
15	Індія	0,06	0,14	-0,02
16	Росія	-0,09	-0,02	-0,16
17	Мексика	-0,16	0,11	-0,42
18	Турція	-0,21	0,15	-0,55
19	Індонезія	-0,57	-0,63	-0,46
20	Бразилія	-0,59	-0,62	-0,51
64	Україна	-0,45	-0,13	-0,73

* Розраховано за: [68]

При оцінюванні інноваційних витрат до уваги беруться фіскальна політика держави, політика керівництва країни у сфері освіти та інноваційної інфраструктури.

Крім цього, характеристика інноваційної віддачі включає кількість патентів, передачу технологій, результати НДДКР, ефективність підприємницької діяльності, вплив інновацій на міграцію бізнесу та економічне зростання країни.

Розроблений Бостонською консалтинговою групою у співпраці з іншими провідними західними установами глобальний інноваційний індекс дозволив виділити три групи країн за ступенем потужності інноваційного потенціалу та з урахуванням валового внутрішнього продукту.

До першої групи – Лідерів інновацій – віднесено країни з високим рівнем доходу, які побудували ефективно функціонуючі інноваційні екосистеми з вагомими інвестиціями в людський капітал та продуктивною інноваційною інфраструктурою.

Друга група – Новатори-учні – країни з середнім доходом, але які розвиваються на основі інноваційних перетворень, формування адекватного сучасним викликам інституціонального середовища, постійного росту кваліфікації робочої сили. Україна віднесена до другої групи країн.

Третя група – Відстаючі країни – характеризується слабкістю інноваційних систем [69].

В проекті Стратегії інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів запропоновано оцінювати рівень інновативності країни, а відповідно і результативності стратегічного управління інноваційним потенціалом на основі Європейського інноваційного індексу, складеного на основі Європейського інноваційного табло.

Ця методика передбачає групування країн у країни-лідери, країни-послідовники, країни-помірні інноватори та країни, що ідуть навздогін. Україна з індексом 0,23 входить в останню, четверту групу [321, с. 26, 31]. Така оцінка інновативності економіки України підтверджує висновок про недостатній рівень стратегічного управління інноваційним потенціалом.

Даний індекс доцільно застосовувати при порівняльному аналізі рівнів інноваційного потенціалу різних країн. При визначенні методичних засад стратегічного управління інноваційним потенціалом доцільно вирішувати наступні завдання:

1. Окреслити основні системні складові інноваційного потенціалу, характеристика яких в комплексі визначає рівень якості стратегічного управління інноваційним потенціалом. До таких системних складових віднесено:

- а) фінансовий супровід наукових досліджень та розробок;
- б) витрати на інноваційну діяльність у реальному секторі економіки;

в) кадровий потенціал інноваційно спрямованої національної економіки.

2. Визначити критерії стратегічного напрямку розвитку потенціалу. Такі критерії та індикатори, що їх характеризують, відображені в державних документах, які визначають стратегічні орієнтири розвитку національної економіки.

3. Довести, які складові стратегічного потенціалу отримують найменший (або найбільший) вплив стратегічного управління.

Для вирішення вказаних завдань запропоновано впровадити коефіцієнт девіантності стратегічного управління інноваційним потенціалом, який показує відповідність або невідповідність фактичного стану інноваційного потенціалу його стратегічним критеріям.

Коефіцієнт девіантності стратегічного управління інноваційним потенціалом ($K_{дсу}$) являє собою мультиплікативну модель впливу певного набору проміжних коефіцієнтів стратегічної девіантності, які характеризують відповідну підсистему інноваційного потенціалу.

В першу чергу системною складовою стратегічного управління інноваційним потенціалом виступає фінансовий супровід наукових досліджень та розробок. Доведено: одним з основних критеріїв, що характеризує інноваційну могутність національного господарства визначено наукоємності валового внутрішнього продукту. Цей показник розраховується шляхом ділення витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи на обсяг валового внутрішнього продукту.

В проекті Стратегії інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів поставлене завдання довести рівень наукоємності ВВП до 1,8%. Цей показник запропоновано використовувати як мету підвищення фінансування витрат на науку при виборі варіанту сценарію стратегічного розвитку «Україна – лідер в групі країн «помірні інноватори» [321, с. 26, 31]. При цьому відомо, що країни, які виступають реальними лідерами, довели витрати на дослідження та розробки до 3,8% в Південній Кореї та 3,5% в Японії.

Проміжний коефіцієнт девіантності стратегічного управління наукоємністю ВВП ($K_{д1}$) являє собою співвідношення фактичної частки витрат на науку в Україні та запропонованого в проекті вказаної Стратегії:

$$K_{д1} = \frac{Ч_{ДФ}}{Ч_{ДС}}, \quad (2.12)$$

де:

$Ч_{ДФ}$ – частка витрат на наукові дослідження та розробки у ВВП фактично;

$Ч_{ДС}$ – частка витрат на наукові дослідження та розробки у ВВП, визначена у проекті Стратегії.

Другою системною складовою інноваційного потенціалу виступає впровадження інноваційної продукції на підприємствах реального сектора економіки. В дисертаційному дослідженні запропоновано використовувати проміжний коефіцієнт девіантності стратегічного управління витратами на інноваційну діяльність, який визначається шляхом ділення частки витрат на інноваційну діяльність у обсязі реалізованої промислової продукції в країні на встановлений параметр частки в проекті Стратегії ($K_{д2}$).

$$K_{д2} = \frac{Ч_{ВФ}}{Ч_{ВС}}, \quad (2.13)$$

де:

$Ч_{ВФ}$ – частка витрат на інноваційну діяльність у товарообороті промисловості України фактично;

$Ч_{ВС}$ – частка витрат на інноваційну діяльність у товарообороті промисловості України, визначена у проекті Стратегії.

Аналогічні розрахунки можливо проводити стосовно всіх складових інноваційного потенціалу за наявності статистичної бази, яка дозволить розрахувати фактичні показники для подальшого їх порівняння з визначеними в Стратегії. Наприклад, до вхідних індикаторів, які запропоновані в проекті

Стратегії, віднесені показники, що характеризують кількість осіб з вищою освітою в галузі технічних та природничих наук серед населення у віці 20-29 років (100-105 на 1000 мешканців відповідного віку) або ступінь використання населенням широкосмугового Інтернету (65 – 70 ліній на 100 мешканців).

У зв'язку з відсутністю звітності, кадрову складову інноваційного потенціалу в даній роботі запропоновано охарактеризувати за допомогою проміжного коефіцієнта девіантності стратегічного управління кадровим потенціалом ($K_{ДЗ}$). Він розрахований шляхом співставлення частки працівників, що пройшли підвищення кваліфікації за рік, з відповідним показником, що характеризує необхідну частку працівників, яким відповідає рівень кваліфікації в умовах інноваційно спрямованої економіки.

$$K_{ДЗ} = \frac{Ч_{КФ}}{Ч_{КС}}, \quad (2.14)$$

де:

$Ч_{КФ}$ – частка працівників, що підвищили кваліфікацію в обліковій кількості штатних працівників, фактично;

$Ч_{КС}$ – частка працівників, що повинні підвищити кваліфікацію в обліковій кількості штатних працівників.

Цей показник в розвинених країнах становить 20-25 відсотків. Це означає, що працівник повинен підвищувати рівень кваліфікації не менше одного разу на п'ять років.

Загальний коефіцієнт девіантності стратегічного управління ($K_{дсу}$) формується під впливом обраних часткових показників стратегічної адекватності відповідних системних складових інноваційного потенціалу. В нашому дослідженні ми обмежилися трьома складовими. У випадку необхідності більш детального аналізу доцільно розширити факторну модель додатковими системними індикаторами.

В межах даної роботи загальний коефіцієнт девіантності стратегічного управління інноваційним потенціалом розраховано на основі даних, наведених в таблиці 3.45.

$$K_{Д1} = \frac{0,73}{1,70} = 0,43;$$

$$K_{Д2} = \frac{Ч_{ВФ}}{Ч_{ВС}} = \frac{0,01}{0,40} = 0,03;$$

$$K_{Д3} = \frac{Ч_{КФ}}{Ч_{КС}} = \frac{0,09}{0,20} = 0,45;$$

$$K_{ДСУ} = K_{Д1} \cdot K_{Д2} \cdot K_{Д3} = \frac{Ч_{ДФ}}{Ч_{ДС}} \cdot \frac{Ч_{ВФ}}{Ч_{ВС}} \cdot \frac{Ч_{КФ}}{Ч_{КС}} \rightarrow 1; \quad (2.15)$$

$$K_{ДСУ} = 0,43 \cdot 0,03 \cdot 0,45 = 0,006.$$

Таблиця 3.45

Показники, які прийняті для розрахунку коефіцієнта девіантності стратегічного управління *

Показник	Фактично за 2011 рік	Індикатори, що визначені проектом Стратегії, або їх рівень у провідних країнах
1. Фінансування наукових та науково-технічних робіт, млн грн	9591,3	х
2. Валовий внутрішній продукт, млн грн	1316600,0	х
3. Частка витрат на наукові дослідження та розробки у валовому внутрішньому продукті (Чдф, Чдс)	0,73	1,70
4. Обсяг інноваційних витрат у промисловості, млн грн	14333,9	х
5. Обсяг реалізованої продукції промисловими підприємствами, млн грн	1329266,3	х
6. Частка інноваційних витрат у обсязі реалізованої продукції промисловими підприємствами (Чвф, Чвс)	0,01	0,40

7. Частка осіб, які пройшли підвищення кваліфікації у складі облікової чисельності штатних працівників (Чкф, Чкс)	0,09	0,20
---	------	------

* Розраховано за: [312, с. 106, 321, 324, 375]

Фактичний стан буде адекватним стратегічним орієнтирам у випадку, якщо коефіцієнт девіантності стратегічного управління буде дорівнювати одиниці. Це означає, що кожний фактичний параметр системної складової інноваційного потенціалу відповідає заданим в проекті Стратегії індикаторам, тобто фактичні показники відповідають закладеним у стратегічних документах, а їх співвідношення також дорівнює одиниці. Це в свою чергу свідчить про адекватність стратегічного управління інноваційним потенціалом.

Запропонована методика оцінки девіантності стратегічного управління інноваційним потенціалом дозволяє визначити, які системні складові інноваційного потенціалу гальмують його розвиток. Для цього запропоновано використовувати метод відхилення фактичного коефіцієнта девіантності від одиниці. Фактор, який має найбільше відхилення від одиниці, визначає недоліки стратегічного управління відповідною системною компонентою інноваційного потенціалу. Розрахунок вказаних відхилень запропоновано в таблиці 3.46.

Таблиця 3.46

Розрахунок відхилень та ранжування складових інноваційного потенціалу, які потребують активізації стратегічного управління

Інноваційна компонента	Оціночний критерій	Коефіцієнт девіантності	Відхилення коефіцієнта від нормативного значення (одиниці)	Ранг відхилення
Наукова підсистема	Наукоємність ВВП	0,43	0,57	2
Підсистема інноваційного	Інноваційна витратність	0,03	0,97	1

спрямування промисловості	промислової продукції			
Підсистема кадрового потенціалу	Рівень підвищення кваліфікації	0,45	0,55	3

Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що рівень стратегічного управління інноваційним потенціалом України знаходиться на низькому рівні.

Особливої уваги потребують проблеми комерціалізації інновацій, активізації інноваційного сектора промисловості.

Другу групу проблем складає реорганізація наукового сектора, його фінансування.

До третьої групи проблем віднесено проблему забезпечення інноваційного потенціалу кадровим складом. При цьому кадровий склад не обмежено науковим сектором або інноваційними сферами промисловості. Для ефективного використання інноваційного потенціалу національної економіки кадрами відповідної кваліфікації повинні бути забезпечені всі галузі господарства як реальні або потенційні споживачі інноваційної продукції, що в свою чергу потребує наявності відповідних знань та навичок в сучасних технологіях та техніці.

Цю методику можливо застосовувати для оцінки стратегічної адекватності інноваційного потенціалу рамковим умовам, які визначені для інноваційної системи в проекті Стратегії розвитку України у період до 2020 року. Але індикатори, які визначені в цьому проекті, не охоплюють всіх складових інноваційного потенціалу. Так, до індикаторів віднесено наукоємність ВВП (за інерційно-пасивним сценарієм 0,9-1,2%, за інвестиційно-активним – 1,9-3,0), частка інноваційної продукції в обсязі промислового виробництва (відповідно 6%-8% та 16%-30%), рівень інноваційної активності у промисловості (відповідно 11%-18% та 31-50%), частка витрат на інновації в обсязі реалізованої продукції (відповідно 1%-1,8% та 3,1%-4,5%), частка

високотехнологічного сектору (відповідно 9%-12% та 15%-20%), частка промислових підприємств, що впроваджували інновації (відповідно 11%-15% та 21%-30%), рівень інвестування нематеріальних активів у структурі капітальних інвестицій промисловості (відповідно 1%-2,2% та 2,6%-4,0%) [322]. З наведених даних випливає, що таким питанням, як людський капітал в його креативній, інтелектуальній та професійній частинах, проект Стратегії індикаторів не встановлює, відповідно, параметри, напрями та механізми кадрової і освітньої політики керівництва країни у сфері інноваційної діяльності стратегічно не окреслені.

Системний підхід до визначення сутності інноваційного потенціалу дозволяє окреслити основні напрями активізації інноваційного потенціалу:

- всебічна модернізація системи освіти та науки України з урахуванням сучасних світових вимог [319]; цей напрям забезпечить більш ефективну фазу генерування та розповсюдження нових знань, що є основою конкурентоспроможності інноваційного потенціалу, а відповідно і національної економіки;
- вдосконалення інноваційної інфраструктури, орієнтованої на підтримку наукоємного підприємництва на основі формування національної інноваційної системи та впровадження кластерної форми організації бізнесу;
- впровадження прогресивних форм фінансової підтримки інноваційної діяльності на основі розширення механізму приватно-публічного партнерства, що забезпечує більш ефективні шляхи управління ризиками в процесі інноваційної діяльності;
- вдосконалення механізмів державного регулювання розвитком інноваційної активності на основі імплантації форм та методів стратегічного управління інноваційним потенціалом для формування стратегічних конкурентних переваг національної економіки.

Проведене дослідження дозволило визначити четверту групу факторів – це стан інноваційної культури в суспільстві, яка знаходить вираз у інституціональних нормах, культурі законодавства, підприємництва і т.д.

ГЛАВА 4

МЕХАНІЗМИ АКТИВІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

4.1. Інституціональні важелі розвитку стратегічного потенціалу

Для кожного суспільства, у підтвердження ідей класиків інституціоналізму [217; 218], формується відповідний практичний механізм активізації стратегічного потенціалу як основа національної конкурентоспроможності. Сучасні теоретики, думки яких прийняті за методологічну основу розбудови ефективного стратегічного потенціалу, визначають, що для кожної національної соціально-економічної системи існує унікальна комбінація інституцій і тому уряд може розробити стратегію дій, яка відповідатиме потребам саме цього суспільства та сприятиме його економічному зростанню [180, с. 8]. Роль інституціональної складової у розвитку стратегічного потенціалу країни обґрунтовано в монографії Інституту економіки та прогнозування НАН України наступним чином: інституціональна архітектоніка являє собою фундаментальну структуру інститутів, яка складаються з правил, норм, стереотипів, традицій, установ та інших соціальних утворень в їх співвідношеннях із суттю та загальним естетичним планом побудови цілісної соціальної системи. Інститути відіграють ключову роль у формуванні стратегії розвитку національної економіки, а відповідно і використанні конкретних складових стратегічного потенціалу [106]. Таким чином, інституціональна архітектоніка характеризується дуалістичністю ролі в системі стратегічного потенціалу: з одного боку, вона сама по собі є стратегічною складовою потенціалу, а з іншого – виступає інструментарієм формування стратегії та розвитку стратегічного потенціалу територіальної або національної соціально-економічної системи. Конвергенція цих функцій інституціональної формації суспільства в процесі активізації стратегічного потенціалу викликає появу нового компонента. Дія цього компонента спрямована на створення адекватної сучасним глобальним та національним

трендам конфігурації взаємовідносин між соціально-культурною та економічною сферами життєдіяльності національної господарської системи.

Для здійснення інституційних перетворень у країні може бути рекомендований один з шляхів: конструктивний або компромісний. Конструктивний підхід означає розбудову такої структури, яка відповідає цілям та завданням розвитку національної економіки. При конструктивному підході до інституціональних перетворень, які спрямовані на активізацію стратегічного потенціалу, відбувається засноване на раціональних принципах структурне оформлення політичної та економічної організації держави та її економічної системи. Це відбувається на основі застосування методів та моделей стратегічного управління, які передбачають в першу чергу визначення мети та запланованих пріоритетних шляхів розвитку держави. Конструктивний підхід може бути реалізований у двох варіантах: революційному та еволюційному. Інституційні перетворення, які здійснюються разом із швидкими реформами, І.Г.Манцуров називає революційною моделлю змін, усі інші комбінації з повільними реформами – еволюційною моделлю.

Другий, компромісний, шлях, спрямовано на досягнення угоди в суспільстві шляхом взаємних поступок. Компромісний шлях передбачає спонтанні ситуативні інституційні підходи до вирішення проблем у сфері економіки чи політики в момент їх виникнення чи виявлення. Відповідно до парадигми стратегічного управління, компромісний підхід не може застосовуватись, тому що взаємні поступки мають поточний характер і не беруться до уваги в процесі стратегічного планування розвитку економічної системи.

Крім цього, формування конкурентоспроможності потенціалу держави в умовах України недоцільне шляхом компромісного підходу внаслідок таких причин:

1. Наявність окремих, притаманних спонтанному інституційному фреймуванню соціально-економічних інститутів не може забезпечити

інституційну систему ринкових перетворень побудовою оптимальної державної інституційної структури.

2. Реагування на проблеми в момент їх виникнення, що характерно для компромісної моделі, не забезпечує негайної їх ліквідації та усунення наслідків, що значною мірою гальмує подальший розвиток соціально-економічної системи держави. Виявлення проблеми не може не залишити наслідків, на виправлення яких потрібні ресурси та час, що значною мірою знижує рівень ефективності управління та потенціал держави, в тому числі й стратегічний.

3. Управління проблемними ситуаціями в момент їх виникнення, тобто їх діагностика, структуризація і визначення шляхів вирішення відноситься до оперативного управління, яке, хоча і важливе, але слугує лише забезпеченню організації та проведенню ефективного стратегічного управління. Стратегічне управління національною економікою буде ефективним при реалізації стратегічних рішень, які базуються на перспективному аналізі та виявленні проблем за ознаками, що свідчать про їх можливе виникнення.

4. При використанні інноваційних механізмів активізації потенціалу країни саме конструктивний підхід забезпечує системність інноваційної політики держави, раціональність побудови інноваційної інфраструктури, дію інституту захисту інтелектуальної власності, виникнення правил взаємодії в процесі здійснення інноваційної діяльності, формування та поширення інноваційної культури на всі щаблі суспільства.

Таким чином, основним інституціональним шляхом активізації стратегічного потенціалу країни рекомендовано вважати впровадження конструктивного підходу, який засновано на результатах стратегічного аналізу і який забезпечує формування інституціональних конкурентних переваг. Ця позиція ще раз підтверджена роллю інституціональної архітектоники у процесі життєдіяльності господарської системи національного масштабу і визначається дією механізму інституціональних змін, який містить:

1. Стабільну інституційну основу, що детермінує безальтернативну складову функціонування господарських систем на всіх рівнях.

2. Інституційні інновації, обумовлені змінами в технологічній основі інститутів.

3. Знищення інститутів як відображення ендогенного процесу їх історичного старіння (амортизації) або стохастичних за своєю природою деструкцій екзогенного характеру.

4. Способи поєднання перших трьох моментів, які визначають їх співвідношення і канали взаємодії [106].

Серед вказаних напрямів дій дискусію може викликати знищення інститутів, що може або буде мати позитивний вплив на стратегічний потенціал країни. Позитивна роль інституційного знищення полягає в наступному:

а) створюється вільний соціально-культурний та правовий простір для інституційних інновацій. Так, перехід до ринкової економіки викликав принципово нові інститути: інститут власності, інститут підприємництва, інститут ділового партнерства і т.д.;

б) процес інституційної деструкції може виникнути внаслідок несистемних інновацій та запозичень. Прикладом може слугувати широке коло законів, які були прийняті на протигагу існуючим соціально-економічним трендам й не враховували системних вимог та втратили свою дію внаслідок системної непридатності;

в) відбувається історична амортизація інститутів. Якщо застарілі інститути не заміщені новими, ця ситуація здатна призвести до загальної інституціональної деструкції і руйнування господарської системи [106].

Відомо, що ціла низка інститутів є негативний характер і відповідно впливають на стратегічний потенціал країни. Доведено, що корупція в Україні набуває інституційних форм. Практика зарубіжних країн доводить, що докорінно корупцію ліквідувати неможливо, але життєво необхідно знищити можливість її інституалізації. Саме корупція виступає одним з факторів, які гальмують приток іноземних інвестицій в економіку України, сприяє

функціонуванню тіньової економіки, виводить з обороту бізнесу ліквідні ресурси.

Слід наголосити, що будь-яка традиційна складова за певних умов може бути визначальною для стратегічного розвитку чи його гальмування і перейти у групу стратегічних складових. Наприклад, в Україні спостерігається погіршення демографічної ситуації внаслідок вже існуючої традиції формування складу родини з 3-4 осіб, й на певному етапі це стане чи може стати основною обструкцією, яка обмежить можливості стратегічного розвитку країни.

При формуванні інституційних механізмів активізації стратегічного потенціалу враховується економічна складова, яка полягає в економії ресурсів, залучених у стратегічному потенціалі. Активізація стратегічного потенціалу здійснюється внаслідок змін, причина яких, на думку Д.Норта, лежить на поверхні. Економія від обмеження видів діяльності, взаємодоповнюваність і мережеві зовнішні ефекти, які обумовлені заданою інституційною матрицею формальних правил, неформальних обмежень і характеристик примусу, будуть підлаштовувати вигоди і витрати в бік альтернативи вибору, сумісного з існуючою інституціональною структурою [217]. Отже, побудова інституціонального механізму активізації стратегічного потенціалу в першу чергу передбачає формування та постійне вдосконалення інституціональної матриці суспільства, під якою розуміють первинну модель пов'язаних між собою економічних, політичних та ідеологічних інститутів, на основі яких постійно відтворюються та історично розвиваються форми конкретних соціальних відносин; тобто процес соціальної модернізації являє собою свідоме вбудовування в інституційну структуру суспільства альтернативних інститутів [180, с. 8].

При формуванні інститутів, що забезпечують розвиток потенціалу країни, який визначає її конкурентоспроможність, рекомендовано враховувати два типи інституціональних матриць (X та Y), кожний з яких уособлює певний устрій економіки, що продемонстровано в таблиці 4.1. Матриця X притаманна,

за спостереженням російських дослідників, Україні, Росії та Китаю. Матриця У уособлює специфіку більшості країн Європи та США. Але ця матриця не враховує такий економічний інститут, як підприємництво, і особливо інноваційне підприємництво, якому притаманна функція розвитку.

Таблиця 4.1

Економічні інститути редистрибутивної та ринкової економік [84]

Функції інститутів	Інститути редистрибутивної економіки (X)	Інститути ринкової економіки (У)
Організація відносин власності	Спільна власність	Приватна власність
Залучення до праці	Службова праця	Наймана праця
Взаємодія господарюючих суб'єктів	Координація	Конкуренція
Способи відтворення благ	Редистрибуція (акумуляція – узгодження – перерозподіл)	Обмін (купівля-продаж)
Сигнали зворотного зв'язку	Пропорційність	Прибуток

Неможливо не погодитися з І.Г.Манцуровим, який виділяє такі інститути розвитку, що їх необхідно впроваджувати для забезпечення активізації стратегічного потенціалу національної економіки: пріоритети інноваційного розвитку, мережі та кластери, права власності, фінансова підтримка малих інноваційних підприємств, непряме стимулювання інноваційної діяльності, ефективне оцінювання якості та результативності інноваційної діяльності [180]. Іншими словами, основним напрямом інституціональних перетворень, які формують стратегічний потенціал національної економіки, визначено підприємництво, особливо в умовах інноваційного функціонування.

Інші стратегічні напрями інституціонального розвитку в Україні запропоновані В.І.Мельниковою [187]:

- випереджальний розвиток загальних інститутів ринку і правової держави. Цей напрям доцільно доповнити умовою узгодженості розвитку

державних та ринкових механізмів, що дозволить одержати синергійний ефект і сформуванню принципово нові конкурентні переваги;

- підвищення загального рівня транспарентності механізмів господарювання, привласнення та реалізація власності і влади, створення інституційних умов для залучення населення в процес інвестування шляхом більш широкого доступу до участі в акціонерних товариствах та інших корпоративних структурах через фінансові ринки;

- професіоналізація ринкової, соціальної і державної діяльності, стимулювання розвитку недержавних інститутів;

- розвиток цілісного інфраструктурного комплексу, інституційний аналіз і проектування створення системи соціологічного вивчення уявлень різних верств населення про основні правила, норми і цінності, що є найбільш глибокими інституційними основами поведінки людей; врахування цієї інформації в інституційному будівництві, складовою частиною якого має стати підсистема аналізу й прогнозування інституційних механізмів і наслідків будь-яких істотних змін.

В межах нашого дослідження більш детально зупинимося на питаннях інституалізації інноваційного розвитку, побудова якого заснована на основних принципах ринкового механізму та державної політики. Саме поєднання ринкових та адміністративних заходів створює каркас інституціональних відносин в державі. До ринкових механізмів формування інституціонального середовища, здатного забезпечити формування національних конкурентних переваг, віднесені конкуренція, попит, пропозиція та вільне ціноутворення. Адміністративні механізми базуються на принципах державної інноваційної політики, серед яких основними виділені:

- орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України;
- визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку;
- формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності;
- створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу;

- забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності;

- ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері;

- здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішні ринки;

- фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності;

- сприяння розвитку інноваційної інфраструктури;

- інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності;

- підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності [97].

Дослідження показало, що розвиток інноваційної активності країни може успішно здійснюватися під впливом ринкових та адміністративних важелів у визначених нами сферах життєдіяльності країни (рис. 4.1).

Інноваційному розвитку вказаних сфер будуть сприяти такі заходи:

1. Формування промислового попиту на інноваційні продукти. Підприємства, організації, цілі регіони повинні відчувати потребу у впровадженні інновації як необхідної умови формування та активізації їх стратегічного потенціалу і створення конкурентних переваг. Цього можливо досягти двома шляхами:

по-перше, через розвиток конкуренції, в умовах якої саме інновації виступають базовими конкурентними перевагами. В даному випадку конкуренція охоплює не лише суб'єктів підприємницької діяльності, але й ринок робочої сили, ринок освіти, ринок знань в цілому. Так, підприємства та організації конкурують не лише на ринках матеріальних ресурсів чи ринках збуту, але і змагаються за кадри з високим інтелектуальним потенціалом, здатні генерувати і втілювати новації в практичну господарську діяльність;

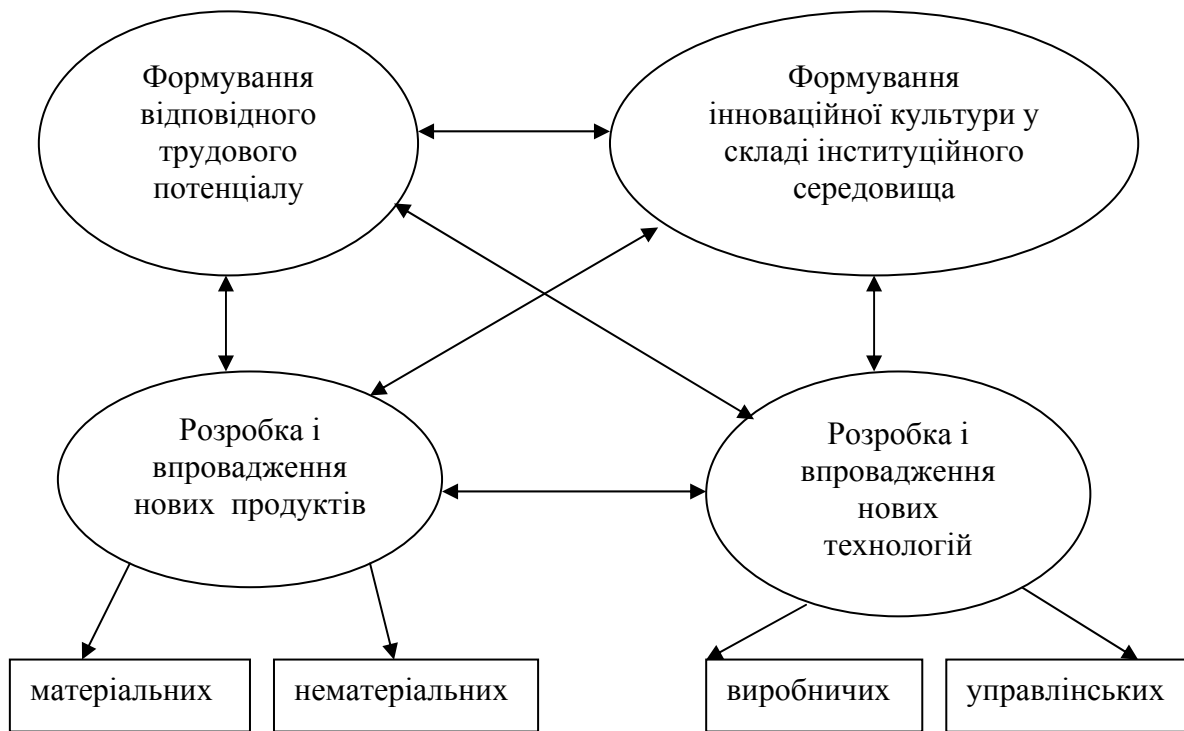


Рис. 4.1. Основні сфери інституціалізації інноваційної активності, рекомендовані для України

(розроблено авторами)

по-друге, через державне стимулювання інноваційної діяльності підприємств на основі певної фіскальної політики, систему пільг і преференцій, які спрямовуватимуть витрати підприємств на дорогі інноваційні продукти. Іншими словами, підприємствам має бути вигідно застосовувати інновації і підвищувати кваліфікацію працівників.

2. Формування попиту держави на нові ідеї та їх комерціалізацію. Саме держава, використовуючи програмно-цільовий метод управління, формує не тільки техніко-технологічну та організаційно-економічну платформи для розвитку інноваційної діяльності, а і створює інституціональне середовище, головним ядром якого є інноваційна культура. Держава забезпечує реалізацію освітньої та наукової політики, тобто рівень освіти та креативності трудового потенціалу, забезпечує орієнтовну структурування робочої сили, адекватну політиці інноваційного розвитку. Держава несе відповідальність за підготовку

робочої сили, здатної не тільки генерувати ідеї, але і застосовувати нові технології, споживати нову наукомістку продукцію.

Важливим наслідком розвитку інституційного потенціалу як частини стратегічного є зниження ризикованості та невизначеності шляхом встановлення правил та вибору альтернатив економічної поведінки складових потенціалу. Норми і традиції в даному випадку використовуються як інструменти, що забезпечують структурованість і передбачуваність шляхів та результатів розвитку національної економіки. Ці інструменти дозволяють також приймати структуровані управлінські рішення, особливо стратегічного характеру, тому що спонукають економічних і соціальних агентів діяти відповідно до встановлених правил, норм, прав та обов'язків. Особливого значення набуває розширення інституціонального потенціалу у сфері контрактів та угод, які є основною умовою підприємницької діяльності, соціального партнерства, взаємодії держави і бізнесу.

Дієвість інноваційних процесів в економіці, на думку В.М.Геєця, забезпечують інститути [318, с. 340]:

- діяльність яких спрямована на підготовку людського капіталу та сприятливого інформаційного середовища для здійснення інноваційної діяльності;
- що беруть безпосередню участь у процесі створення, комерціалізації та використання нового знання;
- які спрямовані на забезпечення інноваційної діяльності матеріальними ресурсами.

Особливими інститутами інноваційного розвитку країни, стверджують академічні вчені, є держава, яка діє цілеспрямовано за допомогою важелів економічної політики, та ринок який здійснює свій вплив спонтанно через коливання кон'юнктури. Разом вони забезпечують загальне регулювання інноваційної діяльності і селективну підтримку окремих інноваційних проектів.

Держава визначає стратегічні пріоритетні напрями інноваційного розвитку, які запропоновані на 2011-2021 роки:

1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження ефективних ресурсозберігаючих технологій, використання альтернативних джерел енергії;

2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;

3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;

4) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;

5) впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;

6) широке застосування технологій екологічно чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;

7) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки [98].

Реалізація вказаних завдань також потребує інституціонального супроводу, який залежить від інноваційної політики держави. Розвиток інноваційної діяльності вимагає посилення механізмів державної політики щодо розвитку інфраструктури інноваційної підприємницької діяльності (рис. 4.2).

Щодо першого напрямку запропоновано проведення конкурсів серед наукових та освітніх організацій відносно утворення на їх базі інноваційних бізнес-інкубаторів, діяльність яких буде фінансуватися державою.

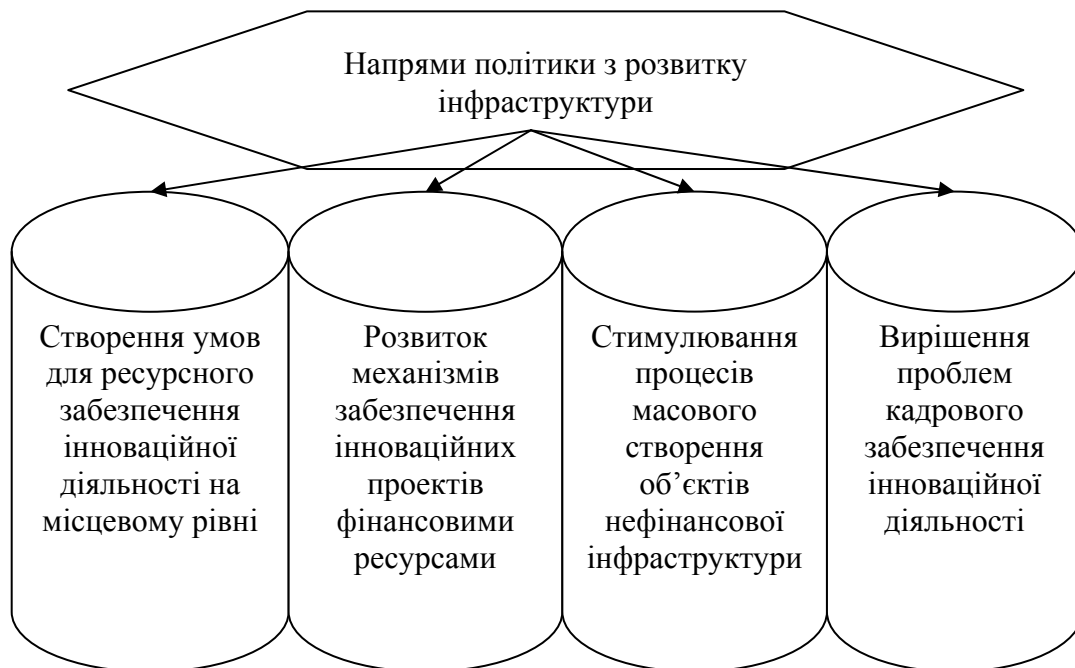


Рис. 4.2. Напрями державної політики з розвитку інфраструктури інноваційної підприємницької діяльності в Україні [318, с. 346-347]

Для забезпечення інноваційних проектів фінансовими ресурсами доцільно прискорити створення державних інноваційних фінансово-кредитних установ; створити інститут державного «посівного» фінансування інноваційних проектів; створити механізми державного гарантування та страхування кредитів, спрямованих на низькоризиковані інноваційні операції, наприклад, оновлення основних засобів, придбання ресурсозберігаючих технологій, розвиток персоналу; розробити систему податкового стимулювання інноваційної діяльності, зокрема, малого високотехнологічного бізнесу; провести комплекс заходів щодо сприяння розвитку венчурного підприємництва; ініціювати формування мережі місцевих інвестиційних компаній.

Третій напрям державної політики може бути реалізований шляхом спрощення процедури створення нових технологічних парків; запровадження практики державної участі в акумулюванні початкового капіталу для новостворених технопарків та інкубаторів; створення мережі регіональних інноваційних центрів з активною інформаційною функцією; підтримки

процесів створення віртуальних інноваційних бізнес-інкубаторів, які поширяють практику інноваційної діяльності з застосуванням Інтернету.

Четвертий напрям стосується зусиль держави в питанні кадрового забезпечення інноваційної діяльності і передбачає два шляхи:

- збільшення держзамовлення на підготовку, перекваліфікацію та підвищення кваліфікації кадрів для інноваційної діяльності закладами освіти;
- створення сприятливих умов для реєміграції кваліфікованих фахівців із «критичних» економічних та технічних спеціальностей з-за кордону [318, с. 346-347].

Крім вказаних заходів, в межах четвертого напрямку державної політики підтримки інноваційної діяльності доцільно запропонувати активізувати зусилля Міністерства освіти і науки України на запровадження двох складових системи підготовки спеціалістів у сфері інноваційної діяльності:

- інноваційного менеджменту,
- інноваційних технологій (за видами економічної діяльності або іншим спрямуванням).

Підготовка фахівців з інноваційного менеджменту вже здійснюється в українських вузах, але програма цієї спеціальності лише посилена дисциплінами, які присвячені інноваційній діяльності. Сучасне конкурентне середовище настійливо вимагає створення програм підготовки фахівців з управлінських або виробничих технологій на інноваційній основі. Особливо гостру нестачу національне виробництво відчуває у інженерах, здатних працювати з новітніми технологіями та засвоювати нову техніку.

При формуванні інституціонального потенціалу рекомендовано звернути увагу на елементи інституціональної системи, яка включає регулювальну, нормативну та культурно-пізнавальну підсистеми [187].

Серед механізмів активізації стратегічного потенціалу виділені ринкові та адміністративні. До ринкових механізмів відносяться важелі активізації інноваційної діяльності в країні, які, за ідеєю О.В.Прокопенко, поділяються на механізми первинного та вторинного ринків інновацій. Схематично ці ринкові механізми запропоновані на рис. 4.3.

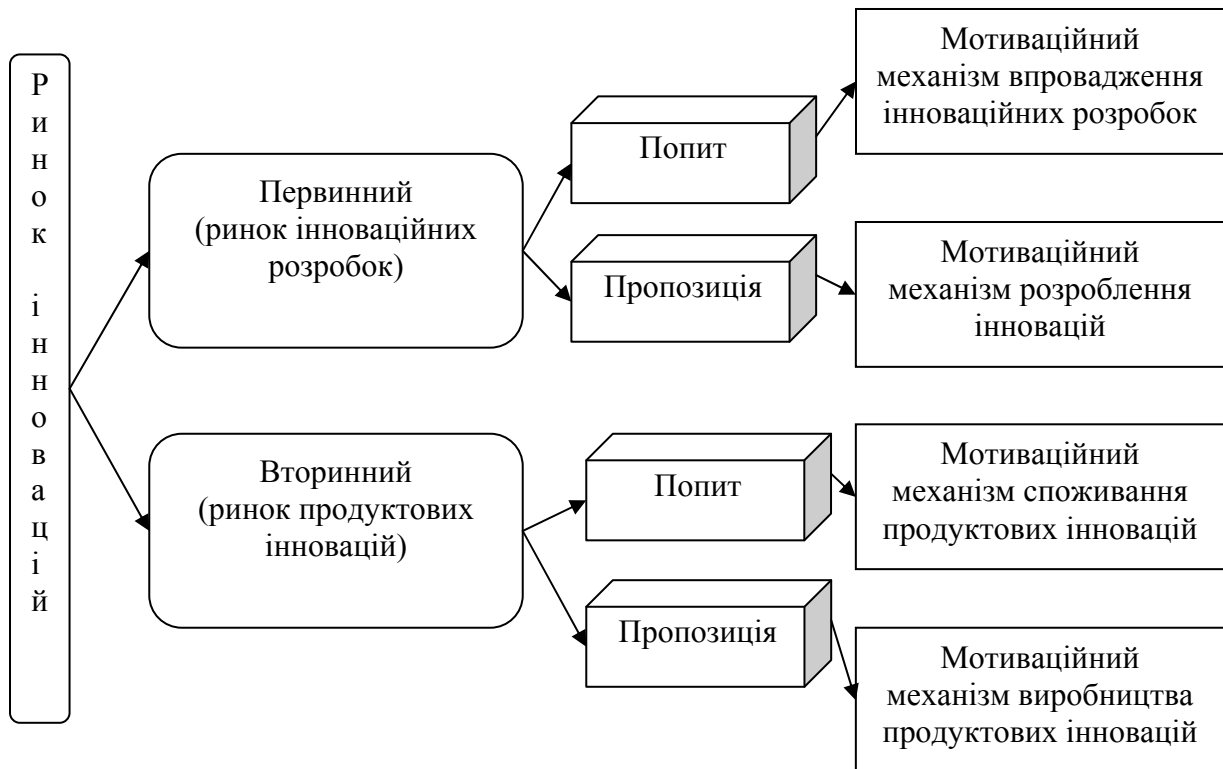


Рис. 4.3. Ринкова структура механізму активізації інноваційного розвитку (розроблено за ідеєю О.В.Прокопенко) [261]

В сучасних умовах достатньо складно використовувати лише ринкові механізми, вони доповнюються важелями державного управління, що дозволяє нам запропонувати наступну конструкцію мотиваційного механізму інноваційного розвитку національної економіки для активізації її стратегічного потенціалу. Фактично пропозиція вторинного ринку стимулює попит на ринку первинному. Тобто виробництво продуктивних інновацій залишається саме таким лише при появі нових технічних або технологічних розробок. Іншими словами, ланцюг ринкових механізмів доцільно зобразити у спосіб запропонований нами на рис. 4.4.



**Рис. 4.4. Взаємозв'язок механізмів,
що діють на первинному та вторинному ринках інновацій**
(розроблено авторами)

Механізм, який активізує попит на вторинному ринку, полягає в акціях державних чи регіональних органів влади з формування певного рівня якості життя, які створюють попит на інноваційні товари чи технології, викликають бажання і надають можливість споживачам жити за стандартами високої якості, використовувати продуктивніші технології праці та відпочинку. Зростання попиту на ринку продуктових інновацій вже є важелем збільшення виробництва інноваційних товарів, який доповнюється механізмами активізації їх виробництва. До останнього віднесено систему преференцій для підприємств, що виробляють інноваційні продукти, наприклад, фінансові, кадрові, інформаційні, ресурсні тощо. Фінансові пільги надають можливість зменшити витратність інноваційного виробництва та підвищити його рентабельність. Кадрові преференції спрямовані на пільгову для інноваційних підприємств державну систему підвищення кваліфікації кадрів. Інформаційні преференції покликані забезпечувати виробників новітньою інформацією стосовно стану розвитку наукової думки в певному секторі інноваційної активності. До механізму впровадження інноваційних ідей та розробок відносяться в першу чергу важелі, які визначені в механізмах попиту та пропозиції на вторинному ринку інновацій і висвітлені вище. Вони доповнюються такими складовими, як кредитні інструменти, заходи прямого державного стимулювання споживачів наукових розробок, формування інноваційної системи та інші. Механізм розроблення інноваційних проектів спрямовано на стимулювання пропозицій на первинному ринку, коли між виробниками інноваційних проектів посилюється конкуренція. Побудова цього механізму включає механізми стимулювання попередніх ланок ринку інноваційної продукції та інструментарій стимулювання генерування ідей. До важелів цього механізму належать законодавчі заходи з захисту прав

інтелектуальної власності; регіональні кластери інноваційного спрямування; державно-приватне партнерство в галузі наукових розробок; пільгове стимулювання корпоративного сектора з організації та проведення науково-дослідницьких робіт, підтримання креативного духу за допомогою державних конкурсів, премій, грантів тощо.

Низка науковців рекомендує мотивуючі важелі інноваційного розвитку визначати в залежності від типу моделі інноваційного розвитку національної економіки. В.В.Стадник окреслює такі типи інноваційного розвитку країни: науково-технічне лідерство; швидке поширення перспективних нововведень; усебічний інноваційний розвиток. Для України з її доволі високим інтелектуальним та креативним потенціалом і ризиково-індивідуалістичним типом менеджменту найбільш перспективною уявляється модель усебічного інноваційного розвитку, яка, з одного боку, створює передумови для підвищення інноваційної наповнюваності функціонування малого бізнесу, а з іншого – може сприяти розвитку пріоритетних для країни галузей, створюючи умови для появи «точок економічного зростання», що виникатимуть на основі науково-технічних розробок, створених в певному регіоні [297]. Складовими цього типу моделі інноваційного розвитку національної економіки запропоновані державне фінансування освітньої галузі у обґрунтованих і необхідних обсягах; пільговий режим оподаткування інноваційних проектів; податкові канікули на прибуток, отриманий від реалізації інноваційних проектів; прискорена амортизація.

Джерелом розвитку є виникнення і розв'язання протиріч різних рівнів: від особистого – до міждержавного. Але при формуванні інституціонального потенціалу країни певні протиріччя можуть приймати форму обструкцій. Головними елементами суперечностей названі: принципова невизначеність вибору між альтернативними напрямками подальшого розвитку, збереження позаекономічних (владних) методів управління, високий рівень соціально-економічних витрат ринкової трансформації, велика питома вага у валовому внутрішньому продукті результатів діяльності кримінального тіньового

сектора, відсутність державної політики, що визначає пріоритети інституційного оформлення відносин між економічними суб'єктами [187]. Крім вказаних обструкцій, які потрібно враховувати, неможливо не назвати такі, як нерозвиненість і небажання розвивати соціальне партнерство, виникнення і загострення протиріч між найманими працівниками та роботодавцями, правовий нігілізм, корупція.

Розвиток інституту підприємництва здійснюється через посилення функцій останнього (економічної, соціальної, політичної, інформаційної, інноваційної, культурної) [197]. Вплив інституалізації на функції рекомендовано здійснювати через детермінанти, наведені на рис. 4.5.

Детермінантами визначені основні сфери та фактори інституалізації інноваційного підприємництва, які перетворюють його на систему правил поведінки, що діє протягом тривалого часу.

Детермінантними сферами інституалізації визначені ринок та державне управління. Причому механізми можуть бути застосовані як на ринку, так і у регуляторному полі. Наприклад, мотиваційний механізм оплати праці формується, безумовно, на ринку праці, де рівень заробітної плати є еквівалентом ціни робочої сили. З іншого боку, держава встановлює через законодавчі акції, наприклад, розмір мінімальної заробітної плати або правила тарифної системи, що діє в країні. Детермінантними формами запропоновано визначати систему державної профорієнтації, яка забезпечить більш ефективний набір робочої сили та її використання. Крім цього, детермінантною формою виступає підвищення поваги до підприємницької справи через засоби масової інформації та формування іміджу людини креативної, ділової та чесної.

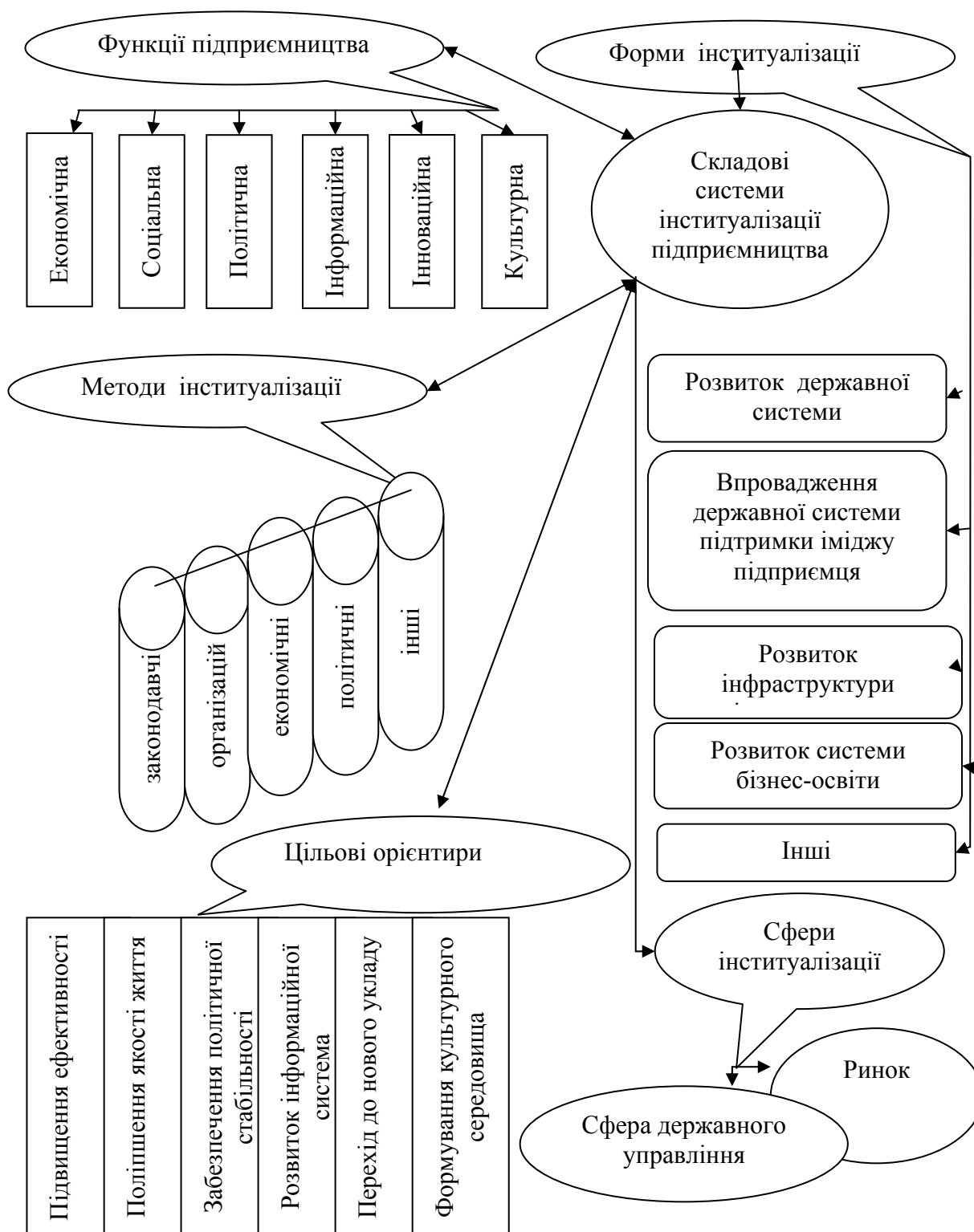


Рис. 4.5. Системні детермінанти інституалізації підприємництва

(розроблено авторами)

Методи інституалізації, які є визначальними при формуванні інституту інноваційного підприємництва, включають законодавчі, економічні, політичні, організаційні та інші дії.

Визначальними для процесу інституалізації виступають цільові орієнтири, які поділяються на гуманітарні та технічні, але у комплексі вони спрямовані на формування та досягнення високих стандартів життя як основної конкурентної переваги.

Інституалізація інноваційного підприємництва може проходити у формі еволюційних, кумулятивних та адаптивних змін [187]. Еволюційний шлях передбачає виникнення нових периферійних правил і перетворення їх на інститути вищого порядку. Кумулятивні зміни являють собою загальні зміни існуючих норм, правил та інститутів. Адаптивні зміни визначаються адаптацією новітніх інститутів, які можуть бути привнесені ззовні, до існуючого середовища. Прикладом слугують правила західного менеджменту, які все ширше знаходять застосування на вітчизняних підприємствах.

Досвід країн, що домінують на ринку високих технологій, дав підстави В.М.Геецю сформулювати наведені нижче закономірності їхнього технологічного лідерства, які неможливо оминати при окресленні механізму активізації стратегічного потенціалу національної економіки [319, с. 27-38]:

1. Наука та інновації розглядаються не тільки як фундамент і інструмент підвищення конкурентоспроможності, але як базовий, фундаментальний елемент суспільства нового типу, заснованого на знаннях. Країни-лідери використовують на практиці концепції національних інноваційних систем, які визначають корпорації в якості основного двигуна економічного розвитку країни; розглядають інноваційну діяльність у інституціональному ракурсі.

2. Лідерство у жорсткій конкурентній боротьбі досягається не ціновою політикою, а споживчими якостями продукції, що виробляється в цих країнах, при цьому вдосконалення якостей неможливо при ігноруванні інноваційного фактора. Оскільки, як пише Л.І.Федулова, інноваційні процеси інтенсифікуються лише при відповідній зацікавленості бізнесу і стимулюючій ролі держави, такою ж мірою за конкуренцією високотехнологічних товарів та послуг криється конкуренція податкових систем і державного регулювання, наукових потенціалів і систем освіти, охорони здоров'я, рівня культури і

людського потенціалу різних країн. Конкуренція набуває настільки масштабного характеру, що у боротьбу на світовій економічній арені все частіше виступають політичні сили, включаючи керівників найвищого рівня [319, с. 38].

3. Основна частина наукових досліджень сфокусована в університетах, але корпоративні дослідницькі структури виступають як партнери. Розвиток наукових досліджень в корпоративних структурах зростає, зокрема потенціал наукових відкриттів і технічних можливостей. Компанія-лідер в інноваціях отримує додаткові конкурентні переваги.

4. Процес нагромадження знань та їх застосування регулюється інноваційною політикою, яка являє собою одну із складових державної політики, що поєднує цілий комплекс заходів, включаючи розвиток і взаємозв'язки по всьому циклу створення та реалізації інноваційного продукту, а також інтеграцію різних сфер політики, що впливають на інноваційний процес [319, с. 39].

Це дозволило виділити такі інституційні механізми розвитку економіки знань:

- інституційно - правове забезпечення розвитку економіки знань;
- реформування форм власності інститутів науково-інноваційної сфери;
- удосконалення системи управління та організаційних форм навчальних закладів, науково-дослідних і проектно-конструкторських організацій;
- реформування системи підтримки пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та інноваційної діяльності;
- розвиток системи інформаційного забезпечення;
- трансформація системи підготовки кадрів;
- комерціалізація нового знання, створення об'єктів ринкової інфраструктури науково-інноваційної діяльності [318, с. 341].

Формування інституту інноваційної діяльності та інноваційного підприємництва як її частини починається з освіти, з введення нових

спеціальностей у вищих навчальних закладах, з мотивації останніх у підготовці спеціалістів, які здатні впроваджувати інновації та ефективно ними управляти.

Важливою складовою інституалізації інноваційного підприємництва є формування підприємницької культури, основою якої виступають цінності стратегічного характеру, особливо спрямування на розвиток, на інноваційну модель бізнесу. Конкурентна економічна система не може бути досліджена, вважають закордонні спеціалісти з інституціональної економіки, без аналізу культурних факторів, коли підприємництво розглядається не як агрегована спільнота особистостей, а як структура, в якій особистості мають чітко визначені індивідуальні культурні і етичні атрибути [406].

П.Верхан визначає складові підприємницької культури, які показані на рис. 4.6.



Рис. 4.6. Основні складові підприємницької культури (за П.Верханом) [53]

При аналізі складових підприємницької культури П. Верхан визначив, що на її формування негативно впливає поділ сформованої у суспільстві духовної культури та технологічної цивілізації [53, с. 47-52].

З інституційних підходів розглядає підприємницьку культуру Ю.Палеха і виділяє її нормативну функцію, яка визначає поведінку підприємців і регулює їх економічні дії [232, с. 35].

Інституціональними принципами підприємницької культури визначені наступні:

- відповідальність підприємців, яка визначається такими факторами, як добробут населення та зайнятість, і трансформується в товарах та послугах, які користуються попитом;

- підпорядкування фактору справедливості у підприємницькій діяльності;

- дотримання законів і правових норм, повага до них;

- виконання укладених ділових договорів;

- бережливе ставлення до навколишнього середовища;

- відмова від протиправних дій [106, с. 790].

Правомірно автори монографії, присвяченої інституціональній архітектоніці, діагностують проблему конкуренції та її вплив на норми поведінки підприємців. Бізнесмен, який бережливо ставиться до навколишнього оточення і вкладає гроші у його збереження, буде економічно неконкурентним у порівнянні з іншим, хто здійснює бізнес без врахування моральних факторів. Для вирішення цієї проблеми запропоновано створити систему захисту моральної поведінки підприємців на відміну від поведінки недобросовісних конкурентів, створивши стандартну модель поведінки підприємців, що буде відповідати таким принципам:

1. Чітке визначення розміру відшкодування за моральні та матеріальні втрати.

2. Зміна мотивів економічної поведінки підприємців повинна відповідати таким правилам, відповідно до яких бізнес повинен функціонувати, в тому числі, на благо всього суспільства.

3. Чітке визначення моралі у підприємницькій діяльності [106, с. 791-792].

Важливим напрямом активізації стратегічного потенціалу виступає посилення дії інституційних інвесторів (рис. 4.7.) – суб'єктів ринку фінансових послуг, що виступають проміжною ланкою в інвестиційному процесі, перерозподіляючи фінансові ресурси шляхом капіталовкладень активів приватних інвесторів, що були попередньо акумульовані, з метою зростання їх

вартості, отримання прибутку чи досягнення певного рівня соціальної збалансованості [255].

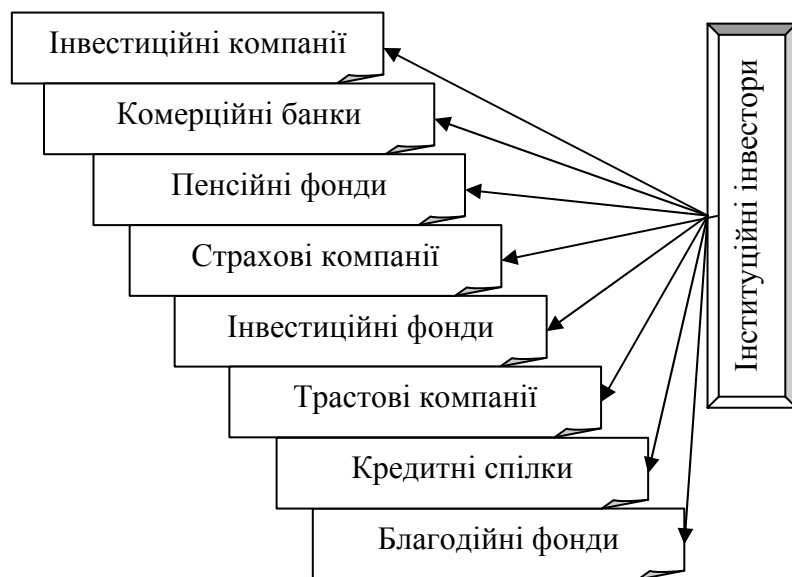


Рис. 4.7. Структура інституційного інвестування [255]

Проведене дослідження дозволило визначити такі напрями інституалізації, які забезпечать активізацію стратегічного потенціалу: формування інноваційного підприємництва, розвиток освіти в бік підготовки креативних й здатних до інновацій фахівців, формування культурного середовища та створення системи інституціональних інвесторів.

4.2. Мотивація креативного розвитку трудового потенціалу як інструмент активізації потенціалу стратегічного

Одним з основних напрямів формування стратегічного потенціалу національної економіки виступає розвиток трудового потенціалу, здатного генерувати нові знання та креативно підходити до вирішення виникаючих проблем. В контексті дослідження важелів активізації стратегічного розвитку національної економіки трудовий потенціал виступає частиною потенціалу стратегічного і, відповідно, частиною креативної економіки. Поняття

креативної економіки було введено журналом Bussiness Week у 2000 році, після чого основні її положення були окреслені Д.Хокинсом [356]. Р.Флоріда в подальшому дослідженні параметрами росту креативної економіки визначає такі [408]:

- систематичне інвестування в креативність у формі витрат на науково-дослідницьку та дослідно-конструкторську роботу;
- стабільне зростання практичної віддачі від досліджень;
- кількість професіоналів, які зайняті креативною роботою (інженери, науковці) суттєво збільшується;
- кількість осіб, які працюють у сфері культури і художньої творчості також різко зростає.

Трудовий потенціал здатен креативно розвиватися внаслідок дій, що спрямовані на адекватно сформований та ефективно працюючий мотиваційний механізм.

Під мотиваційним механізмом розуміють системну взаємодію стимулів та потреб, які викликають цілеспрямовану дію. Успішність функціонування мотиваційного механізму виражається через відповідність результату визначеній меті. Мотиваційний механізм креативного розвитку трудового потенціалу передбачає систему, яка визначає ступінь розвитку трудового потенціалу, який внаслідок креативності та освіченості забезпечує створення та реалізацію інновацій. Саме інновації, отримані в процесі функціонування креативного трудового потенціалу, забезпечують конкурентоспроможність національної економіки. Мотиваційний механізм креативного розвитку трудового потенціалу показано на рис. 4.8.

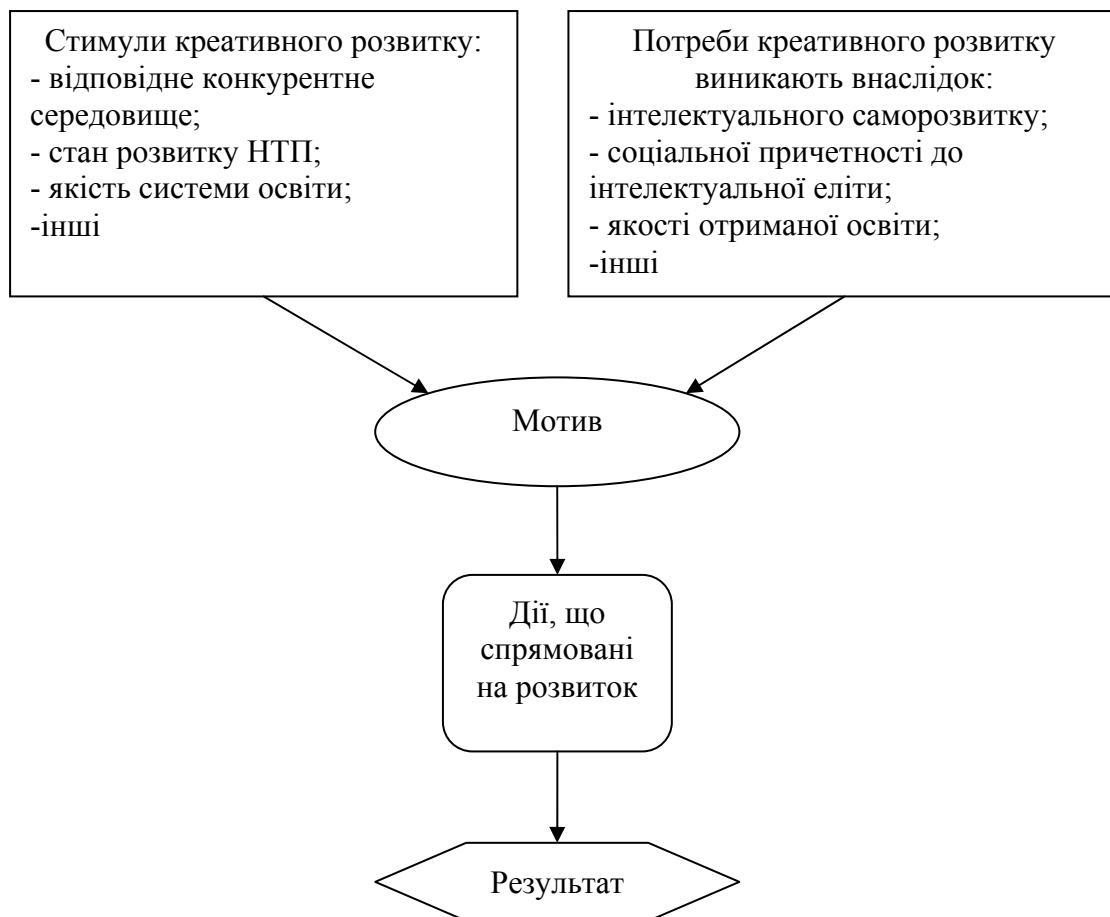


Рис. 4.8. Механізм мотивації креативного розвитку трудового потенціалу
(розроблено авторами)

Фахівці з мотиваційних теорій вважають рушійною силою мотивації існуючу систему стимулів. Відносно сутності стимулів та їх ролі у мотиваційному механізмі існують різні точки зору, що, безумовно, впливає на формування моделі мотиваційного механізму. Так, заслуговує на увагу позиція, згідно з якою стимул – це благо, якого прагне працівник [386]. Але більш логічним є припущення, що стимули мають зовнішнє стосовно об'єкта стимулювання розташування. Стосовно стимулів креативного розвитку трудового потенціалу країни можливо виділити конкурентне середовище, яке формується в країні й містить дві складові.

Перша – це конкурентне середовище, в якому функціонують підприємства і яке може стимулювати їх інноваційний розвиток, формуючи потребу у персоналі, який відповідає потребам підприємств.

Друга складова конкурентного середовища – це відносини на ринку праці, які забезпечують наявність креативно розвинених, інноваційно орієнтованих працівників, що вступають між собою у конкурентну боротьбу.

До стимулів також віднесено рівень розвитку НТП в країні, наявність в країні можливостей брати участь у розробці заходів НТП та впровадженні прикладних результатів у практичну діяльність. Іншими словами, стан НТП, інфраструктура, спрямована на розвиток НТП, є стимулами, які обумовлюють спрямованість на розвиток трудових ресурсів.

Стимулом для креативного розвитку виступає також система освіти, що сформована та діє у державі. Якщо система орієнтована лише на забезпечення випускників поточними знаннями, а не на прагненнях постійно вчитися та саморозвиватися, така освіта не виступає імпульсом до генерування нових знань.

Потребою є внутрішній стан людини, який спонукає її до певних дій. В першу чергу потреба креативного розвитку виникає у осіб з розвиненим бажанням саморозвитку або причетності до інтелектуальної еліти. Крім цього, внутрішні потреби виникають внаслідок якісної освіти, яка прищеплює студенту традицію постійного опанування новими знаннями, накопичення певної маси яких викликає появу креативу та новацій. У випадку потреб у креативному розвитку трудового потенціалу потреби окремих людей доповнюються потребами підприємств, організацій чи національної економіки в цілому, які в дисертаційній роботі названі організаційними потребами у креативному розвитку. Організаційні потреби у креативному розвитку трудового потенціалу – це потреби підприємств, галузей чи національної економіки в цілому у формуванні такого трудового потенціалу, який здатен генерувати нові знання, трансформувати їх у практичні інновації і тим самим забезпечувати конкурентоспроможність.

Мотив креативного розвитку виникає при поєднанні зовнішніх стимулів та внутрішніх потреб як окремих людей, так і їх організаційних об'єднань. Якщо людині притаманні потреби у саморозвитку, але відсутні зовнішні

стимули, виникає ситуація, за якої відчувається незадоволеність оточенням, посилюються міграційні процеси і тим самим погіршується якісна складова трудового потенціалу країни. Якщо сформовані зовнішні умови, які спонукають до розвитку, а внутрішні потреби відсутні, процес розвитку відбувається за примусом і його ефективність не відповідає потребам часу. В цьому випадку трудовий потенціал також має тенденцію до погіршення за його психологічними та поведінковими характеристиками.

Мотиваційний механізм креативного розвитку трудового потенціалу є частиною більш складного комплексного механізму, який сформовано для реалізації цілей перемоги у конкурентній боротьбі. Вважається, що дерево мотиваційного механізму багатоваріантне, як будь-яке дерево цілей, тому після його побудови вирішується питання вибору найбільш оптимального варіанту. Іншими словами, впровадження мотиваційного механізму креативного розвитку трудового потенціалу України повинно базуватися на принципах, які забезпечують його ефективність та цілеспрямованість. Основні принципи мотиваційного механізму закладено Н.Ю.Кругловою [138], а в руслі даного дослідження вони були адаптовані до мотиваційного механізму креативного розвитку трудового потенціалу наступним чином (рис. 4.9).

1. Дерево мотиваційного механізму креативного розвитку трудового потенціалу України є частиною дерева мотиваційного механізму, яке, у свою чергу, знаходиться у взаємодії з деревом цілей розвитку країни. Це обумовлює першечергове виділення системи цілей мотиваційного механізму креативного розвитку, яка буде адекватною системі цілей розвитку держави. В цьому випадку вступає в дію принцип телеології, згідно з яким мета є рушійним фактором розвитку системи. Тобто система цілей креативного розвитку трудового потенціалу повинна слугувати вибору елементів системного мотиваційного механізму. Наприклад, якщо спостерігається зниження активності традиційних для країни видів діяльності, які відображають національні особливості та прихильності нації, метою мотиваційного механізму розвитку креативності зайнятих цими видами діяльності може виступати

підвищення престижності праці у сфері її докладання. Важелями досягнення такої цілі можуть бути як матеріальні фактори, так і, наприклад, підвищення соціального статусу людей, що працюють в даних сферах, через дію засобів масової інформації.

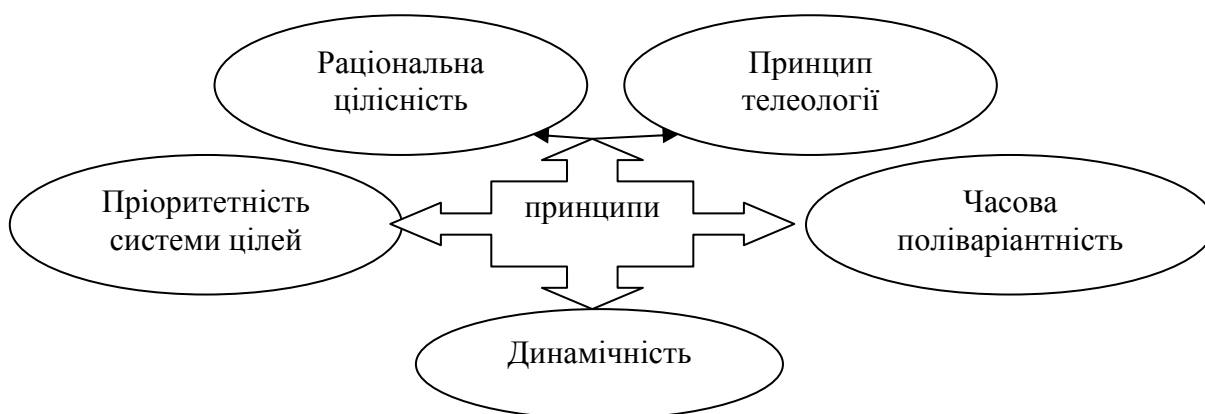


Рис. 4.9. Принципи, які рекомендовані до впровадження при формуванні мотиваційного механізму креативного розвитку трудового потенціалу [138]

2. Мотиваційний механізм креативного розвитку як системне утворення повинен володіти рисами раціональної цілісності та обособленості елементів. Одночасно елементи мотиваційного механізму повинні знаходитися у взаємозв'язку, що дозволяє підтримувати та підсилювати дію кожного з елементів, а їх спільне спрямування на досягнення мети забезпечує дію синергійного ефекту.

3. Мотиваційний механізм відрізняє такий принцип, як динамічність. Функціонування одного з елементів системного механізму викликає дію іншого, що в умовах відкритості системи приводить до зміни форми та сутнісного навантаження задіяних в механізмі елементів. Наприклад, розвиток відрядної форми оплати праці, яка ще переважає в економіці України, при розвитку креативності персоналу буде гальмуватися і трансформуватися у почасову, метою якої є не збільшення обсягів виробленої продукції, а забезпечення виробництва якістю певного рівня.

4. Елементи мотиваційного механізму креативного розвитку трудового потенціалу мають різну тривалість функціонування. Виділяють такі елементи мотиваційного механізму, які будуть діяти протягом існування певної економіки (це головним чином інституціональні норми, такі, як традиції, становлення до праці як риси національного менталітету). Далі виділяють елементи середньої тривалості дії, наприклад, стратегію розвитку національної економіки, яка, як правило, розробляється на 10-20 років. Третім видом елементів мотиваційного механізму креативного розвитку трудового потенціалу виступають складові з коротким життєвим циклом. До таких елементів можливо віднести організаційні заходи, наприклад, запровадження на підприємстві прогресивної системи оплати праці, метою якої є термінова мобілізація працівників на високопродуктивну працю. При цьому людський потенціал використовується з виснажливим навантаженням лише для досягнення короткострокової мети. Четвертим видом елементів мотиваційної системи виступають імпульсні заходи, які мають разовий характер. Наприклад, проведення конкурсу раціоналізаторів та винахідників. Але в мотиваційному механізмі повинні бути присутніми елементи різного терміну дії, що забезпечує його стійкість та довгострокову життєдіяльність. Іншими словами, мотиваційний механізм креативного розвитку повинен відповідати принципу часової поліваріантності його елементів.

При мотивації креативного розвитку трудового потенціалу одним з важелів є мотивація працівників вищої школи. Значимість цієї мотивації має триєдиний характер. По-перше, саме вища школа прищеплює вміння креативно мислити, тобто діяльність працівників вищої школи є фактором стимулювання саморозвитку, самооцінки майбутньої складової трудового потенціалу, тобто активним важелем мотиваційного механізму в країні. З іншого боку, працівники вищої школи повинні бути мотивовані до високопрофесійної та креативної роботи. Теоретично доведено, що працівників мотивує в першу чергу наявність зв'язку між результатами праці та винагородою [377]. По-третє, в сучасних умовах, коли існує висока конкуренція між вищими навчальними

зкладами, для забезпечення власної конкурентоспроможності заклади освіти повинні реалізувати стратегію лідера, а для цього забезпечити якісний професорсько-викладацький склад, що викликає потребу у впровадженні адекватного механізму мотивації [372].

В результаті опитування, проведеного серед працівників Карпатського інституту підприємництва, зроблені наступні висновки. Фактори мотивації в цьому закладі діють на працівників таким чином.

Матеріальна винагорода. 90% респондентів не задоволені рівнем оплати праці.

Моральне стимулювання. Лише 28% працівників задоволені системою морального стимулювання. 48% – не задоволені, а 28% – важко відповісти.

Кар'єрне зростання. 2,33% респондентів відповіли позитивно про можливість кар'єрного росту, 50% – не задоволені перспективами просування по службі.

Умови праці. Дуже добре оцінили умови праці 0% респондентів, як нормальні – 28%, задовільні – 52%, незадовільні – 21%.

Психологічний клімат. 32% оцінили як нормальний, 32% – як задовільний, 12% – як незадовільний [375].

Проведене дослідження працівників вищого навчального закладу показало, що в повній мірі реалізують свої здібності на роботі лише 40% всіх працівників. Найнижчий рівень задоволеності – у спеціалістів підрозділів (25%), близько 36% технічних працівників задоволені своєю роботою і 37,5 % викладачів абсолютно не задоволені працею.

Серед факторів, які негативно впливають на реалізацію здібностей, респонденти в першу чергу відмітили:

- керівники підрозділів та викладачі (по 33,3%) – низьку заробітну плату і відсутність моральної зацікавленості (кар'єрний ріст, самореалізація, визнання результатів, відчуття причетності тощо);

- спеціалісти підрозділів (41,67%) – відсутність зв'язку між заробітною платою та результатами діяльності;

- технічні працівники (40%) – низьку заробітну плату і незатребуваність в повній мірі їхніх інтелектуальних та фізичних можливостей на роботі [376].

Ставлення суб'єктів трудового потенціалу до мотиваційного механізму, що існує на підприємстві або в країні складає, в купі з системою стимулів та організаційним механізмом формує мотиваційне середовище. Доведено, що сама по собі система стимулів не мотивує працівників до креативного розвитку, а його результати визначаються ставленням працівників до системи стимулів і адекватністю цих стимулів їх власним потребам. Мотиваційне середовище, засноване на матеріальній мотивації, має стабілізуючу дію, допомагає закріпити трудовий потенціал підприємства, галузі чи країни. Більш ефективним виступає мотиваційне середовище, яке засновано на нематеріальній мотивації, саме таке середовище дозволяє раціонально і ефективно використовувати трудовий потенціал.

На відміну від трудових ресурсів, як відмічається [242], трудовий потенціал, який здатен креативно функціонувати, – це конкретні працівники, ступінь можливого використання яких відома. Процес перетворення трудових ресурсів на робочу силу з наявними креативними характеристиками проходить низку стадій, що викладені нами на рис. 4.10.

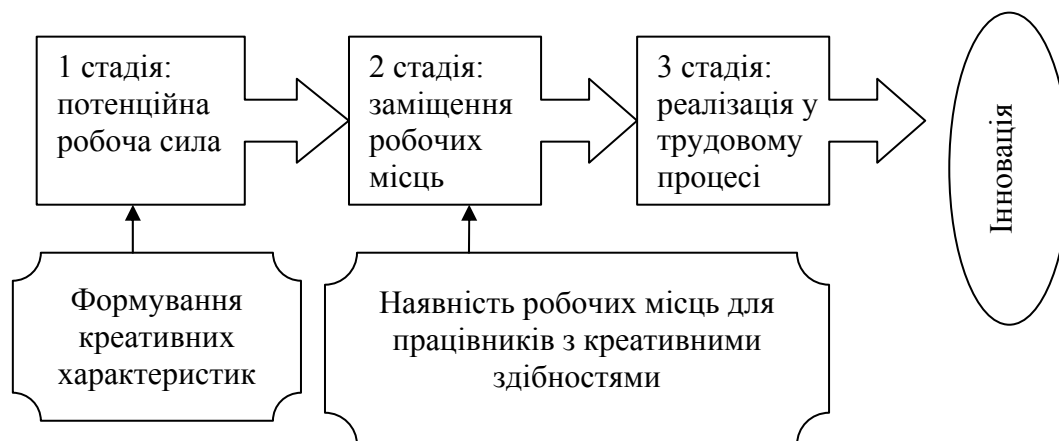


Рис. 4.10. Стадії перетворення трудового потенціалу на креативну робочу силу [242]

На початковому етапі трудові ресурси набувають форми потенційного характеру. Під потенційною робочою силою ми розуміємо деяку множину працездатних працівників, які володіють сукупністю фізичних та духовних здібностей, певною мірою мотивовані, і їх майбутня праця буде стимульована у конкретних формах та засобах. Потенційна робоча сила існує на ринку праці поза межами трудового процесу, тобто поза предметами та засобами праці і не проявляється в реальному трудовому процесі. Саме на етапі потенційної робочої сили і формуються головним чином креативні здібності працівників.

На другій стадії трудові ресурси обіймають робочі місця і починається процес використання фізичних, ментальних та духовних здібностей. Трудові ресурси набувають форми робочої сили, займають робочі місця, які надають можливості працівникам реалізовувати креативний потенціал.

На третій стадії, стверджують згадані автори, робоча сила реалізується у часі і відповідному трудовому процесі, створює споживчі вартості. В контексті даного дослідження саме на цій стадії внаслідок використання креативних здібностей продукуються інновації, які й формують конкурентоспроможність національної економіки.

На основі вказаної схеми автори викладеної точки зору роблять висновок, що відмінність поняття «трудоий потенціал» від понять «трудоий ресурси» та «робоча сила» полягає у персоніфікації робочої сили, яка розглядається у сукупності якісних характеристик, а це є важливим постулатом формування процесу мотивації креативного розвитку трудового потенціалу. Іншими словами, трудоий потенціал набуває його якостей на різних етапах перетворення трудових ресурсів у робочу силу, і в залежності від етапу використовуються різні важелі. Наприклад, першому етапу більшою мірою відповідають адміністративні та ринкові механізми, які діють на макрорівні. Друга стадія передбачає впровадження певних механізмів на підприємствах та в організаціях.

Розробка мотиваційних механізмів формування креативного трудового потенціалу викликає необхідність дослідження умов, до яких за Н.В.Прохоровою, віднесено:

1. Еколого-географічні (природно-кліматичні умови, ступінь забруднення навколишнього середовища, вигідність географічного розташування країни та її природно-ресурсний потенціал).

2. Соціально-демографічні умови (приріст та зменшення населення, показники відтворення, статево-вікова структура, форми організації охорони здоров'я, забезпечення населення медичною допомогою).

3. Соціально-економічні умови (розвиненість галузевої структури економіки країни, структура ринку праці, розподіл зайнятих за видами економічної діяльності, соціально-виробничі умови, диференціація населення за рівнем життя, структура споживання) [263, с. 10].

Трудовий потенціал як система передбачає наявність системи цілей, які сформульовані в Указі Президента: поліпшення природної бази формування робочої сили; отримання професійно-технічної та вищої освіти, професійних послуг з підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації відповідно до суспільних потреб; здійснення повної продуктивної зайнятості; запобігання масовому безробіттю; поліпшення охорони праці, зниження ризику втрати здоров'я і життя працюючих на виробництві; забезпечення соціального захисту працюючого і непрацюючого населення; посилення відтворювальної, стимулюючої та регулюючої функцій заробітної плати; забезпечення зростання реальних доходів населення; забезпечення захисту прав і гарантій громадян у сфері соціально-трудова відносин [338].

З системних позицій розглядають механізм активізації трудового потенціалу, а відповідно і його креативної складової, засновники закарпатської наукової школи проф. В.П.Мікловда, М.І.Пітюлич. Автори доводять, що трудовий потенціал та зайнятість – це об'єкти особливого роду, з власними потребами й орієнтаціями, здатністю приймати власні рішення. Це значно ускладнює завдання управлінської підсистеми, що мусить враховувати

динаміку, мінливість, багатофакторність і розмитість системи, зокрема в ринковій економіці з її особливими вимогами до суб'єктів ринкових відносин [246]. В іншій монографії закарпатських вчених стверджується, що при аналізі змісту трудового потенціалу доцільно розглядати ринок праці в територіальній системі зайнятості, розвиток ринкових відносин в системі ефективного використання трудового потенціалу, альтернативні форми зайнятості і адаптивні механізми діяльності трудових колективів [245], що особливо актуально, в процесі впровадження мотиваційних механізмів розвитку креативних характеристик трудового потенціалу. Конкретизації, поглиблення і навіть перегляду вимагають валеологічна й освітня компоненти трудового потенціалу України. Це виправдано тим, що перша або друга пояснюються на основі неповних даних або телеологічних міфів [81].

На розвиток продуктивних сил, здатних генерувати інновації, а відповідно і на формування та використання креативного трудового потенціалу суспільства країни, впливає такий механізм, як соціалізація економіки. Питання соціалізації економіки ґрунтовно висвітлено в дослідженні проф. В.І.Куценко. Автор розкриває сутність соціалізації економіки, яка являє собою складний процес, зумовлений дією як продуктивних сил, так і виробничих відносин, особливо тісно пов'язаних з інноваційною діяльністю. На перший план в цьому процесі виходять інтелектуальні фактори економічного зростання, які мають значний соціокультурний капітал [166]. Вважається, що для розвитку соціальної економіки, яка формує та одночасно використовує відповідний трудовий потенціал, важливого значення набуває освіта, яка забезпечує для регіону, посиляючись на точку зору В.Пастухової, наступне:

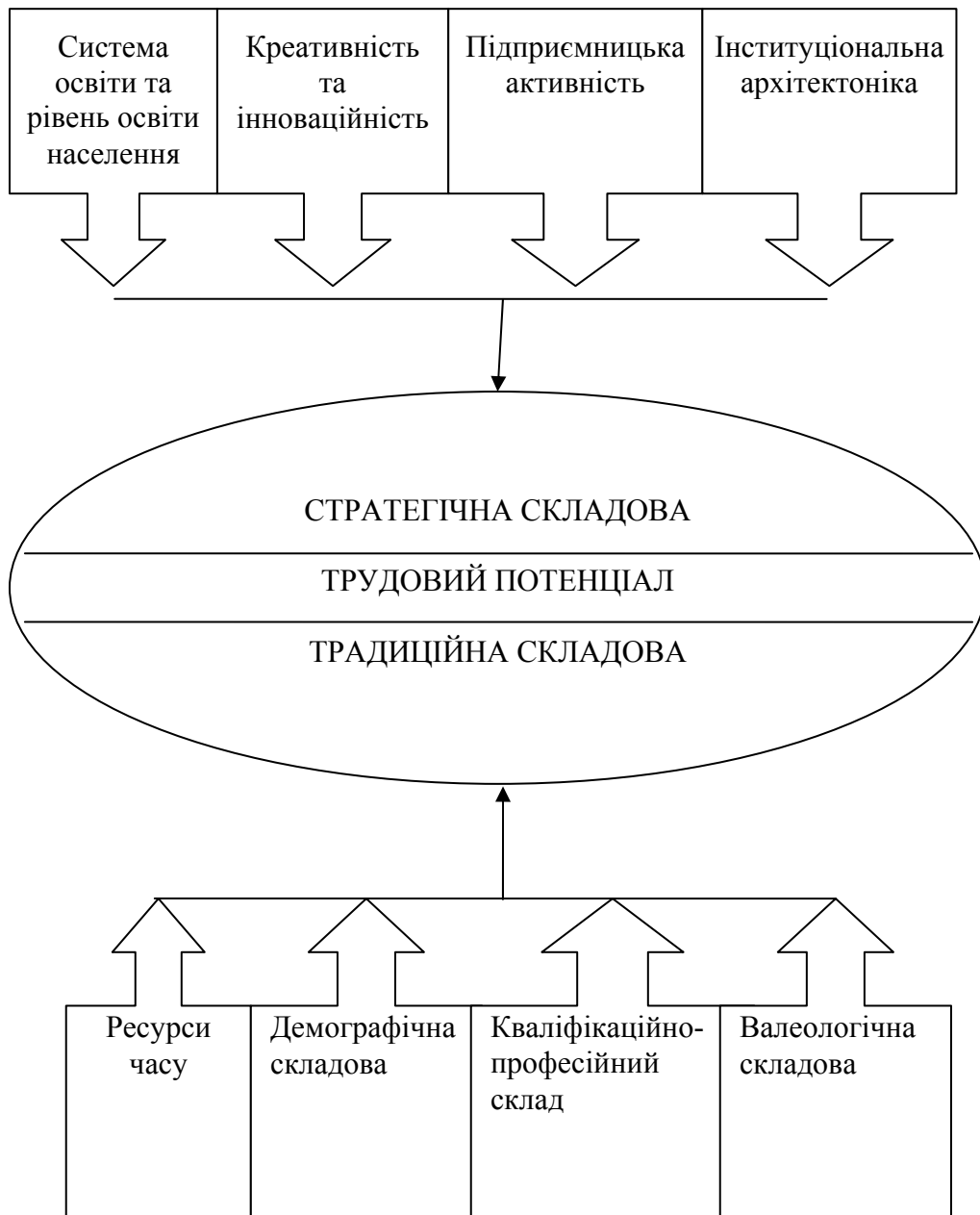
- повноцінну теоретичну підготовку з фундаментальних дисциплін у поєднанні з орієнтацією на вирішення прикладних проблем;
- єдність технологічної та гуманітарної освіти. Взаємопроникнення гуманітарних і технічних знань – світова тенденція, потужний гуманітарний блок має бути складовою частиною технічної освіти так само, як потужний блок точних наук повинен стати складовою частиною гуманітарних знань;

- поєднання наукової та навчальної роботи;
- запровадження нових етичних стандартів, тому що у сучасних умовах кваліфікованим спеціалістом може стати лише особа, яка володіє певним етичним комплексом [166].

Механізми формування креативного трудового потенціалу як частини стратегічного потенціалу національної економіки взаємодіють з іншими елементами системи трудового потенціалу.

Стратегічні складові трудового потенціалу обумовлюють дію таких важелів, як розвиток системи освіти в цілому та вищої освіти зокрема, формування мережі закладів поза межами освіти, які сприяють розвитку інноваційного мислення у майбутніх працівників, стимулювання підприємницького потенціалу саме у сфері інновацій, розбудова системи правил, традицій, формальних норм у суспільстві, спрямованих на визначення іноваційності та креативності як детермінантної умови при виборі майбутнього працевлаштування. При цьому креативність трудового потенціалу повинна бути спрямована не на тіньові сфери господарської діяльності, а на легальний сектор економіки.

Стратегічна та традиційна складові трудового потенціалу показані на рис. 4.11.



**Рис. 4.11. Стратегічні та традиційні складові
трудового потенціалу**
(розроблено авторами)

Активізація трудового потенціалу у частині його креативної якісної характеристики, на думку Г.С.Кесарчук, може здійснюватися в таких формах [114]:

1. Соціальна, яка полягає у підвищенні якості трудового потенціалу на основі забезпечення якісної відповідності праці і сфери її докладання.

2. Інноваційна на основі розвитку економіки знань забезпечує підвищення конкурентоздатності трудового потенціалу.

3. Підприємницька сприяє розвитку підприємницьких здібностей та формуванню ефективного підприємницького середовища.

4. Трудова на основі стимулювання попиту на працю сприяє досягненню ефективної зайнятості.

5. Пільгове кредитування високотехнологічних робочих місць стимулює інвестиції в наукомісткі виробництва.

Система мотивації, на думку О.В.Васюхіна та Є.А.Павлова, реалізує три основні функції [48]:

- планування мотивації (діагностика потреб, їх систематизація та структуризація; аналіз змін потреб, аналіз взаємозв'язків між потребами та стимулами, планування стратегії та цілей мотивації, вибір конкретного способу мотивації);

- здійснення мотивації (створення умов, що відповідають потребам; забезпечення винагороди за досягнуті результати і т.д.);

- управління мотиваційними процесами (контроль мотивації. Порівняння результатів з задачами, корегування мотиваційних стимулів).

Дослідження показало, що вказані функції не відповідають вимогам стратегічного розвитку національної економіки. Навпаки, тут має місце змішання функцій, наприклад, планування є функцією управління. Основним же інструментом мотиваційного характеру, який забезпечує активізацію стратегічного потенціалу національної економіки, є розробка мотиваційної стратегії, яка є частиною національної стратегії розвитку країни.

Стратегія мотивації креативного розвитку трудового потенціалу країни починається з окреслення складових потенціалу, ідентифікації учасників активізації потенціалу, визначення їх потреб, розробки системи стимулів, обґрунтування порядку моніторингу.

Для успішного окреслення стратегії рекомендовано проходити етапи стратегічного управління наведені на рис. 4.12.

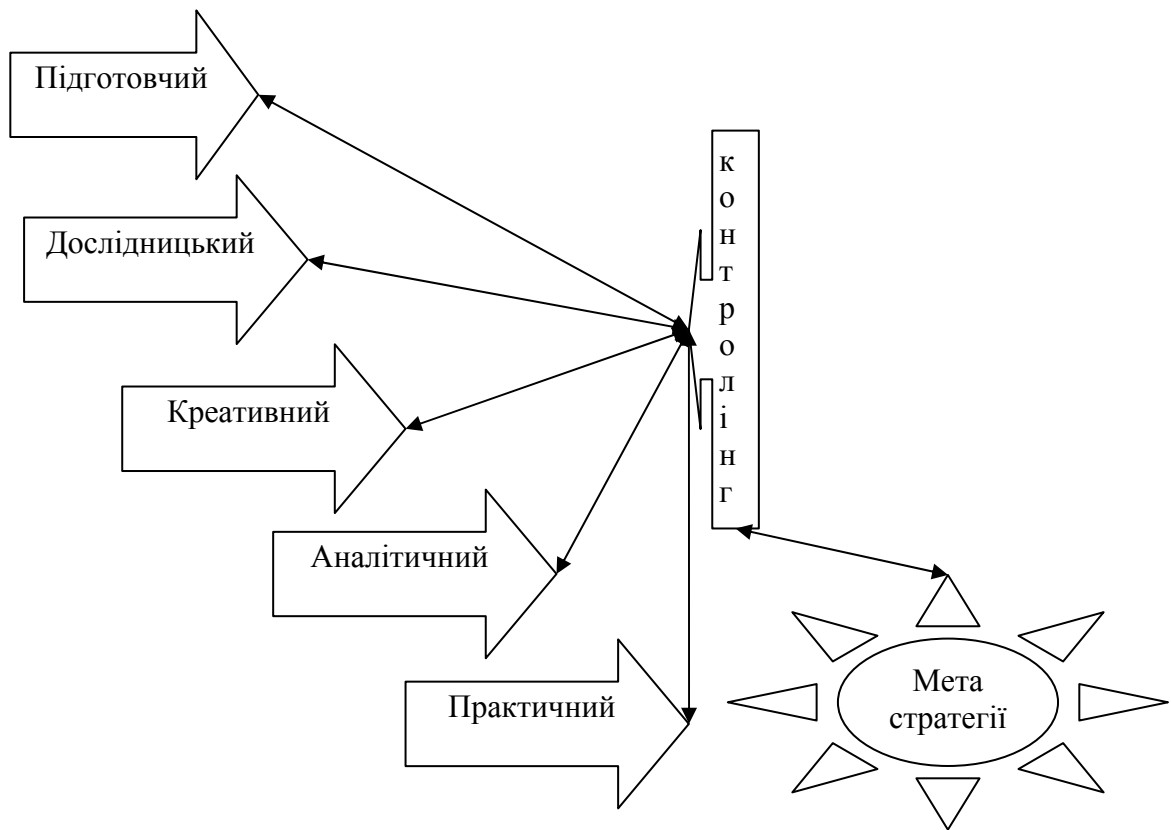


Рис. 4.12. Етапи стратегічного управління мотивацією креативного розвитку трудового потенціалу [380]

На підготовчому етапі визначаються ціль та завдання мотиваційного механізму, будується гіпотеза його дії та наслідків.

Другий етап містить дії з накопичення інформації не тільки про механізм, але й про об'єкт з його реальними та потенційними характеристиками.

На креативному етапі формується багатоваріантна модель мотиваційного механізму розвитку трудового потенціалу.

Етап аналітичний забезпечує управлінську систему результатами розрахунків кожного варіанту моделі мотивації і формує базу для прийняття рішення з вибору конкретного механізму.

Етап контролінгу пронизує як аналітичну, так і планову функції і, як правило, діє в процесі втілення стратегії з метою її відповідного коригування або коригування дій, які ця стратегія передбачає.

Результати дослідження дозволяють рекомендувати приділяти увагу мотиваційному середовищу на основі формування деякої системи показників, за допомогою яких можливо провести оцінку результатів діяльності кожного з учасників процесу активізації потенціалу національної економіки. Системи показників можуть варіювати в залежності від ієрархічного рівня учасника процесу активізації, ступеня деталізації чи агрегування [374].

Впровадження стратегічного планування мотивації працівників у більш активному використанні потенціалу має певні особливості [76].

По-перше, при проведенні SWOT-аналізу доцільно виділяти загрози і переваги не тільки середовища в межах країни, але і глобальні фактори, які можуть сформувати негативні виклики або, навпаки, створювати додаткові позитивні імпульси. Особливо це стосується процесів залучення іноземної робочої сили. Відомо, що активізувати стратегічний потенціал може робоча сила, яка володіє сучасними знаннями, може управляти інноваційними технологіями, так звана старт-робоча сила. Такі працівники мотивовані самі по собі, розвивають за власні кошти свій трудовий потенціал, збільшують розміри та ефективність використання людського капіталу. Інша справа – імміграція некваліфікованої робочої сили, яка хоча і поповнює трудовий потенціал, але збільшує питому вагу некреативної, малокваліфікованої його частини, яка фактично не бере участі у стратегічному розвитку національної економіки. При цьому зростає навантаження на соціальну сферу, виникають загрози зростання злочинності, може посилюватися етнічне протистояння.

По-друге, результати стратегічного аналізу процесів у глобальному середовищі мають більш високий ступінь невизначеності внаслідок неповноти інформації, її широкого діапазону, умовної порівняльності грошових одиниць виміру.

По-третє, аналітичний процес вимагає спеціалістів високого рівня, які не тільки володіють сучасними методами аналітичної роботи, але і знайомі з закордонними правилами ведення бізнесу та законодавством.

Наступним важелем мотивації робочої сили є розвиток вищої школи, що висвітлено в плані інституціональних механізмів. Розвиток вищої школи з позиції мотивації трудових ресурсів якій включає дві складові:

1. Підвищення якості фахівців, яких випускають сучасні університети України, що само по собі вже є мотиватором для їхнього якісного використання у господарстві.

2. Активізацію мотивації вищих навчальних закладів, яка містить дві підгрупи дій. Перша складає комплекс заходів, які забезпечують функціонування навчальних закладів, а друга охоплює мотивацію професорсько-викладацького складу вищої школи.

Особливості вищої освіти як мотиваційного фактора показані в працях Г.Беккера [405]:

- заробітки звичайно підвищуються з віком, але затухаючим темпом, а ступінь гальмування позитивно пов'язаний з рівнем освіченості;
- норми безробіття від'ємно пов'язані з рівнем освіти;
- молодь частіше змінює місце роботи і отримує більш якісну освіту і кращу підготовку на виробництві, ніж особи похилого віку;
- розподіл заробітків має позитивну тенденцію, особливо у спеціалістів та інших кваліфікованих працівників;
- більш талановиті люди досягають вищих рівнів освіти і підготовки, ніж менш талановиті;
- типовий інвестор в людський капітал більш імпульсивний, тому що більше схильний до помилок, ніж інвестор у фізичний капітал.

При розробці стратегії мотивації трудових ресурсів особливе значення набуває питання пріоритетності мотиваторів. Проведене в ході дослідження опитування працівників Карпатського інституту підприємництва ВНЗ «Відкритий університет розвитку людини «Україна» дозволило зробити висновки, що поряд з матеріальними факторами підвищується значення такого мотиватора, як організація праці і, особливо, робочого місця [372]. Зміст і специфіка організації праці у вищих навчальних закладах полягає у високому

рівні спеціалізації та відповідальності, колективному та публічному характері праці, наявності впливу специфічних факторів, серед яких необхідність постійної самопідготовки, причому за власний рахунок, оволодіння інноваційними технологіями викладання матеріалу і т.д., що суттєво впливає на мотивацію праці. При роботі в таких специфічних умовах ефективна мотивація – це гарантія стійкого економічного розвитку закладу освіти, сприятливого позиціонування на ринку освітніх послуг, збільшення конкурентоспроможності закладу. Зростання рівня освітніх послуг навчальних закладів обумовлює підвищення конкуренції, що викликає ланцюгову реакцію і мотивує до подальшого змагання за отримання конкурентних переваг. Все це забезпечує підвищення якості всієї системи вищої школи в країні, що в свою чергу приводить до підвищення якості трудових ресурсів країни.

Впровадження стратегічного управління мотивацією буде виправданим за умов [386]:

- виправдання фінансових затрат;
- значного скорочення витрат робочого часу, а, відповідно, і збільшення продуктивності праці;
- підвищення доходів на основі зростання заробітної плати.

Розвиток креативності трудового потенціалу несе в собі певні небезпеки, які, що відображено в американських дослідженнях, негативно відбиваються на якості життя та здоров'ї.

Так, підвищений рівень стресу переважає серед людей з високими доходами та університетською освітою. Про рівень стресу від середнього до високого свідчать 65% американців з вищою освітою, 55 % – з середньою, 36% респондентів, що закінчили 8 і менше класів. На запитання про те, чи бажають вони отримати додатковий вихідний день, позитивну відповідь дали особи з вищою освітою, а в цілому – близько половини всіх респондентів [408].

Таким чином, результати дослідження дозволяють запропонувати такі рекомендації стосовно поліпшення дії мотиваційного механізму креативного розвитку трудового потенціалу:

1. Ідентифікувати систему стимулів, яку держава формує при визначенні цілей та завдань розбудови мотиваційного механізму.

2. Забезпечити інституціональне формування культури, яка буде спрямовувати молодь на саморозвиток та отримання освіти високої якості, що в подальшому обумовить їх участь в інноваційних процесах.

3. Визначити ризики, які виникають в реальному часі чи мають потенційний характер і спрямовані на погіршення якісних характеристик населення країни, з метою їх зниження чи повного блокування.

4.3. Моделювання механізму активізації стратегічного потенціалу національної економіки

Процес наукового пізнання механізмів управління стратегічним потенціалом національної економіки з метою обґрунтування шляхів їх активізації передбачає формування моделі, яка аналогічна об'єкту дослідження. Моделювання як спосіб відображення власного уявлення про існуючі об'єкти відбувається як у реальному, так і в абстрактному виразах. Побудова моделі механізму активізації стратегічного потенціалу національної економіки спрямована на приведення існуючих складових явища, що вивчається, у логічну систему, яка може бути використана для подальшого прийняття управлінського рішення. Модель механізму активізації стратегічного потенціалу формується на основі аналізу та синтезу дослідженого явища, окреслення елементів, оцінки альтернатив розвитку. Створення моделі виступає квінтесенцією процесу дослідження і формує завершальний обрис цілей розвитку досліджуваного об'єкта, його принципів, функцій і т.д. Саме модель дозволяє визначити той шлях функціонування та розвитку об'єкта дослідження, який відповідає цілям та завданням моделювання, а відповідно і управління системою, що підлягає моделюванню.

Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що при побудові моделі механізму активізації стратегічного потенціалу національної економіки потрібно враховувати наступні принципи.

По-перше, принцип релевантності. Модель механізму, що визначається в даній роботі, не є абсолютно адекватним відображенням реального світу внаслідок його складності і релевантності до об'єкта, що досліджується. Вона відображає основні компоненти механізму та важелі впливу на активізацію стратегічного потенціалу.

По-друге, принцип суб'єктивності. При формуванні моделі вступають в дію такі фактори аналітики, як його знання, досвід, аналітичні здібності, методологія, що застосовується, і т.д. Тобто, моделі одного явища, побудовані різними аналітиками або різними групами експертів, будуть відрізнятися, наприклад, за складом, функціональними зв'язками, значимістю елементів, їх ієрархією.

По-третє, принцип інформаційної достатності. Дія цього принципу полягає у необхідності вибору обмеженого кола інформації, яка безпосередньо стосується об'єкта, що аналізується, або є значущою для його подальшого розвитку. Відсутність інформації про такі складові механізму активізації стратегічного потенціалу, як вплив, наприклад, військово-промислового комплексу на економічний потенціал країни, не дозволяє його враховувати при побудові моделі.

Четвертим принципом виділено принцип необхідного різноманіття, який сформульовано У.Р.Єшбі в теорії систем [400]. Вчений довів, що різноманітність системи, що управляє, не може бути менше різноманітності системи, якою керують. В процесі моделювання цей принцип викликає необхідність такого різноманіття підходів експертів до моделі, яке не менше, ніж різноманіття основних варіантів реального об'єкта.

Таким чином, модель може бути використана як інформаційний образ реального об'єкта, який відтворює механізм активізації стратегічного потенціалу національної економіки з певним ступенем точності і у формі, що відрізняється від реального об'єкта. В контексті даного дослідження модель передбачає абстрактний

опис механізмів та їх дій, спрямованих на активізацію стратегічного потенціалу національної економіки. При побудові моделі були враховані такі вимоги.

1. Ступінь універсальності моделі повинен відображати повноту механізмів активізації стратегічного потенціалу. Виходячи з того, що модель, як було відмічено вище, відтворює лише основні параметри та якості об'єкта, її складові будуть відображати універсальні складові, які відповідають завданням дослідження. Так, серед механізмів виділені лише ті, що впливають на стратегічний потенціал і не зачіпають складові оперативного функціонування національної економіки.

2. Адекватність як вимога до моделі передбачає її здатність відображати визначені якості об'єкта з певним ступенем достовірності. Адекватність моделі механізмів активізації стратегічного потенціалу в даній роботі оцінена шляхом співставлення входу та виходу системи, що моделюється з результатами входу та виходу системи стратегічного потенціалу національної економіки.

3. Економічність моделі характеризується обсягом ресурсів, необхідних для її впровадження, приведених у порівняння з результатами її функціонування. В моделі механізмів активізації стратегічного потенціалу національної економіки ефективність залежить значною мірою від ринкових важелів, ступеня їх державної заангажованості, стану та періоду економічного розвитку країни. Чим більше економічні свободи, чим активніше діє підприємницький сектор, чим вище рівень конкуренції, тим швидше відбувається активізація і більш ефективним шляхом досягається конкурентоспроможність національної економіки внаслідок активізації стратегічного потенціалу.

Сучасні знання про стан, складові та можливі варіанти розвитку суспільства, в тому числі й економічної його сфери, значною мірою базуються на системному підході до його аналізу її економічної сфери, змісту та структурно-функціонального устрою. Саме системний підхід дозволяє визначити: а) контури системи; б) елементи, які складають зміст системи; в) зв'язки між елементами, що формують її структурно-функціональну будову.

В основі системного підходу до моделювання механізму активізації стратегічного потенціалу економіки України лежить поняття системи, під якою розуміють сукупність елементів, що її утворює, і які знаходяться у стійких взаємозв'язках. Загалом поняття системи включає відмежовану від зовнішнього середовища сукупність взаємопов'язаних частин (компонентів), яка володіє якісно вищими та складнішими властивостями в порівнянні із сумою властивостей її частин і характеризується певним складом (набором) компонентів і певним способом їх взаємодії [84, с. 14].

Системна методологія являє собою сукупність певних теоретичних уявлень, методів та засобів пізнання і комплексно: а) розглядає об'єкт пізнання, в даному дослідженні механізм активізації стратегічного потенціалу, як систему, що функціонує в середовищі та взаємодіє з середовищем; б) має потужний методологічний потенціал, який можливо застосувати для вирішення широкого спектру життєво важливих завдань як для індивідуума, так і для країни [84, с. 11]. Використання в даному дослідженні загальної теорії систем відповідає наступним вимогам, які артикульовані М.Месарович та Я.Тахакарою і полягають у наступному [188]:

По-перше, ця теорія є універсальною, загальною, охоплює багато вже існуючих теорій. Теорія систем є розвитком механістичної теорії, що дозволяє механізм розглядати як відкриту систему з притаманними їй якостями саморозвитку та самоорганізації.

По-друге, цей концептуальний підхід має виключно науковий характер, а його категоріальний апарат є семантично однозначним.

По-третє, наукове підґрунтя загальної теорії систем, вважають автори, настільки фундаментальне, що висновки мають практичну цінність при вивченні конкурентних систем різного рівня складності.

Економічна сфера суспільства, яка являє собою відкриту самоорганізовану систему, здатну не тільки навчатися на власному досвіді чи використовуючи зовнішню інформацію, але і на знаннях, які виникли в елементах системи та розвинені в русі взаємодії між складовими системи. При

цьому системоутворюючим елементом виступає ціль розвитку, реальність якої фактично забезпечує життєздатність системи у довгостроковому періоді. Якщо взяти до розгляду саме економічну систему, можливо довести, що її основною метою є постійне формування більш високої якості життя населення, яка відповідає його зростаючим потребам. Цій меті підпорядкована дія всіх елементів економічної системи: від окремого фізичного її учасника до елемента, що виконує функції державного управління економічним розвитком. Якщо рівень економіки не забезпечує задоволення певних потреб населення, які відповідають ступеню розвитку суспільства, це означає, що система працює неефективно. Світовий досвід дозволяє зробити висновок, що ефективною є саме та економічна система, яка забезпечує вищий рівень задоволення потреб населення порівняно з країнами чи регіонами, що знаходяться у конкурентних відносинах з даною економічною системою. Таким чином, механізм самоорганізації економічної системи залежить від мети її розвитку, а сама економічна система має телеологічну природу.

Тому при побудові моделі механізму активізації стратегічного потенціалу національної економіки рекомендовано за основу покласти принцип телеології. Телеологія являє собою галузь наукових знань, яка пояснює розвиток навколишнього оточення, в тому числі економічного світу, за допомогою цілепокладання та визначення цільових факторів розвитку. Сучасна наука використовує телеологію в якості принципу, що доповнює традиційний причинно-наслідковий підхід методологією причинно-цільового аналізу. Фундатором телеологічного підходу є Аристотель, який вважав, що природа, так само, як і діяльність окремої людини чи суспільства, має іманентну потенційну мету, яка реалізується в процесі розвитку. Ця мета, згідно з Аристотелем, виступає активізуючим початком переходу від нижчої стадії розвитку до більш високої. Іншими словами, у системи будь-якого рівня чи змісту немає можливості розвиватися, якщо перед нею не стоїть мета, яка формує напрям розвитку та слугує індикатором її досягнення [271]. Виокремлення Аристотелем матеріальної, формальної, діючої та цільової причин як таких, що пояснюють виникнення та

існування будь-якого окремого предмета, суспільства чи Космосу, поклало початок експліцитному розвитку цільового когнітивного підходу до дійсності, який опанував європейською західною методологією [203].

Телеологія як причинно-цільовий метод формування моделі механізмів активізації стратегічного потенціалу національної економіки розвиває каузальний підхід до аналізу економічного життя, який розкриває причинну взаємообумовленість подій у часі. Каузальний метод базується на принципі детермінації, при якому за наявності дії одного об'єкта відбувається відповідна зміна іншого. На основі каузального підходу будується механістична картина світу. При тому, що принципи детермінації підлягали критиці, неможливо не погодитися, що зміна дії чи направленості дії одного з елементів механізму розвитку стратегічного потенціалу національної економіки викликає певні наслідки, які можуть стосуватися не тільки пересічних елементів системи, але і її мети. Наприклад, розвиток космонавтики надає можливість розвитку такого принципово нового виду діяльності, як міжпланетарний туризм, що формує принципово новий рівень потреб населення країни, яка буде цей вид діяльності впроваджувати.

При застосуванні каузального підходу до факторів активізації стратегічного потенціалу рекомендовано їх розділяти на такі складові:

- зовнішні обставини, при яких нічого не змінюється;
- внутрішні умови, внаслідок дії яких вона виникає і починає діяти;
- збудження, що слугує безпосереднім поштовхом (приводом) до її активізації [112].

Так підхід дозволяє скласти причинно-наслідковий зв'язок функціонування механізму активізації стратегічного потенціалу національної економіки, спрямованого на забезпечення його конкурентоспроможності (рис. 4.13).

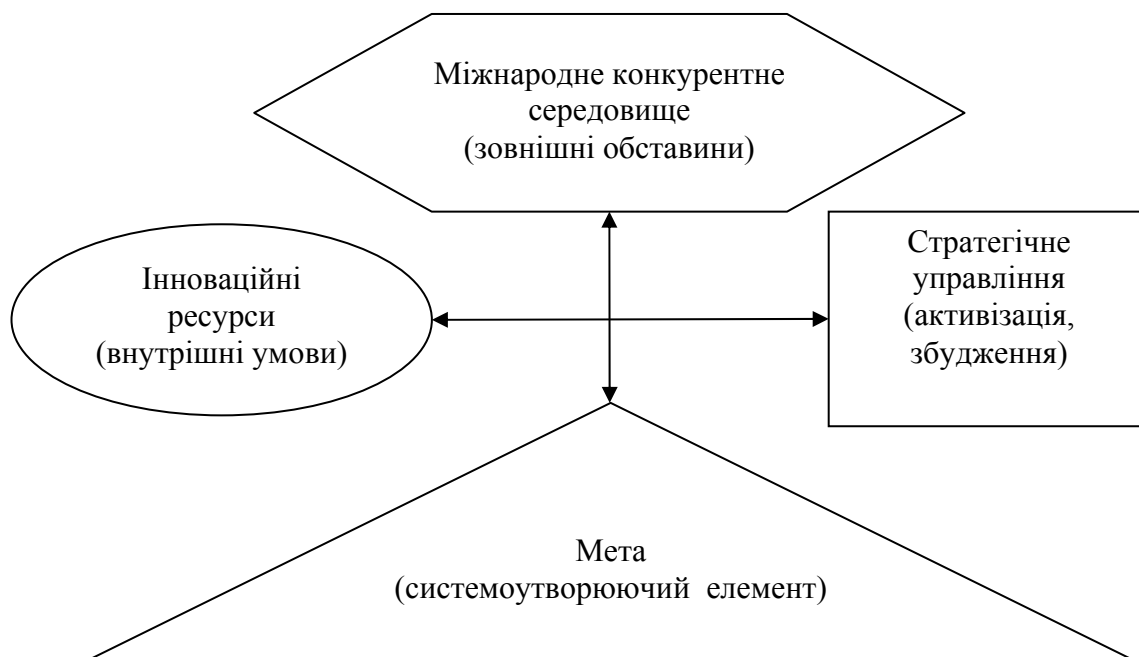


Рис. 4.13. Дія телеологічного принципу активізації стратегічного потенціалу національної економіки
(розроблено авторами)

Причина складається з наступних елементів:

- певний ступінь конкурентної боротьби, конкурентне середовище, в якому знаходиться країна чи регіон, формує коло обставин, в яких економічний суб'єкт будь-якого рівня може розвиватися;
- наявність інноваційних ресурсів в складі потенціалу країни створює необхідні умови, що забезпечують можливість реалізації певної мети шляхом активізації стратегічного потенціалу;
- дія (ефективна, цілеспрямована та результативна) з активізації стратегічного потенціалу може відбуватися лише при наявності системи стратегічного управління потенціалом економіки.

На підтвердження цієї позиції можна навести результати дослідження Л.М.Ціцак, яка продемонструвала дію причин (факторів) в системі управління конкурентоспроможністю, що наведено на рис. 4.14. До системи конкурентоспроможності віднесені фактори, які активізують процеси в системі

та взаємодію з навколишнім середовищем і в кінцевому рахунку спрямовані на створення конкурентних переваг.

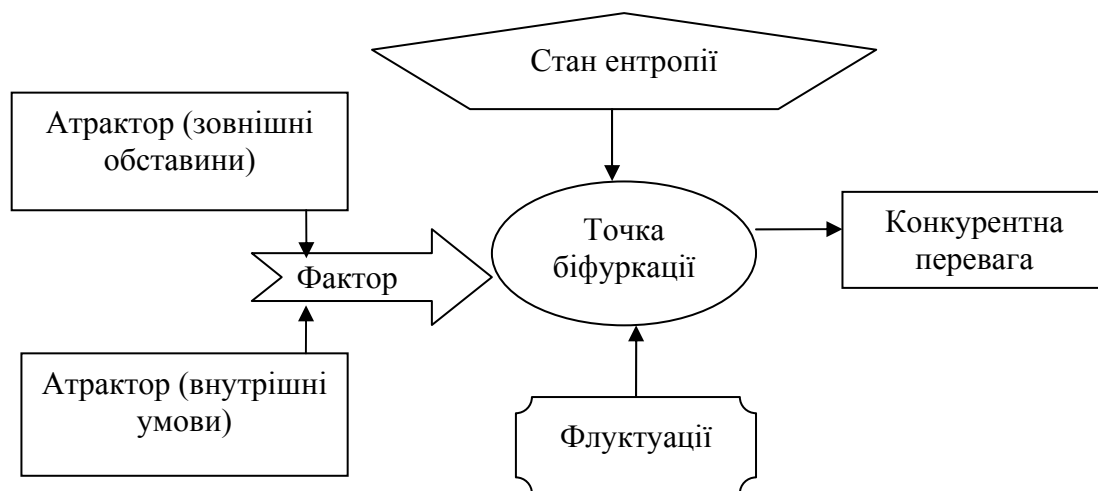


Рис. 4.14. Механізм впливу факторів на системні зміни конкурентоспроможності [362]

Активізація дії фактора відбувається під впливом атракторів, тобто таких груп зовнішніх обставин чи внутрішніх умов, без яких фактично неможлива активізація системи. В нашому прикладі зовнішніми атракторами виступає рівень міжнародної конкуренції, участь в якій викликає необхідність впровадження сучасних і конкурентоздатних важелів управління національною економікою. Внутрішніми умовами, які слугують активізації стратегічного потенціалу національної економіки, виступає наявність інноваційних ресурсів країни, здатних створювати радикальні інновації і забезпечувати випереджальний розвиток національної економіки. Флуктуація – це те відхилення, яке викликає появу конкурентної переваги. Так, внаслідок стратегічного управління формується інноваційна система, яка забезпечує швидку комерціалізацію нововведень. Стратегічне управління виступає тим причинним механізмом, який викликає появу точки біфуркації, тобто такого стану національної економіки, при якому система стає нестійкою, виникають імпульси, що приводять до її саморозвитку, тобто, в даному прикладі, формування конкурентних переваг.

При формуванні моделі активізації стратегічного потенціалу на засадах системного підходу О.М.Алимов та В.В.Микитенко рекомендують дотримуватися принципів, класифікація яких запропонована на рис. 4.15 [10].

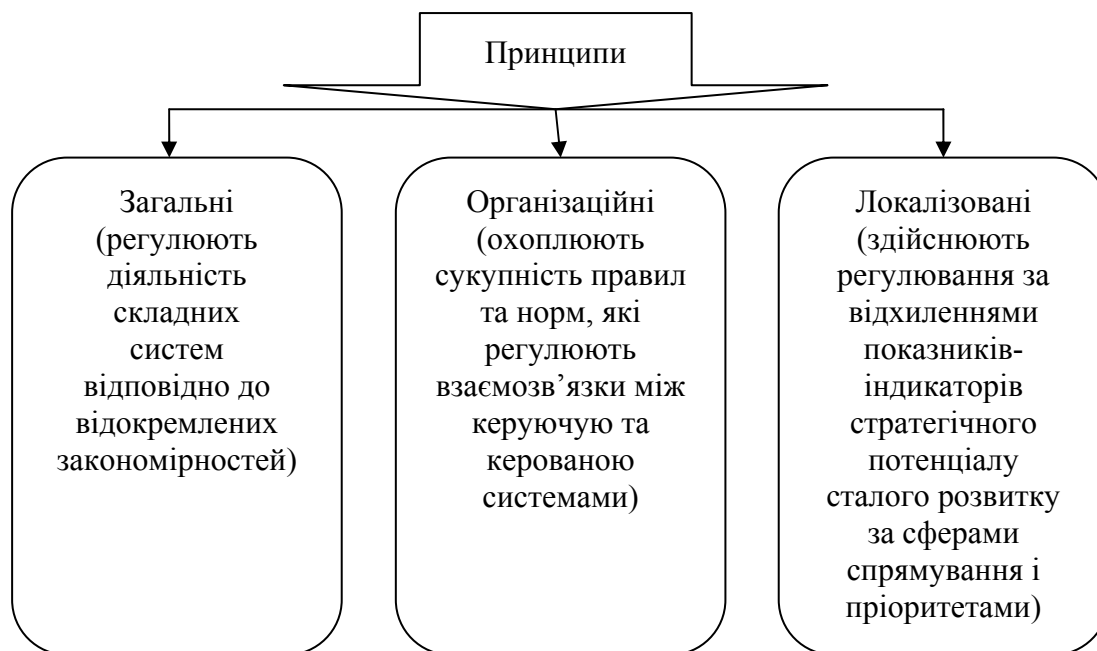


Рис. 3.15. Класифікація принципів активізації стратегічного потенціалу сталого розвитку національної економіки за О.М.Алимовим та В.В.Микитенко
(систематизовано авторами)

Найбільш широко авторами наповнено коло загальних принципів формування та активізації стратегічного потенціалу країни. До них відносяться:

- наукова обґрунтованість дослідження стратегічного потенціалу, дотримання при впровадженні процедур і реалізації процесів вимог економічних законів та специфічних закономірностей;
- ефективність (досягнення таких результатів побудови і активізації стратегічного потенціалу, які забезпечують максимально можливі рівні надійності функціонування економічної системи в умовах ресурсних обмежень та економічної безпеки держави);
- постійне вдосконалення процесів, моделей, методів, функцій управління стратегічним потенціалом;

- оптимальність, що вимагає впровадження найкращого варіанту рішень, структури національної економіки, масштабу потенціалу та його компонентів і т.д.;

- плановість;

- єдність цілей використання стратегічного потенціалу в цілому та його функціональних складових;

- цілісність стратегічного потенціалу, що охоплює як розвиток національної економіки, темпи забезпечення екологічної безпеки, так і спрямування розвитку українського соціуму;

- гнучкість структури стратегічного потенціалу.

До організаційних віднесено:

- принцип функціональної дефініції, який передбачає визначення очікуваних в результаті дії керованої і керуючої систем напрямів та наслідків діяльності; формування інформаційних зв'язків в процесі моніторингу стратегічного потенціалу в цілому та його складових; формування банку даних і пакета програмного забезпечення для спрощення розрахунків;

- скалярний принцип, що забезпечує побудову ієрархії завдань щодо визначеної мети сталого розвитку;

- принцип діапазону управління та регулювання, що визначає граничний набір функцій для кожної з підсистем стратегічного потенціалу, який може змінюватися залежно від ситуації, термінів впровадження заходів з активізації елементів системи стратегічного потенціалу і т.д.;

- принцип відповідності завдань, що передбачає взаємодоповнюваність останніх з метою формування єдиного комплексу цільових функціоналів з досягнення оптимального результату.

Принципи, які локалізовані за зонами і напрямками регулюючого впливу, виділяють автори за визначеними пріоритетними сферами діяльності (структурну, економічну, екологічну, технологічну, технічну, інноваційну, політичну, управлінську, соціальну, культурну), які оцінюються за предметною

спрямованістю даних сфер впливу, за рівнем розвитку держави, за загальним рівнем управління та регулювання економіки.

При розробці моделі активізації стратегічного потенціалу рекомендовано враховувати чотири групи стратегічних рішень [48]:

1. Вибір цілеспрямованого напрямку формування і розвитку стратегічного потенціалу і планування його змістової складової.
2. Обґрунтування адекватної організації стратегічного потенціалу, адаптованого до змін.
3. Висвітлення методологічної сутності механізмів формування та активізації стратегічного потенціалу.
4. Розробка підходів і методів моніторингу стану потенціалу і динаміки його активізації.

Перша група рішень пов'язана з організацією стратегічного управління, стратегічним аналізом та контролінгом. Тобто стратегічний потенціал вимагає відповідно й стратегічного управління, яке являє собою процес постійного руху від одного етапу до іншого, при цьому передбачається постійне повернення до попередніх етапів. Складові процесу стратегічного управління стратегічним потенціалом національної економіки не є ізольованими, вони не тільки взаємопов'язані, але й накладаються за часовими рамками один на одного.

Друга група стратегічних рішень з активізації потенціалу розвитку національної економіки вимагає переходу від реактивних рішень до преактивних, які базуються на результатах проведеного стратегічного аналізу і системи стратегічного контролінгу за розвитком національної економіки. Внаслідок цієї групи рішень визначені пріоритетними напрямками розвитку науки і техніки на період до 2020 року:

- 1) 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;
- 2) інформаційні та комунікаційні технології;

- 3) енергетика та енергоефективність;
- 4) раціональне природокористування;
- 5) науки про життя, нові технології профілактики та лікування найпоширеніших захворювань;
- 6) нові речовини і матеріали [99].

Третя група рішень стосується механізмів активізації стратегічного потенціалу національної економіки і поділяється на дві підгрупи, показані на рис. 4.16.

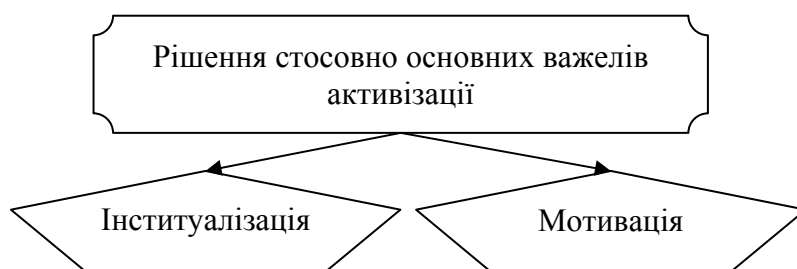


Рис. 4.16. Стратегічні рішення стосовно механізмів активізації стратегічного потенціалу [48]

Перша підгрупа рішень спрямована на розвиток інституціональних механізмів, головним чином спрямованих на розвиток інноваційного підприємництва. Для інституціалізації інноваційного розвитку як основи формування національних стратегічних переваг використовують як ринкові (конкуренцію, вільне ціноутворення), так і державні важелі (законодавство, підприємницьку культуру, державні методи ціноутворення). В конкретній економічній ситуації рішення може бути прийнято на користь ринкових або державних регуляторних заходів. При прийнятті третьої групи рішень доцільно зважати на етап інституціональних перетворень.

Етапи інституціональних перетворень, запропоновані за алгоритмом, що наведений О.Л.Яременко, визначені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Етапи інституціональних перетворень*

Номер	Назва етапу	Зміст етапу
-------	-------------	-------------

етапу		
1	Безструктурної діяльності	Соціальна маса в момент катастрофи даремно витрачає енергетичний запас в зруйнуванні всього, що вона вважає застарілим, неадекватним або нежиттєздатним
2	Негативної свободи	Панує «негативна свобода» для всіх бажаючих отримати доходи в нових інституціональних умовах
3	Формалізації й бюрократизації	Повна свобода замінюється жорсткою регламентацією бюрократичного апарату
4	Зрілих інституціональних форм	Інститути можуть обмежувати бюрократичне втручання в свою діяльність завдяки високому професіоналізму та власним традиціям, правилам та обмеженням, як формальним, так і неформальним, що не підпадають під бюрократичний контроль

* Розроблено автором на основі алгоритму О. Яременко [180]

Друга підгрупа рішень стосується мотиваційних важелів активізації стратегічного потенціалу. Вона охоплює як мотивацію суб'єктів національної економіки за допомогою економічних та неекономічних методів, так і трудовий потенціал країни. Займаючи центральне місце, система мотивації в першу чергу повинна бути пов'язана з етапом планування. Місія, яка визначається в першу чергу при розробці плану стратегічного розвитку країни, сама по собі виступає мотиватором або може здійснювати функцію демотиватора у випадку відсутності її зв'язку з реальним станом потенціалу, здатностями та можливостями національної економіки. Втрачає мотиваційний ефект місія у разі нерозвиненості важелів мотивації учасників інноваційної діяльності. Визначення стратегічних напрямів та вибір для кожного напрямку стратегії його розвитку викликає необхідність визначення учасників реалізації стратегії та, відповідно, системи їх мотивації, яка, як відомо, є спонуканням (себе чи інших) до діяльності з досягнення встановлених цілей в межах стратегічних напрямів розвитку потенціалу.

Стосовно мотивації трудового потенціалу дослідження показало першочерговість активізації важелів, до яких віднесено:

- систему освіти та рівень освіти населення. Сучасна система освіти не здійснює мотиваційної функції внаслідок її невідповідності сучасним умовам. Якщо за охопленням освітою Україна займає 14 позицію у рейтингу глобальної конкурентоспроможності, а за якістю вищої освіти – 72 місце, за якістю навчання на робочому місці – 103 [420]. Негативним є і те, що спостерігається погіршення рейтингу України за даними позиціями за останні роки. Це означає, що спостерігається відставання країни не тільки за абсолютними показниками, але й за темпами їх зміни та вектором спрямування їх змін. Втрата позицій глобальної конкурентоспроможності за складовою «Вища освіта і професійна підготовка» гальмує зростання конкурентоспроможності країни внаслідок того, що:

а) ця складова входить до групи так званих «підсилювачів ефективності», які мають провідне значення при визначенні рейтингу;

б) наявна висока кореляція між її оцінками та рівнем добробуту населення, який оцінюється як відношення валового внутрішнього продукту до кількості населення країни чи регіону [287].

Основні напрями поліпшення вищої освіти як активізатора стратегічного потенціалу полягають в наступному.

Перший напрям, втілення якого слугує поліпшенню української освіти, полягає у підвищенні збалансованості спеціалізації випускників вищої школи і потреб економіки для ліквідації надлишку спеціалістів з однакових професій та забезпечення робочою силою потреби в спеціалістах інших професій. За результатами дослідження Світового банку у 2009 році було зафіксовано дефіцит кваліфікованої ручної праці та надлишок «білих комірців» [421]. Для ліквідації цієї диспропорції рекомендовано формувати рейтинг популярності професій і за його результатами здійснювати певну політику регулювання оплати праці.

Другим напрямом є здобуття студентами знань та навичок, які забезпечать їх майбутню конкурентоспроможність на ринку праці, а їх практична робота буде спрямована на формування конкурентоспроможності підприємства чи організації, де вони працюють. Основною проблемою в цьому випадку є невідповідність українських бізнес-шкіл міжнародним вимогам: їхня оцінка складає 2,97 бала з 7, тоді як у середньому в світі цей показник дорівнює 4,18 бала [287]. Особливе занепокоєння викликає як недостатня кількість менеджерів з інноваційних технологій, так і їх невідповідна підготовка.

Третій напрям передбачає переорієнтацію спрямування основної частини коштів зі статей оплати праці та комунальних витрат на статті, що забезпечують розвиток університетів.

Наступним напрямом вдосконалення підготовки спеціалістів, які забезпечують конкурентоспроможність як національної економіки, так корпоративного сектору, є мережа взаємодії університетів з підприємствами. З одного боку, така мережа надасть можливість роботодавцям:

- довести вимоги до майбутніх спеціалістів до вищих навчальних закладів, з якими вони співпрацюють, і тим самим впливати на систему підготовки кадрів, більш адаптовану до вимог бізнесу. Це, в свою чергу, створить більше можливостей для працевлаштування випускників, особливо – отримання випускником першого робочого місця, що є досить складно в сучасних умовах;

- використовувати мережу для знаходження та найму тих працівників, які будуть відповідати стратегії підприємства. Іншими словами, роботодавці будуть мати резерв вибору та формування саме такого персоналу, який, на їх думку, здатний працювати в умовах високої конкуренції та забезпечувати реалізацію ділових стратегій.

Відповідно університети, маючи в мережі обернений зв'язок, можуть проводити своєрідне тестування якості наданих послуг та формувати програми вдосконалення освітніх послуг. Результати дослідження дозволяють рекомендувати університетам проводити постійний стратегічний моніторинг

ринків робочої сили, трендів розвитку економіки та її структурних тенденцій, умов та факторів, що обумовлюють виникнення інноваційних сфер працевлаштування.

Важливим напрямом формування стратегічного трудового потенціалу є залучення студентів до наукової та дослідницької роботи. Практика доводить, що студенти, які беруть участь у науковій роботі, опановують методологією наукового аналізу та синтезу, показують кращі кар'єрні результати і є більш конкурентоспроможними.

Важелі активізації вищої школи показані на рис. 4.17.

Розвиток системи самоуправління в університетах та обмеження централізованого управління приведе до більш гнучкого формування команд, що керуватимуть університетами, тобто стратегічного управління ними, та тактичних питань, таких, як розробка навчальних планів та навчальних програм, спрощеного механізму акредитації або впровадження певних нововведень.

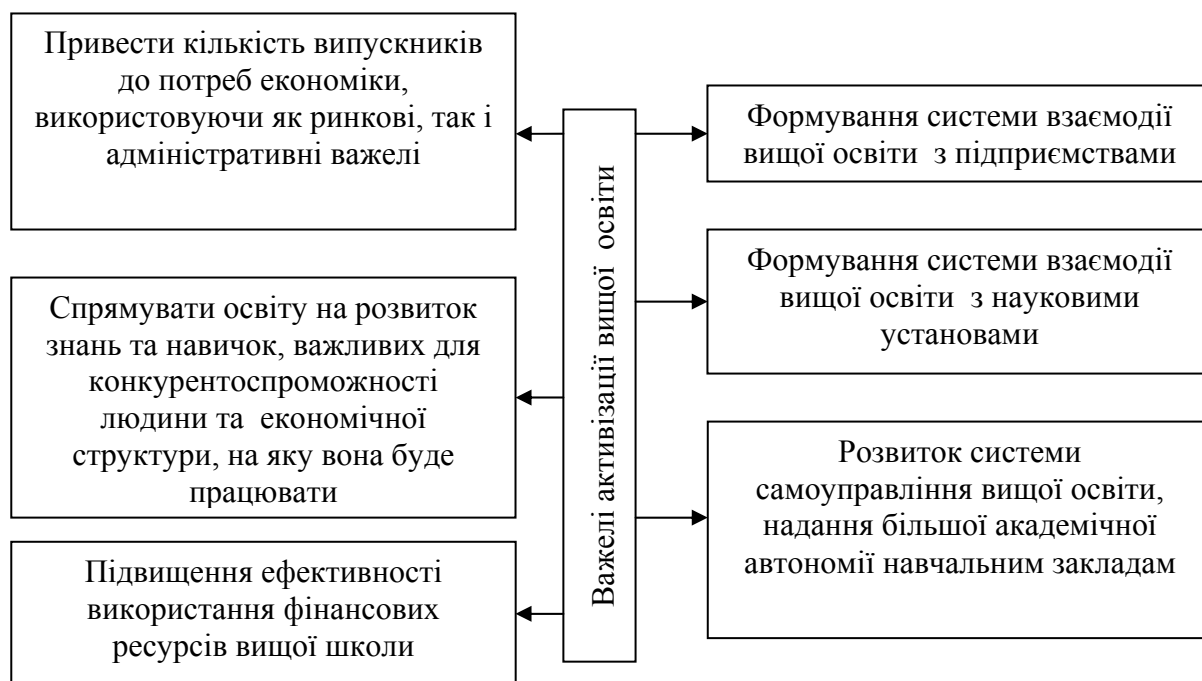


Рис. 4.17. Основні важелі активізації вищої освіти у формуванні стратегічного потенціалу національної економіки

(розроблено авторами)

Механізми активізації стратегічного потенціалу включають методичні важелі, серед яких найбільш адекватним виступає програмно-цільовий метод планування, основні засади якого визначені Законом України «Про державні цільові програми» [96]. Доведено, що програмно-цільове планування полягає у відборі основних цілей соціально-економічного та науково-технічного розвитку країни, розробці взаємопов'язаних заходів з їх досягнення у визначений термін при збалансованому забезпеченні ресурсами з врахуванням ефективного їх використання, тобто побудоване за наступною логічною схемою: ціль-шляхи-способи-засоби [368]. Застосування цього методу дозволяє:

а) здійснити діагностику проблем розвитку країни; б) визначити цілі, що будуть вирішені в процесі реалізації програми;

в) сконструювати та оцінити систему заходів, спрямовану на досягнення цілі програми;

г) побудувати механізм моніторингу реалізації програми.

При застосуванні цього методу необхідно дотримуватися принципів, які визначені В.Л.Тамбовцевим:

- етапна повнота;
- компонентна повнота;
- достатня різноманітність стимулів;
- максимальна захищеність від опортуністичної поведінки;
- співучасть [326].

Етапна повнота передбачає проходження наступних етапів. Першим виступає проведення дослідження стану інноваційної підприємницької діяльності на основі SWOT- або PEST-аналізу, статистичної та математичної оцінки трендів, що склалися в економіці і які можуть бути екстрапольовані в майбутнє. Проведений аналіз дозволяє діагностувати сучасний стан, виявити проблеми, діагностувати їх і структурувати.

Наступним етапом виступає визначення цілі програми – бажаного майбутнього стану інституціонального потенціалу інноваційного підприємництва.

За визначенням основної цілі проводиться декомпозиція цілей.

Далі слідує етап формування критеріїв, за якими може бути вибрані шляхи досягнення цілі програми. Такими критеріями у сфері формування інституту інноваційного підприємництва є:

- раціональне використання ресурсів, що будуть залучені для реалізації проекту;
- забезпечення мінімальних трансакційних витрат;
- час реалізації програми.

Після окреслення кола критеріїв настає етап розробки варіантів досягнення цілі програми і вибір такого варіанту, який найкращим чином відповідає критеріям вибору.

Оформлення програми спрямоване на завершальне наповнення програми кадровим, фінансовим та іншим ресурсним забезпеченням.

Етапи інституалізації інноваційного підприємництва показано на рис.4.18.

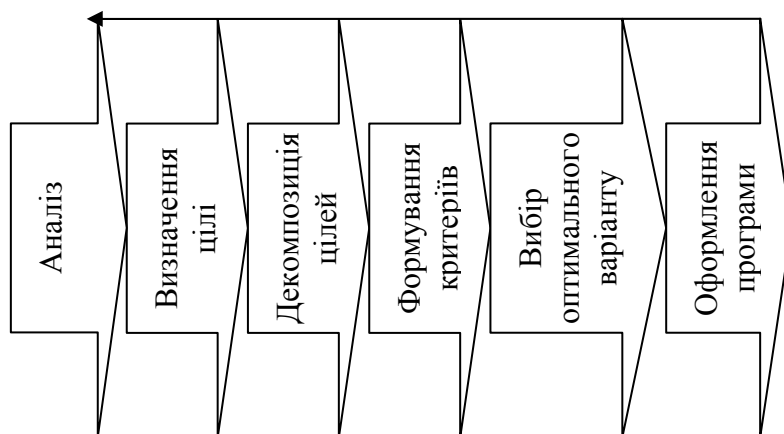


Рис. 4.18. Етапи програми інституалізації інноваційного підприємництва
(розроблено автором)

Наступним принципом виділено компонентну повноту програми. При формуванні компонентів рекомендовано забезпечити наявність наступних компонентів: об'єкт інституалізації (саме правила, норми, обмеження, закономірності інноваційного підприємництва), засоби формування або трансформації об'єктів, їх закріплення у суспільстві (нормативні, соціальні, економічні та інші); суб'єкт або групу суб'єктів інституалізації; компетенції суб'єкта (знання, навички та повноваження) у сфері формування інституту інноваційного підприємництва; мотивація дій суб'єктів інституалізації; система взаємодії вищезазначених елементів, яка забезпечує ефективність реалізації програми інституалізації.

Принцип достатньої сили мотивації – забезпечення такого формату програми, який гарантує реалізацію запланованих дій з максимальним ефектом і вірогідністю.

Принцип максимальної захищеності від опортуністичної поведінки впливає з об'єктивної реальності, коли певні інституціональні зміни зачіпають інтереси або ламають традиції певних соціальних груп, що викликає їх протидію. Тому програма інституалізації повинна містити коло методів, дій, які попереджають можливості опортуністичної поведінки, а при її прояві – нівелюють її наслідки.

Принцип співучасті означає, що формування інституту інноваційного підприємництва має більш ефективні результати за широкого кола учасників процесу інституалізації. Тут виникає синергійний ефект, особливо при залученні різних економічних, соціальних чи політичних угруповань та різних ієрархічних рівнів суспільства. Принцип співучасті означає, що інститут інноваційного підприємництва буде сформовано як на рівні корпорації, так і на рівні регіону та на рівні держави.

В сучасному стратегічному аналізі останнім часом знайшли широкого застосування методи Форсайту. При великому різноманітті методів єднає їх, на думку Л.Г.Федулової, те, що вони апелюють до оцінок, описів та аргументації висококваліфікованих експертів як до домінуючого джерела інформації. При

цьому може використовуватись різноманітна інформація про об'єкт, що піддавали аналізу як ретроспективну, так і перспективну у випадку її наявності. Що більшим обсягом інформації володіють експерти, чим більше креативності та ерудиції виявляють вони, тим більш обґрунтованим та достовірним буде прогноз, складений із застосуванням методів Форсайту [349].

Крім цього, при застосуванні методів Форсайту в стратегічних прогнозах необхідно враховувати вихідні вимоги до вибору методології дослідження і методів, що використовуються:

- інноваційні, інституційні, організаційні та фінансові пріоритети необхідно розглядати на тлі найбільш перспективних ринків;

- інструментарій, що використовується, має дозволяти представити в наочній формі основні етапи реалізації поставлених цілей разом із сукупністю факторів і умов, що впливають на їх досягнення [349].

Розглянуті системні складові дозволяють сформулювати модель механізмів активізації стратегічного потенціалу національної економіки наступним чином (рис. 4.19).

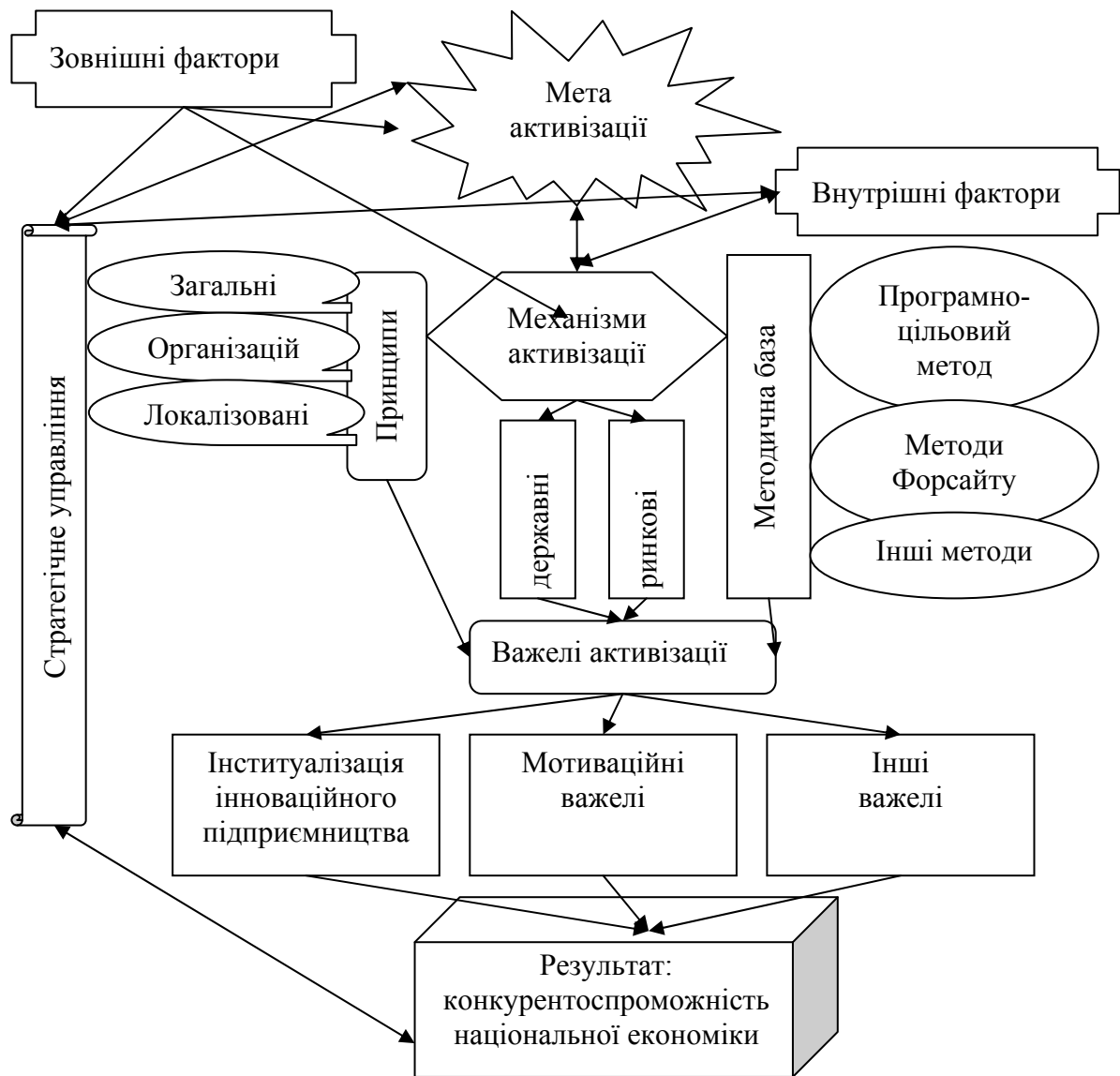


Рис. 4.19. Модель механізмів активізації стратегічного потенціалу національної економіки

(розроблено авторами)

Мета активізації стратегічного потенціалу визначена дією факторів оточуючого середовища та ендогенних чинників національної економічної системи. Саме мета обумовлює залучення ринкових та державних механізмів, важелями яких в контексті даного дослідження запропоновано використовувати інституалізацію підприємництва, систему пільг та преференцій для інноваційного бізнесу, мотивацію формування креативного трудового потенціалу країни. Дія важелів обумовлена принципами, які закладені в механізм активізації, та методами їх застосування. Взаємодія факторів, мети,

принципів, методів та важелів активізації буде носити системний характер за умови впровадження стратегічного управління процесом, яке в свою чергу передбачає на виході отримання нових конкурентних переваг.

Запропонована модель механізмів активізації стратегічного потенціалу національної економіки забезпечує реалізацію системного підходу до прийняття управлінських рішень, спрямованих на формування системних конкурентних переваг на основі випереджальних темпів економічного розвитку країни.

ГЛАВА 5

СТРАТЕГІЧНІ ВАЖЕЛІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

5.1. Методичне обґрунтування та детермінанти формування національної інноваційної системи

Розвиток інноваційного потенціалу передбачає застосування сучасних інституційних механізмів стратегічного управління та розширення організаційних форм прояву інноваційного потенціалу в країні. Однією з таких форм виступає інноваційна система, яка підвищує ефективність інноваційної діяльності та забезпечує узгодженість, раціональність та результативність всіх стадій інноваційного процесу. Національна інноваційна система має за мету подолання обструкцій в механізмах взаємодії суб'єктів інноваційного потенціалу та його структурній композиції. При цьому доцільно враховувати головну системну проблему інноваційного розвитку України, яка визначена в проекті Стратегії інноваційного розвитку України в умовах глобалізаційних викликів на 2010 – 2020 роки. Вона полягає в тому, що результативність, якість функціонування, структура креативної частини національної інноваційної системи – сектора досліджень, розробок, винахідництва – не повною мірою відповідають потенційним потребам інтенсивного розвитку економіки. З іншого боку, структурно відстала, технологічно низько укладна вітчизняна економіка, отримана у спадок від СРСР, а також система підприємництва, що склалася під впливом нав'язаних Україні ззовні неоліберальних реформ, залишаються вкрай несприйнятливими до сучасних досягнень науки та технологічних інновацій. Для ефективного вирішення цієї проблеми необхідно визначити вихідні позиції основних компонентів національної інноваційної системи, ступінь їх відповідності вимогам інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, виявити слабкі сторони і перепони, що гальмують такий розвиток, а також наявні переваги і потенційні можливості щодо здійснення узгоджених

системних змін [321]. Сучасні вітчизняні та закордонні фахівці з інноваційного розвитку національного господарства вирізняють два шляхи підсилення інноваційного потенціалу та забезпечення технологічного рівня розвитку країни, необхідного для активної її участі у міжнародному поділі праці та забезпеченні конкурентних переваг. В першу чергу – це шлях інноваційного прориву, який передбачає формування та активне використання фундаментальної науки, яка забезпечує можливість створення радикальних інновацій. Другим є шлях «ефективного запозичення» або імпорту інновацій, який є не тільки більш економним, але й за лагом інноваційного процесу передбачає менші витрати часу, що також підсилює дію принципу ефективності. Другий шлях обирають не тільки країни з низьким або недостатньо високим рівнем економічного розвитку. Такий шлях вибрала Японія і довела його доцільність. В країнах з високим інтелектуальним та науковим потенціалом, до яких відноситься Україна, можливо запровадження змішаного шляху, який передбачає активне генерування нових знань та імпорт інновацій. Шляхи підсилення інноваційного потенціалу показані на рис. 5.1.

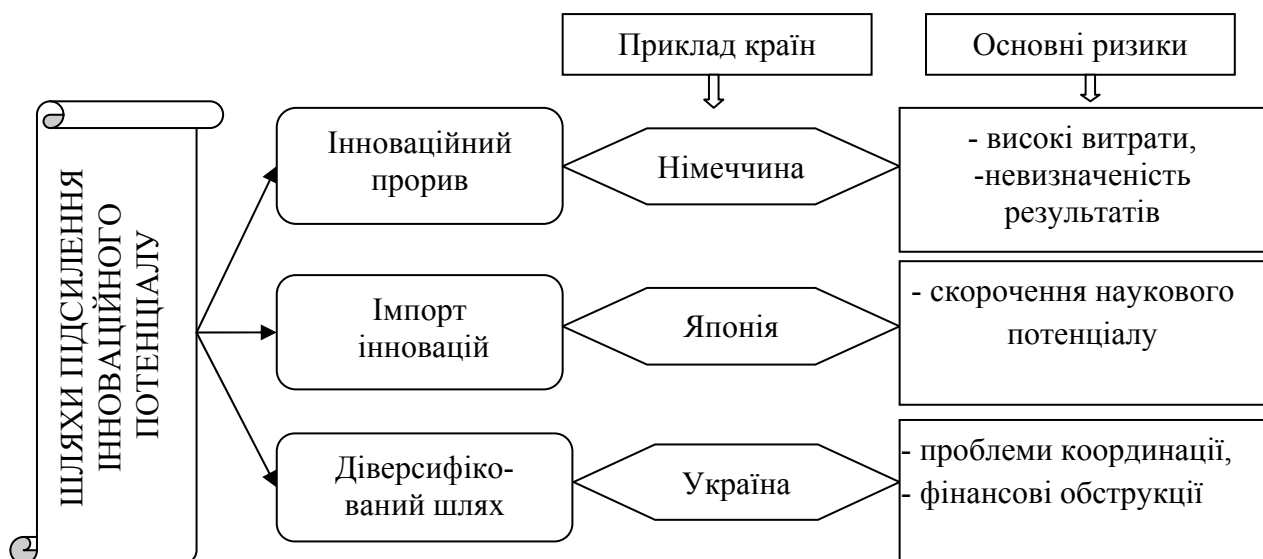


Рис. 5.1. Шляхи підсилення інноваційного потенціалу

(розроблено авторами)

Академік РАН В.Полтерович окреслив основні причини, які обумовлюють переваги другого шляху забезпечення інноваційного розвитку країн з

недостатнім інноваційним потенціалом, наприклад, Сінгапура, Гонконгу та інших, наступним чином:

1. Нові технології виробляються на основі вже існуючих, тому відсутність попередніх досліджень та розробок гальмує створення та впровадження інновацій.

2. Комплементарність технологій означає, що при використанні принципово нової технології необхідні зміни в багатьох інших об'єктах, що не під силу навіть великим потужним корпораціям. За ігнорування цієї причини фірми можуть опинитися в «пастці координації».

3. Запозичення дешевше та менш ризиковане порівняно зі створенням «принципово нового», що протирічить принципу ефективності.

4. У сфері фундаментальної науки в країнах з недостатньо високим рівнем економічного розвитку спостерігається високий рівень еміграції наукових кадрів. Це обумовлено не лише матеріальними факторами, але й організаційними, які не забезпечують необхідного рівня умов праці науковців.

5. Наявність в країні «поганих інститутів», до яких віднесено слабкий захист контрактів, наприклад, прав на інтелектуальну власність. Це призводить до скорочення планового горизонту та високих ризиків кооперації.

6. Надмірний монополізм, який заважає формуванню мотиваційних важелів та стимулів до інноваційної активності.

7. Нерозвиненість інститутів підтримки та впровадження інновацій, тобто відсутність чи слабка позиція національної інноваційної системи [250].

Впровадження диверсифікованого шляху з врахуванням вказаних вище обструкцій викликає необхідність вдосконалення інфраструктури інноваційної діяльності, яка знаходить своє відображення у формі національної інноваційної системи. Таким чином, підтверджується висловлена у першому розділі даного дослідження думка, що однією з основних форм, за допомогою яких відбувається розвиток інноваційного потенціалу та реально реалізуються принципи стратегічного управління ним, виступає національна інноваційна система. Стратегічне управління інноваційним потенціалом зазнає фіаско за

відсутності логічно організованої та структурно побудованої національної інноваційної системи. В Концепції розвитку національної інноваційної системи запропоновані два варіанта побудови НІС [126]. Перший передбачає розвиток національної інноваційної системи шляхом надання першочергової підтримки підсистемі генерації знань з метою збільшення кількості проведених наукових досліджень та розробок. При цьому відмічено, що основним недоліком є значний ризик виникнення невідповідності результатів наукових досліджень і розробок вимогам і потребам національної економіки та переорієнтації вітчизняного науково-технічного потенціалу на задоволення потреб інноваційного розвитку економік інших держав. Другий, оптимальний варіант передбачає розвиток національної інноваційної системи шляхом здійснення комплексу заходів щодо збалансованого розвитку усіх підсистем національної системи, підтримки інноваційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання на всіх стадіях інноваційного процесу, стимулювання попиту на результати наукових досліджень, кваліфікований персонал, створення сприятливих умов для виробництва інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості. Саме другий варіант адекватний диверсифікованому шляху розвитку інноваційного потенціалу національної економіки.

Російські науковці виділяють три стратегії формування національних інноваційних систем. В першу чергу, це стратегія шокової терапії, яка базується на кардинальній структурній зміні інститутів розвитку, що існують на даний час в країні. По-друге, це стратегія вирощування інновацій, третьою визначено стратегію проміжних інститутів. При цьому стверджується, що найбільш придатною виступає третя стратегія. Її впровадження передбачає побудову певної інституційної послідовності, кінцевим елементом якої є НІС, що не поступається за ефективністю західним інноваційним системам [250].

З огляду на вибір стратегії інноваційного розвитку національного господарства в першу чергу враховується інноваційна чи абсорбційна здатність національної економіки. Так, при реалізації інноваційної стратегії «прориву» адекватною буде спрямованість на розвиток фундаментальної науки, при цьому

використовується інноваційна здатність. Інноваційна здатність країни визначає її здатність у якості політичного та економічного організму продукувати та доводити до комерційного застосування потік нових технологій на тривалому відрізку часу [409].

При виборі стратегії модернізації за рахунок імпорту інновацій активно використовується абсорбційні здатності економіко-виробничої системи країни до впровадження новітніх технологій.

Абсорбційна здатність – це здатність визначати цінність нової зовнішньої інформації, засвоювати її та використовувати для комерційних цілей, що в комплексі показує здатність країни до запозичення технологій [250].

Абсорбційна здатність передбачає:

- імпорт нового обладнання та технологій, купівлю ліцензій та тарифну політику;

- регулювання прямих іноземних інвестицій у вітчизняну економіку, правила створення спільних підприємств;

- засвоєння нових методів організації виробництва внаслідок участі у конкуренції на світових ринках;

- взаємодію з закордонними спеціалістами в процесі навчання або стажування за рубежом, спільні дослідження, запрошення закордонних науковців та викладачів для навчання на території країни;

- попередження відтоку висококваліфікованих фахівців та стимулювання повернення до країни осіб, що отримали освіту за кордоном;

- політику прямої підтримки запозичень;

- стимулювання розвитку дослідницьких відділів у великих компаніях [250].

При формуванні інноваційної системи повинні бути використані принципи системного підходу, які висвітлені у першому розділі цієї роботи. В контексті формування національної інноваційної системи принципи системності знаходять реалізацію через системні складові, які запропоновані на рис. 5.2.



Рис. 5.2. Елементи системного підходу при формуванні національної інноваційної системи

(розроблено авторами)

Системний підхід в першу чергу передбачає впровадження контролінгу, який являє собою функцію стратегічного управління, що об'єднує стратегічний аналіз та стратегічне планування [148].

Стратегічний аналіз на рівні національної економіки базується на методах Форсайту.

Методи Форсайту при формуванні НІС вже зарекомендували себе у світовій практиці як найбільш ефективний інструмент стратегічного управління при виборі пріоритетів у сфері науки і технологій та обґрунтуванні сценаріїв розвитку національної економіки. Серед найбільш поширених методів виділяють сценарний, SWOT-аналіз, методи гри і т.д. Єднає методи Форсайту, за думкою Л. Федулової, те, що вони апелюють до оцінок, описів та аргументації висококваліфікованих експертів як до домінуючого джерела інформації. При цьому можуть використовувати різноманітну інформацію про об'єкт як в ретроспективному, так і перспективному ракурсах [349].

Інтерактивне планування було обґрунтоване Р.Акоффом для корпорацій [403], але з часом його принципи були застосовані на макрорівні. Інтерактивне планування включає формулювання комплексної системи взаємодіючих проблем, планування цілей розвитку соціально-економічної системи, планування необхідних для досягнення визначених цілей, ресурсів та розробку методів впровадження та контролю.

Системний дизайн являє собою моделювання національної інноваційної системи за певними параметрами її розвитку.

В процесі системного дизайну виділяються базові чинники, які обумовлюють контур НІС, формують ієрархію елементів системи, показують раціональні точки зору у взаємодії з зовнішнім середовищем і т.д. Системний дизайн передбачає ступінь регулювання національної інноваційної системи державою, її ринкову спрямованість, функціональні зв'язки між підсистемами та елементами підсистем. Системний дизайн повинен створити таку національну систему, яка забезпечить нелінійність інноваційного процесу, та активізувати принцип ефективності стратегічного управління інноваційним потенціалом.

Визначення спрямованості НІС, стратегічний аналіз та конструювання перспектив її функціонування та розвитку, дизайн системи пов'язані з рівнем врахування та дотримання таких вимог:

1. Розвиток та багатоваріантність форм й розширення «поля» інтеграції ресурсів науки, освіти, виробництва та ринкової інфраструктури.
2. Підсилення ролі держави та потенціалу національної економіки у формуванні національної інноваційної системи за стратегічними напрямками загальнодержавного значення.
3. Підвищення рівня інноваційної орієнтації інвестиційних ресурсів та інвестиційних процесів в країні.
4. Розширення активності регіонів, локальних територіально-господарських комплексів у ресурсному забезпеченні НІС.

Структурно інноваційна система складається з підсистеми, основним призначенням якої є управління НІС, та підсистеми, яка забезпечує реалізацію цілей існування НІС.

Основною функцією керуючої системи виступає регулювання діяльності та розвитку НІС. Регулювання може здійснюватися на основі таких механізмів, як політичні (забезпечення підтримки наукової спільноти, бізнесменів та регіональних громад у проведенні курсу на інноваційний розвиток, що зменшує опір організаційним змінам при реформуванні існуючих інститутів); законодавчі (формування законодавства, яке забезпечує інституційні норми взаємодії суб'єктів на інноваційному полі); фінансово-економічні (система пільг та преференцій, тарифна політика, інфляційні, кредитні важелі та ін.), загальноадміністративні (система державних закупівель, гарантій, державних послуг); організаційні (формування системи обміну знаннями на основі національних конференцій, симпозіумів, які забезпечують безпосереднє спілкування та можливості прямого обміну інформацією між різними акторами національної інноваційної системи); культурні (формування інноваційної культури на основі створення мережі, яка охоплює, з одного боку, початкову школу, з іншого – клуби політиків та бізнесменів).

Основними функціями підсистеми, в якій здійснюється виробництво нових знань та їх комерціалізація, є продукування ідей інноваційного спрямування, перетворення їх на інновації, реалізація інновацій, розповсюдження інновацій.

Під реалізацією інновацій розуміємо отримання доходу від продажу інноваційного продукту.

Під розповсюдженням мається на увазі передача інформації про основні переваги інноваційного продукту.

Схематично функції керуючої підсистеми та підсистеми виробництва інновацій запропоновані на рис. 5.3.

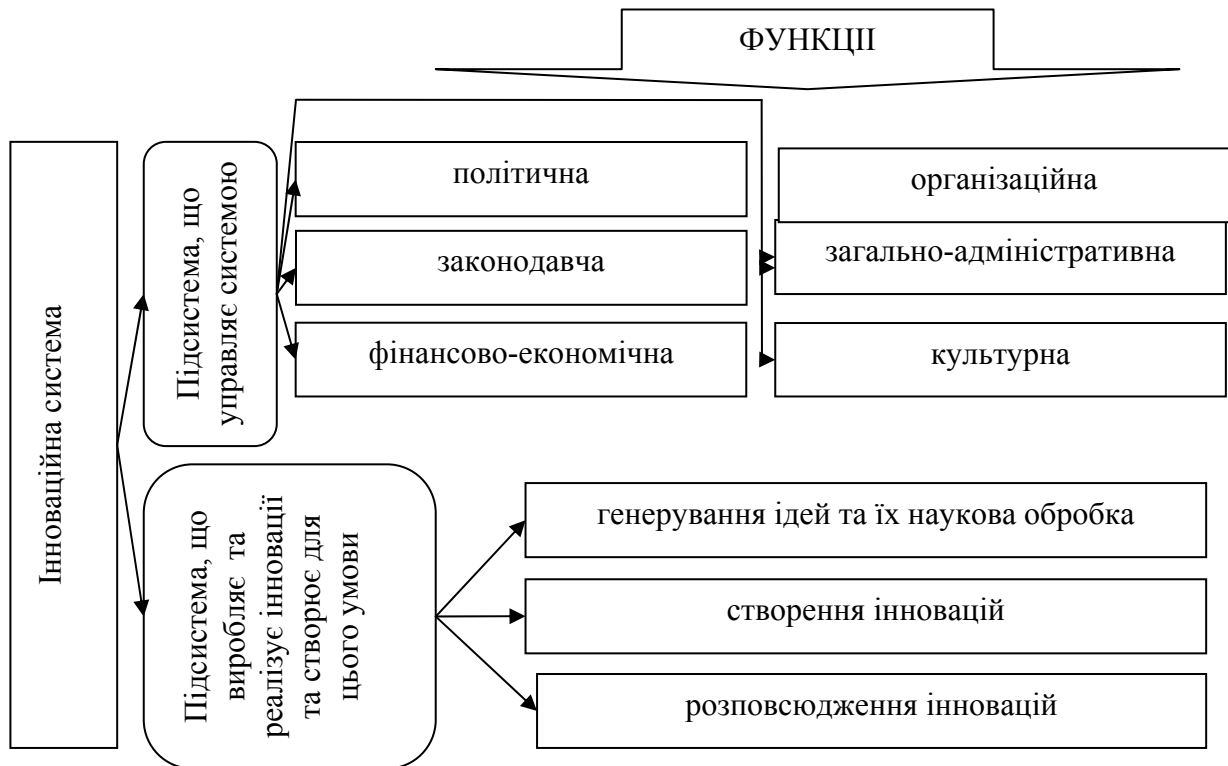


Рис. 5.3. Функції керуючої підсистеми та підсистеми виробництва і реалізації інновацій
(розроблено авторами)

Інший ракурс структурної будови національної інноваційної системи визначено Концепцією розвитку національної інноваційної системи таким чином:

1. Підсистема державного регулювання. Ця підсистема включає законодавчі, структурні та функціональні інститути, які визначають правила та норми функціонування інноваційної сфери та забезпечують контроль за їх дотриманням.
2. Підсистема освіти та інших закладів та підприємств, які здійснюють підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів.
3. Підсистема генерації знань. Цю підсистему формують заклади, в яких проводять наукові дослідження та розробки, виконують конструкторські роботи.

4. Підсистема інноваційної інфраструктури, яка включає виробничо-технологічний блок, фінансову, інформаційно-аналітичну, експертно-консалтингову складові, а також мережу технопарків, інноваційних центрів, бізнес-інкубаторів та інших установ.

5. Підсистема виробництва, де випускається інноваційна продукція або надаються інноваційні послуги. Крім цього, до цієї підсистеми віднесено підприємства, які є споживачами технологічних інновацій [126].

Слід відмітити, що стосовно структури та ролі елементів НІС точки зору дослідників різні. Так, А.Корзніков підтримує застосоване в доповіді Організації економічної співпраці та розвитку (OECD) «National Innovation Systems» визначення так званих «акторів», які на відміну від інших елементів НІС відіграють провідну роль у створенні інновацій та їх виробництві [127; 412]. О.Павлочева до складу інноваційної інфраструктури як частини НІС відносить організації, які сприяють створенню та розвитку інноваційних компаній (бізнес-інкубатори, технопарки, спеціальні зони і т.д.); консалтингові організації (огляди ринків, розробка бізнес-планів, стратегій розвитку, патентні дослідження, аудит і т.д.); центри трансферу технологій; фондові біржі високих технологій [231]. Інша позиція стосовно структури НІС охоплює інститути розробки та реалізації державної політики у сфері інноваційного розвитку країни; законодавство; інститути виробництва та розповсюдження знань; інститути інфраструктурного обслуговування інноваційного процесу; організаційно-виробничі інтегровані бізнес-структури – суб'єкти інноваційного процесу [75]. І.Багрова до складу інноваційної системи відносить дві підсистеми: підсистему генерування та розповсюдження знань, підсистему інноваційної інфраструктури [17].

Національна інноваційна система складається з інноваційних систем регіонів. Існує точка зору, що НІС, котра не враховує особливостей розвитку регіонів, стає неефективною. Проблематика інноваційних систем на регіональному рівні досліджена О.Красовською наступним чином [136; 266]. В Україні існують певні протиріччя між органами виконавчої влади в процесі

реалізації інноваційної політики як на національному, так і на регіональному рівнях. Формально центральним органом виконавчої влади, який на державному рівні відповідає за реалізацію інноваційної політики є Міністерство освіти і науки України, яке є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади з формування та забезпечення реалізації державної політики, зокрема у сфері інновацій та інформатизації [79]. На практиці міністерство не займається питаннями інноваційної політики, ці функції фактично виконує Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України (Держінформнауки), діяльність якого спрямовується і координується КМУ через міністра. Водночас різними аспектами інноваційної діяльності та науково-технічної політики в промисловості опікується низка департаментів Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, що призводить до певного дублювання функцій та обов'язків в інноваційній сфері. На регіональному рівні в Україні склалася аналогічна ситуація: незважаючи на те, що формально за реалізацію інноваційної політики повинні відповідати регіональні ланки Міністерства освіти і науки України, нею фактично опікуються головні управління економіки райдержадміністрацій. Якщо розглядати, наприклад, структуру Головного управління освіти і науки Закарпатської обласної державної адміністрації, можливо побачити, що у його складі немає підрозділів, які б безпосередньо опікувалися питаннями наукової та інноваційної діяльності, фактично вся робота управління сконцентрована навколо освіти. Більшість обласних програм в галузі науки та освіти також спрямовані на підтримку саме освітньої діяльності, виняток становить лише прийнята у 2011 році Програма створення наукового парку «Ужгородський національний університет». В структурі Головного управління економіки Закарпатської ОДА також немає підрозділів, які б безпосередньо опікувалися інноваційною діяльністю, але, як свідчить аналіз діяльності цього управління, певна робота в цьому напрямі все ж ведеться. Крім того, в області відсутній регіональний підрозділ Держінформнауки (регіональний центр науки, інновацій та інформатизації), які в інших регіонах беруть активну участь в інноваційній

діяльності на місцях. Аналогічні проблеми виявлені в інших регіонах України, що свідчить про слабкість стратегічного управління інноваційним потенціалом на мезорівні.

Регіональні фактори формування НІС та дизайну її моделі доповнюються широким колом національних та глобальних чинників, врахування яких дозволяє забезпечити високу ефективність системи та її саморозвиток. Фактори, які впливають на формування НІС, поділяються на об'єктивні та суб'єктивні. До об'єктивних факторів рекомендовано віднести:

- розташування країни та наявність кордонів з високорозвиненими у технологічному плані країнами. Таке розташування надає додаткові можливості, які реалізуються на основі інноваційного транскордонного співробітництва. Україна може використовувати переваги такої співпраці, наприклад, зі Словаччиною – при реалізації проектів у сфері зеленої енергетики, з Росією – у літакобудуванні, з Угорщиною – у сучасних інноваційних аграрних технологіях. Крім цього, дислокація України у центрі Європи надає можливості для її позиціонування як логістичного центру та активізації інноваційної діяльності у сфері логістики;

- наявність людського ресурсу, здатного генерувати нові знання та працювати з новітніми технологіями. Це комплексний чинник, який залежить в свою чергу від таких факторів, як стан освіти в країні, система охорони здоров'я, культурні основи нації, які сформовані протягом віків, і т.д.;

- технологічний потенціал країни (стан технічного оснащення підприємств реального сектора економіки, укомплектованість кадрами конструкторських закладів та відділень, рівень зношеності основних засобів в країні та ступінь їх оновлення). Саме цей фактор обумовлює вибір моделі НІС з переважно абсорбційними якостями або моделі, спрямованої на «інноваційний прорив»;

- комунікаційна мережа та інформаційний потенціал країни; ступінь доступності інформації, способи обміну нею, достовірність та повнота.

До суб'єктивних факторів віднесено такі, що знаходяться у стані перманентного формування або вдосконалення і залежать певною мірою від

волі та намірів людей, які формують політику держави, в тому числі інноваційну. Суб'єктивними факторами запропоновано вважати наступні:

- тенденції у законотворчій діяльності в країні; наявність законів, які адекватно регулюють та слугують стимулами для активізації інноваційної діяльності; повага до інтелектуальних прав як частини приватної власності;

- стан та перспективи розвитку інституту підприємництва. Підтримка підприємництва з боку державних органів, їх активна участь у приватно-публічних партнерствах, спрямованість на розвиток національних інноваційних кластерних утворень дозволяють консолідувати зусилля влади та бізнесу, що формує додаткові можливості підсилення інноваційного потенціалу національної економіки.

При виборі моделі інноваційної системи виділяють чинники, які впливають на НІС в залежності від місця їх виникнення. Вони поділяються на національні, міжнародні та глобальні. Національні діють в межах країни і, що головне, можуть бути тією чи іншою мірою відрегульовані. Такими чинниками визначена, в першу чергу, національна технологічна політика, її інституціональне підкріплення. Міжнародні фактори діють у сфері міжнародних технологічних відносин і передбачають обмін знаннями чи інноваційними продуктами між країнами. Міжнародні фактори піддаються керуванню кожною країною, що бере участь у техніко-технологічних відносинах, обмежено, за умов узгодження з іноземним партнером. Глобальні фактори виникають за межами країни і впливають на світові процеси, тому цю групу факторів потрібно рахувати факторами особливого ризику, керувати якими країна не має можливості. Прикладом є світові кризи, вплив яких потрібно враховувати при формуванні системи розвитку та впровадження інновацій в країні.

Останніми дослідженнями доведено, що національні кордони в інноваційних процесах нівелюються, тому що транснаціональні корпорації розбивають ланцюг доданої вартості на окремі функції і розміщують їх там, де знаходять локальні переваги. Це висуває завдання для регіональних

адміністрацій адаптувати глобальні стратегії компаній шляхом створення на власній території умов для підтримки та формування спеціальних організацій та інститутів, що робить регіон привабливим для іноземних інвестицій та дозволяє утримувати компанії від переходу на інші території [210].

В процесі формування національної інноваційної системи особливого звучання набуває застосування методів каузальної індукції, які дозволяють сформувати причинно-наслідковий ланцюг успіху стратегічного управління інноваційним потенціалом на основі факторного аналізу. При проведенні факторного аналізу можливостей та загроз формування НІС в Україні доцільно звернутися до методології Світового економічного форуму з визначення Індексу глобальної конкурентоспроможності (GCI) на основі субіндексів, які відображають дію дванадцяти факторів. Такими факторами, наприклад, є:

- група екстенсивних факторів (якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я та початкова освіта) визначає екстенсивний тип розвитку національної економіки;

- група інтенсивних факторів (вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринку товарів та послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічний рівень, розмір внутрішнього ринку) обумовлює інтенсивний тип розвитку країни;

- група інноваційних факторів (конкурентоспроможність компаній, інноваційний потенціал) визначають інноваційний тип розвитку національної економіки.

Проведені І.Багровою та О.Черевко розрахунки Індексу глобальної конкурентоспроможності України у 2009 – 2011 роках дозволили визначити, що національна економічна система перебуває на етапі переходу від екстенсивного до інтенсивного типу розвитку [17]. Наведені результати розрахунків підтверджують пропозицію акцентувати увагу на формуванні в Україні НІС, спрямованої на імпорт за зразком Гонконгу, Сінгапура та Японії.

Фактори, що забезпечують функціонування національної інноваційної системи, також поділяються на визначальні та поточні. Якщо останні діють у

поточному періоді і впливають на оперативне управління, визначальні фактори пов'язані з забезпеченням довгострокової життєздатності НІС. Ці фактори набувають форми стратегічних детермінант.

Стратегічні детермінанти національної інноваційної системи – це визначальні фактори довготривалого функціонування та саморозвитку національної інноваційної системи, які виявлені в процесі стратегічного аналізу, визначають стратегічну спрямованість національної інноваційної системи, дизайн її моделі, компонентну будову та основні функціональні зв'язки як в межах системи, так і з зовнішнім середовищем.

Детермінантами формування моделі НІС виділені: а) сектор, в межах якого головним чином буде функціонувати НІС і до якого будуть належати учасники інноваційного процесу; б) сфера впливу на НІС; в) пріоритетність стадії інноваційного процесу; г) ступінь зв'язку елементів НІС, що зайняті на певному етапі інноваційного процесу, з іноземними інноваційними системами.

Схематично вплив детермінант на побудову моделі національної інноваційної системи показаний на рис. 5.4.

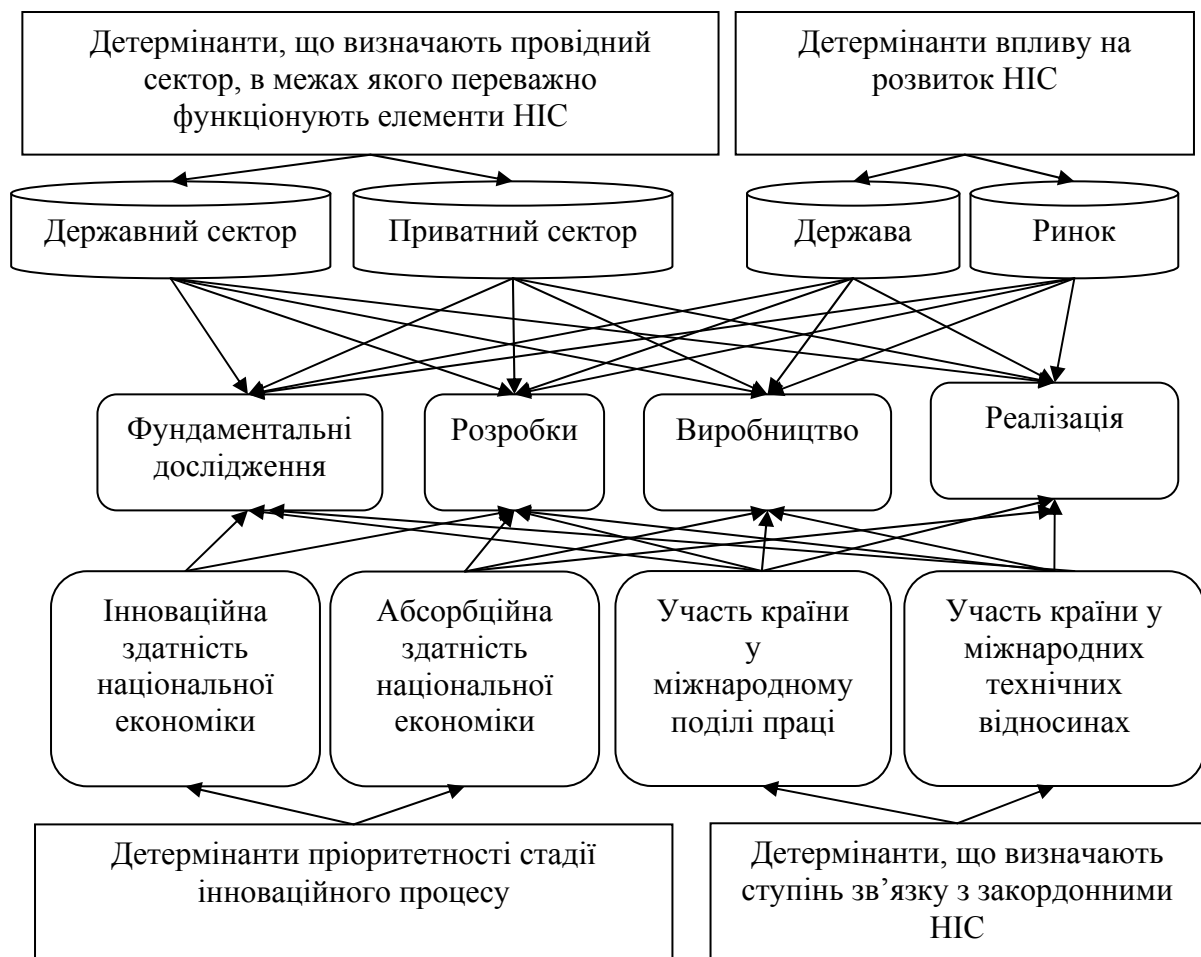


Рис. 5.4. Детермінанти формування національної інноваційної системи

(розроблено авторами)

При побудові моделі НІС, виходячи із запропонованої методики детермінант, обґрунтовується пріоритетність дії державного чи приватного сектора для елементів НІС на кожному з етапів інноваційного процесу, переваги державного чи ринкового впливу на складові інноваційної системи, здатність національної економіки до генерування інновацій чи їх залучення, а також ступінь зв'язку акторів НІС з іноземними партнерами або контрагентами.

Наприклад, Л.Гурієва пропонує за основу брати модель, яка описує взаємодію елементів НІС приватного сектора та держави. Роль приватного сектора полягає у розробці технологій на основі власних досліджень та ринковому просуванні інновацій. Дії державних складових інноваційної системи спрямовані на підтримку генерування фундаментальних знань в

університетах та комплексу технологій стратегічного характеру, на створення інфраструктури та сприятливих інституційних умов для інноваційної діяльності приватних компаній. В межах цієї основної моделі можуть бути сформовані національні особливості моделі НІС в Україні: певне співвідношення державного та приватного секторів НІС; визначальна роль та значення великого чи малого бізнесу у залученні в інноваційну діяльність; співвідношення фундаментальних, прикладних досліджень та розробок; пріоритетне спрямуванні НІС; галузева структура сфери інноваційної діяльності [74].

Проведений теоретичний аналіз та дослідження практики формування інноваційної системи в Україні дозволили виділити низку обструкцій, серед яких основними можна назвати такі:

1. Слабке обґрунтування теоретико-методологічної бази та методичних підходів до побудови національної інноваційної системи. При тому, що більшість науковців погоджується з необхідністю системного підходу до формування НІС, фактично обґрунтування реальних системних механізмів, які забезпечать саморозвиток національної інноваційної системи, відсутні. Розмитість основ формування моделі НІС. Не визначено, яка роль буде належати державі, а яку буде виконувати приватний сектор економіки. Відсутність бачення переваг моделі «прориву» чи моделі залучення закордонних інновацій.

2. Відсутність стратегії розвитку інноваційної сфери національної економіки. Запропоновані проекти стратегій, але широкого обговорення в середовищі науковців та практиків вони не знайшли, керівництвом країни законодавчо не оформлені.

3. Нерозвиненість інноваційної інфраструктури. Відсутність аналітиків, маркетологів, консультантів у сфері інноваційного підприємництва. Система освіти не спрямована на підготовку кадрів для роботи в інноваційній системі. Технічна база університетів переважно застаріла. Практика студентів носить ознайомчий характер. Зв'язок між університетами та підприємствами слабкий.

Відсутність аналітичної інформації про сучасний стан установ та підприємств, які в перспективі можуть стати елементами національної інноваційної системи.

4. Відсутність попиту в належному обсязі на інноваційну продукцію. Це обумовлено, з одного боку, високою вартістю інноваційних продуктів, а з іншого – нерозвиненістю методів просування інноваційних продуктів на ринок, що в свою чергу потребує додаткових витрат на маркетинг та інформаційний супровід інноваційних продуктів.

5. Відсутність або недієздатність регіональних інноваційних систем. При цьому регіональні системи, тісно пов'язані з потребами та можливостями регіону, здатні забезпечити регіональний інноваційний процес інформаційним, інтелектуальним та організаційним потенціалом, адекватним вимогам НІС певного регіону.

6. Відсутність механізмів мотивації учасників інноваційного процесу. Науковці, які присвятили свої праці проблемам мотивації, роблять акцент на високих заробітках працівників закладів [150], від яких залежить інноваційний процес, його динаміка та ефективність. Разом з тим, мотивація самих підприємств та організацій – елементів НІС – знаходиться поза увагою.

7. Відсутність бачення зв'язку національної інноваційної системи з інноваційними системами провідних у технологічному плані країн.

8. Нераціональність структури національної економіки, яка гальмує розвиток інноваційної сфери. Так, в проекті Стратегії до 2020 року в умовах глобалізаційних викликів відмічено, що за умов збереження існуючої структури навіть при збільшенні ВВП на 3 – 5% у рік неможливо досягти реального розвитку, тому що при існуючій структурі кожна одиниця зростання ВВП потребує ще більш зростаючих для цього витрат [321].

Стратегічні завдання, які рекомендовано при вирішенні проблем, показані в таблиці 5.1.

**Проблеми та стратегічні завдання, які виникають при формуванні
національної інноваційної системи України**

№	Сутність проблеми	Стратегічні завдання вирішення проблеми
1.	Нерозвиненість теоретико-методологічної бази формування інноваційної системи	Створення міжвідомчої комплексної наукової групи, яка за рішенням керівництва країни обґрунтує методологію, що буде закладена в механізмах створення та функціонування НІС
2.	Відсутність затвердженої стратегії інноваційного розвитку країни	Затвердження у законодавчому порядку Стратегії інноваційного розвитку країни
3.	Відсутність інноваційної інфраструктури, слабке її кадрове забезпечення	Формування інституційного середовища інноваційної системи. Переорієнтація системи освіти на підготовку кадрів для інноваційної системи
4.	Відсутність попиту на інноваційну продукцію	Розробка національної маркетингової програми просування інноваційної продукції. Використання цінкових механізмів управління попитом на продукцію через систему компенсацій та преференцій. Впровадження відповідної амортизаційної політики для підприємств, які впроваджують інноваційні технології та відповідну цим технологіям технічну базу
5.	Відсутність регіональних інноваційних систем	Створення регіональних інноваційних кластерів як мобілізаторів виробничої сфери та сфери генерування інновацій. Розвиток регіональних технопарків та інших елементів інноваційної інфраструктури
6.	Відсутність мотиваційних механізмів для учасників інноваційного процесу	Розробка системи пільг та преференцій для підприємств-учасників інноваційного процесу. Впровадження державних премій, стипендій для акторів інноваційних систем. Формування в суспільстві культури, в основу якої закладені такі цінності, як талант, креативність, повага суспільства до людей інноваційної праці та підприємницької активності
7.	Слабкий зв'язок з НІС провідних країн світу	Надання грантів для спільних досліджень. Проведення міжнародних науково-практичних конференцій
8.	Нераціональність структури національної економіки	Реструктуризація під бік посилення сектора виробництва готової продукції, в складі якої повинна переважати інноваційна продукція

Ризик інноваційної діяльності є найвищим у порівнянні з іншими видами економічної активності. Це викликає необхідність застосування таких поточних дій, які забезпечать вирішення вказаних в таблиці 5.1 стратегічних завдань.

- У сфері управління інноваційною системою:

а) формування управлінських органів інноваційної системи, діяльність яких спрямована на визначення ризикованості інноваційних проектів та формування пакету державних гарантій для інвесторів;

б) створення управлінських органів, функцією яких виступає контролінг, який передбачає проведення стратегічного аналізу інноваційних потенційних та реальних можливостей та планування інноваційних перспектив. Тут наголос доцільно поставити на методах Форсайту та індикативному плануванні, які забезпечать адекватність та реальність інноваційних цільових програм;

в) активізація регуляторних механізмів, які сприяють кластерній архітектурі інноваційної системи, забезпечують інтеграційні процеси між науковим сектором, розробками та виробничою сферою;

г) створення підсистеми національного маркетингу, яка буде сприяти поліпшенню іміджу України і залучати інвесторів у сферу інноваційної діяльності. Забезпечити створення та координацію регіональних маркетингових підсистем, що посилять підсистему національного маркетингу.

- У сфері інфраструктури національної інноваційної системи:

а) розширяти зв'язки з науковими організаціями та інноваційними компаніями західних країн як на рівні національної системи, так і на рівні її елементів. Наприклад, активізувати взаємодію між університетами України та їх можливими зарубіжними партнерами, між вітчизняними провідними компаніями та їх західними контрагентами;

б) активніше використовувати можливості транскордонного інноваційного співробітництва, які обумовлені наявністю кордонів як з країнами Євросоюзу, так і з Росією. Конкретними механізмами можуть бути транскордонні кластери, грантові важелі для впровадження інновацій на основі обміну технічною інформацією, створення спільних підприємств та ін.;

в) перебудувати систему вищої освіти в напрямі підготовки фахівців, здатних не тільки працювати з новими виробничими технологіями, але й використовувати сучасні інноваційні управлінські методики. Креативність, вміння приймати адекватні до різноманітних умов управлінські рішення, володіти методами стратегічного аналізу – такі риси повинні бути включені у коло професійних якостей випускників вищої школи. Інноваційна система країни буде функціонувати успішно за умови створення системи безперервного підвищення кваліфікації, що забезпечує не тільки підтримку професійного рівня, але й дифузю нових знань. Підготовка спеціалістів для інноваційної сфери буде сприяти зниженню ризиків кадрового портфелю в системі стратегічного управління підприємствами [161];

г) використовуючи організаційні, економічні та маркетингові механізми, створювати привабливі умови для залучення в економічний простір країни західних компаній, які працюють у сфері інноваційних технологій.

Суттєвим чинником, який сприятиме формуванню та функціонуванню інноваційної системи, виступає розвиток інноваційних міжрегіональних кластерів, діяльність яких спрямована на інтеграцію науки та бізнесу, що підвищує результативність та дієздатність інноваційного потенціалу країни.

5.2. Механізм формування інноваційних кластерів як джерела розвитку інноваційного потенціалу

Важливим компонентом інноваційного потенціалу виступає організація його функціонування у формі кластера. Вважається, що кластер є винаходом 80-х років минулого сторіччя. Поняття кластера введено в науковий обіг М.Портером при висвітленні концепції ромба національних конкурентних переваг [413; 414]. Кластерна модель активізує дію факторів, які були доведені М.Портером [415], і на основі його робіт систематизовані В.Шовкалюк таким чином [391]:

1. Кластери підвищують продуктивність праці в тій місцевості, де їх створено. Цей процес відбувається внаслідок дії таких факторів: кращий доступ до робочої сили та постачальників; доступ до спеціалізованої інформації; доповнюваність продуктів, які внаслідок цього стають привабливішими для споживачів; доступ до інституцій та суспільних товарів; краща мотивація керівників, які хочуть здобути повагу місцевих колег.

2. Кластери збільшують темпи інновацій і визначають їх напрям, тому створюють фундамент для майбутнього економічного зростання. Ця перевага кластерів реалізується через такі чинники: краще бачення розуміння ринку; здатність впроваджувати швидкі зміни та достатня гнучкість; нижча ціна експерименту; тиск конкурентів.

3. Кластери стимулюють створення нових підприємств, що в свою чергу сприяє збільшенню та підсиленню кластера. Це обумовлено наступними факторами: помітніші ніші для нових підприємств; наявні необхідна сировина, комплектуючі частини та кадри; створення нового бізнесу є частиною позитивного ланцюжка зворотного зв'язку.

Інноваційний кластер – цілісна система підприємств і організацій з виробництва готового інноваційного продукту, що включає в себе весь інноваційний ланцюжок від розвитку фундаментальної наукової ідеї до виробництва та дистрибуції готової продукції [391]. Т.Лисиця вважає, що інноваційний кластер – це об'єднання різних суб'єктів суспільного життя (промислових компаній, дослідницьких центрів, органів державного управління, громадських організацій), він дозволяє використати переваги двох способів координації економічної системи – внутрішньофірмової ієрархії та ринкового механізму, що дає можливість більш швидко і ефективно використовувати нові знання, наукові відкриття і винаходи [170]. Вказаний автор правомірно доводить, що кластер сприяє створенню особливої форми інновацій – сукупного інноваційного продукту, який є результатом діяльності мережі учасників кластера і дозволяє поєднати протилежні принципи: конкуренцію та кооперацію.

З позиції взаємодії синергетики як науки про відкриті системи та синергії як ефекту спільної дії елементів системи П.Смертенко визначає особливості функціонування кластерів наступним чином [291]: 1. Синергія є похідною самоорганізованою системою, яка передбачає наявність зв'язків між елементами останньої. 2. Якщо у фізиці самоорганізація може бути описана за допомогою математичних формул, в економіці та інноваційній діяльності вона може бути охарактеризована лише логічним чином. 3. Синергетичний розвиток може мати місце лише у відкритих системах. Тому кластер вимагає врахування наявності внутрішніх елементів, зовнішніх факторів та їх постійної взаємодії.

Особливого значення у розвитку кластерів набуває змістове наповнення кластерної політики, котра являє собою новий спосіб організації мікроекономічної політики в країні по відношенню до нових об'єктів політики – просторових та непросторових кластерів [238].

Позитивний вплив державної кластерної політики можна визначити таким чином:

1. Основною метою кластерної політики є розвиток конкурентного ринку та використання механізму конкуренції на внутрішньому ринку у формуванні національних конкурентних переваг. Кластер, поєднуючи конкуренцію з кооперацією, здатний швидко знаходити реальні та потенційні потреби ринку та його можливості, а відповідно і способи їх задоволення.

2. Кластерна політика держави серед основних завдань має спрямованість на формування умов для ефективної взаємодії гравців інноваційної сфери економіки.

3. Кластерна політика спрямована на мікроекономіку ті її агентів. За допомоги кластерної політики відбувається підвищення ефективності діяльності підприємств, що в свою чергу сприяє економному витрачання національних ресурсів або імпортованих. Якщо в першому випадку створюються умови для збереження національного багатства, у другому – економляться валютні ресурси, що своєрідним чином гальмує розвиток іноземних виробників матеріальних ресурсів для національної економіки України і тим самим зменшує можливості

економічного розвитку іноземних компаній і відповідно їх конкурентоспроможності.

4. Кластер залучає широке коло малих та середніх підприємств. Кластерна політика повинна спрямовуватись на підтримку участі малого та середнього бізнесу на основі додаткових ресурсних, організаційних та управлінських можливостей.

5. Кластер являє собою інноваційну модель взаємодії в суспільстві, формує нові форми та моделі комунікацій між бізнесом та державними органами влади. Через кластерну політику втілюється принцип партнерства і взаємодопомоги. Кластер швидше реагує на запити регіонального чи національного суспільства у добродійності, що підкреслює також його соціальне значення.

В залежності від позиції держави та ролі у проведенні кластерної політики рекомендують застосування одного з вказаних нижче її видів [407]:

- Кластерна політика каталізатора. Держава при проведенні цієї політики обмежується організаційною функцією, яка спрямована на об'єднання потенційних учасників кластера.

- Кластерна політика підтримки. В межах цієї політики організаційна функція державних органів – доповнення функцій фінансової підтримки інфраструктурної, кадрової та освітньої складових діяльності майбутнього кластера.

- Директивна кластерна політика. За її впровадження держава доповнює свої дії підтримкою спеціальних програм розвитку регіонів через кластер.

- Інтервенціоністська кластерна політика. Це політика активного втручання в справи кластера через спільне управління останнім.

Кластерна політика, на думку І.Пилипенка, сприяє впровадженню кластерів не тільки знизу вгору, коли кластер створюється на основі прояву інтересу з боку підприємств та організацій, але й зверху вниз за ініціативи державних чи місцевих органів влади [239]. У другому випадку реалізуються програми стимулювання регіональною чи місцевою адміністрацією, котрі отримали назву кластерних ініціатив, тобто організованої спроби збільшення темпів зростання і

конкурентоспроможності кластера в певному регіоні, що залучає в кластери фірми, державу та дослідницькі центри [418].

З огляду на сутність кластерів та їх роль у розвитку інноваційного потенціалу, можливо визначити такі їх функції:

1. Економічна, яка полягає у забезпеченні більш раціонального використання ресурсів. При цьому кластер використовує механізми економії ресурсів знанневих та ресурсів часу, тобто таких видів ресурсів, які мають найвищу ціну і є вкрай обмеженими. Знаннєві ресурси знаходять більш ефективні способи використання через їх трансфер між учасниками кластера. Ресурси часу використовуються більш раціонально внаслідок скорочення часу руху інформації між учасниками кластера; збільшення рівня її транспарентності внаслідок спільних технологій її формування та використання; побудови внутрішньої мережі комунікацій.

2. Функція саморозвитку. Кластер виступає як відкрита система, яка спрямована на взаємообмін та взаємодію процесів саморозвитку з процесами розвитку інноваційного потенціалу країни. Кластер передбачає визначену кількість елементів та чітко впорядковані функціональні взаємозв'язки між ними. Синергетична функція базується, за В.Будановим, на принципах «існування» та принципах «становлення» [44]. Згідно з даним підходом до принципів існування віднесені принцип гомеостатичності та принцип ієрархічності. Групу принципів становлення формують нелінійність, нестійкість, відкритість (незамкненість), динамічна ієрархічність, спостережність.

3. Кластер виступає способом утворення резервів розвитку. Розвиток являє собою перехід системи на більш високий рівень існування та функціонування для реалізації поставленої мети. Як відкрита система кластер знаходиться у постійному процесі перетворення, тобто переходу в нову якісну екзистенцію. Цей процес має місце під впливом зовнішніх чинників, які викликають функціональну зміну системних елементів, і також внаслідок дії внутрішніх факторів. Серед останніх можливо окреслити для прикладу

наступні: кількісне зростання диференційованих елементів кластерної системи, яке може призводити до появи протиріч та конфліктів; якісні зміни учасників кластеру, що виникають під дією ендогенних факторів (кадрових перетворень, переходу до різних етапів розвитку організацій-учасників кластера, результатів реалізації стратегічних планів і т.д.); різної швидкості розвитку учасників кластера, що призводить до появи аутсайдерів, а відповідно – до необхідності їх ліквідації та усунення зі складу учасників кластера. Резерви розвитку в даній роботі визначені як засоби перешкоджання функціонуванню застарілих елементів в кластерній системі вищого порядку.

Інноваційні кластери відрізняються від «традиційних» рисами, які визначені А.Бірюковим таким чином [29]:

В межах інноваційного кластера недоцільно виділяти основну діяльність та допоміжну. Це пов'язано з тим, що продуктом інноваційного кластера виступає нове знання, і всі учасники кластера беруть участь у його виробництві.

Серед учасників інноваційного кластера відсутні будь-які представницькі організації органів державного управління внаслідок того, що механізм функціонування кластера та управління ним здійснюється на основі економічних та наукових інтересів.

Будь-який кластер є відкритою системою, але в межах інноваційного кластера встановлення господарських відносин з підприємствами поза його межами не приводить до залучення останнього в склад кластера.

Крім вказаних рис дослідження дозволило визначити такі відмінності:

1. Мета функціонування. Якщо метою традиційного кластера є підвищення ефективності його учасників і забезпечення більш високого рівня конкурентоспроможності, метою інноваційного є створення принципово нової якості життя.

2. Механізм функціонування інноваційного кластера базується на принципах демократичності і визначається законами науки, техніки та ринку. Механізм функціонування виробничо-промислового кластера характеризується наявністю елементів бюрократичності, його структура має певну ієрархічність.

3. Ресурсна структура. Якщо основну частину витрат «традиційного» кластера, які являють собою трансформовані в процесі виробництва ресурси, складають матеріальні витрати, в умовах інноваційного кластера – це витрати, які пов'язані зі знаннями та інформацією. Вони втілені у вартості робочої сили та об'єктів інтелектуальної власності.

4. Логістична система. Основними предметами обміну між учасниками інноваційного кластера є знання, інформація, а головною складовою логістичної системи повинна стати комунікаційна система кластера. В межах виробничого кластера логістика сконцентрована на русі матеріальних цінностей та фінансових потоків.

Загальноприйнятого алгоритму формування кластерів наукова думка та практика не запропонували. Існують різні рекомендації стосовно основних стадій, які проходить процес формування кластерної організаційної структури. Так, Ю.Владимиров та В.Третьяк пропонують виділяти п'ять стадій становлення кластера [54]:

1. Агітація та мотивація потенційних учасників. На цьому етапі здійснюються ініціативи, спрямовані на допомогу бізнесовим суб'єктам з метою виявити критичну масу малих та середніх підприємств, що мають схожі проблеми, а бізнесменам – зрозуміти переваги кластерної форми організації діяльності. Рекомендовано протягом першого етапу сформувати групу прибічників формування кластера.

2. Розробка стратегії кластера. На цьому етапі розробляється стратегічний план, формулюється організаційна структура кластера.

3. Стадія пілотного проекту. Метою цього етапу є розробка технології взаємодій в межах кластера, що створюється. Пілотний проект доводить ефективність кластерної форми організації бізнесу, його можливу довготривалу життєздатність.

4. Період реалізації стратегічного проекту. На цій стадії відбувається об'єднання ресурсів, створення нових підприємств, впровадження оригінальних технологій та підготовка загального для кластера тренда.

5. Стадія саморегулювання. Ця стадія передбачає повну незалежність кластера і відсутність підтримки з боку органів влади.

Цей алгоритм містить кілька методичних помилок.

По-перше, в кластер можуть входити підприємства, які об'єднані не схожими проблемами бізнесу, а стратегічною спрямованістю, діловою ідеологією та вмінням працювати в «команді» з іншими підприємствами.

По-друге, вказані стадії характері більшою мірою для ініціативи створення кластерів «згори – вниз», тобто за ідеями керівників країни, регіонів чи галузей. За класичною методикою, кластер формується в залежності від наявності «сили тяжіння», в якості якої виступає певний діловий інтерес чи група інтересів. Тому основною функцією владних структур є забезпечення інформації, спілкування, навчання представників підприємств, в процесі чого й формується бачення можливостей та переваг кластерної інтеграції.

Крім того, на стадії функціонування недоцільно відмовлятися від підтримки державою кластерних учасників, а знайти такі форми, які забезпечують реалізацію інтересів як держави, так і приватного бізнесу. Це можливо зробити за допомогою, наприклад, приватно-державного партнерства.

Етапи формування кластерів мають багатоваріантну основу в залежності від методології, яка покладена за основу. Так, В.Буданов вважає, що процес зародження та еволюції виражається послідовністю зміни протилежних якостей, до яких віднесено хаос та порядок. Цей процес являє собою чергування станів хаосу (деструкція та зникнення структури) та порядку (самоорганізації). З огляду на це вказаним автором виділені чотири стадії розвитку будь-якої організації, які можливо екстраполювати на процес формування кластера: етап стаціонарного впорядкованого рівноважного функціонування; етап переходу «порядок – хаос»; етап переходу «хаос – порядок», етап стаціонарного функціонування порядку [44].

Для першого етапу характерним є докластерний порядок функціонування підприємств. При створенні кластерів проходять етапи «порядок – хаос», коли можуть мати місце конфлікти між учасниками та організаційна дисгармонія, і

«хаос – порядок», протягом якого будується система взаємодії та взаємовідносин в межах кластера. Відповідно останній етап характерний для ефективно функціонуючого кластера.

Використовуючи викладені вище методичні рекомендації до формування національних інноваційних кластерів, доцільно їх впровадження здійснювати за наступним алгоритмом:

1. Проведення аналізу стратегічних інноваційних можливостей (інноваційного потенціалу), яким володіє певна територіальна або інша структурна одиниця.

2. Визначення конкретних інтересів держави та недержавних учасників кластера, які можуть бути узгоджені та реалізовані на основі механізмів публічно-приватного партнерства.

3. Проведення кампанії з розповсюдження інформації про переваги участі в кластері між кандидатами, що дозволить сформувати мотиваційні важелі для учасників кластера.

4. Розробити концепцію формування та функціонування кластера, на основі якої створити програму підтримки.

5. Реалізувати програму створення кластера.

При реалізації цих етапів можуть виникнути проблеми щодо створення концепції кластера. Але є можливість використати досвід вже функціонуючих в Україні або за кордоном кластерів. Так, аналіз кластерних утворень, особливо у Подільському регіоні України, дозволив вітчизняним фахівцям з кластерної політики запропонувати концепцію розвитку кластерів, яка базується на таких складових [85; 56]:

1. Ініціатива, адже, за думкою автора цієї концепції, тільки ініціативні й впливові люди з числа підприємців, урядовців, керівників навчальних чи наукових закладів здатні згуртувати, зацікавити й на ділі довести корисність кластерів для регіону чи країни в цілому.

2. Інновації – тільки нові технології в організації виробництва, збуту, адміністрування чи фінансування здатні відкрити нові можливості в конкурентній боротьбі.

3. Інформація забезпечує доступність, відкритість, обмін знаннями, створення баз даних чи ВЕБ-сторінок, що сприяє появі нових переваг в доступі до ринків сировини та матеріалів, товарів чи робочої сили.

4. Інтеграція передбачає використання нових технологій співробітництва фірм на галузевому та територіальному ринках за підтримки науки та органів влади.

5. Інтерес забезпечує основні умови життєдіяльності підприємницької або суспільної структури. В межах кластерів цей інтерес сконцентровано на економічній вигоді.

Викладена вище концепція придатна не тільки для кластерів, але й для будь-якої ділової структури. Навіть суб'єкт підприємницької діяльності – фізична особа в процесі господарської діяльності отримує переваги внаслідок ініціативності при впровадженні інновацій, що можливо при наявності відповідної інформації і внаслідок дії чітко визначених економічних інтересів. Крім цього, сучасний економічний світ, який характеризується високим ступенем конкуренції, вимагає участі в інтеграційних процесах не тільки в рамках кластеру, але й в інших формах об'єднань (створення спілки підприємців; участь в роботі, наприклад, ярмарків, які виступають формою просування товарів; використання спільних каналів збуту; різноманітні об'єднання для зниження конкуренції чи формування нових ринків збуту інноваційної продукції). Прикладом переваг різноманітних об'єднань слугує боротьба за входження України до міждержавних союзів, участь в діяльності яких сприяє інноваційному розвитку національної економіки.

Враховуючи вказані недоліки в дисертаційному дослідженні запропоновано в основу концепції покласти принцип 5К:

1. Компетенція. Саме поєднання знань та повноважень забезпечують ефективність діяльності інноваційного кластера.

2. Конвергенція полягає у розвитку та об'єднанні ресурсів учасників кластеру та їх перетворенні у додаткові конкурентні переваги.

3. Консолідація ресурсів та діяльності. Інноваційний кластер створює новації, просуває їх на ринок завдяки об'єднанню зусиль підприємств та організацій, що є його учасниками. Від ступеня консолідації наукової та бізнесової діяльності залежить ефективність виробництва та реалізації інновацій, а, відповідно, конкурентоспроможність кластерних учасників.

4. Каталізація. Кластер активізує наукові, економічні та організаційні процеси на його підприємствах та в організаціях.

5. Конституція. Від щільності зв'язків між членами кластера, від устрою взаємовідносин залежить реалізація інтересів всіх сторін національного інноваційного кластера.

Перебудова економічної моделі України на основі її інноваційного розвитку передбачає наявність державної підтримки науково-виробничих кластерів за наступними напрямками, визначеними у науковому звіті Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М.Доброва (рис. 5.5.) [209].

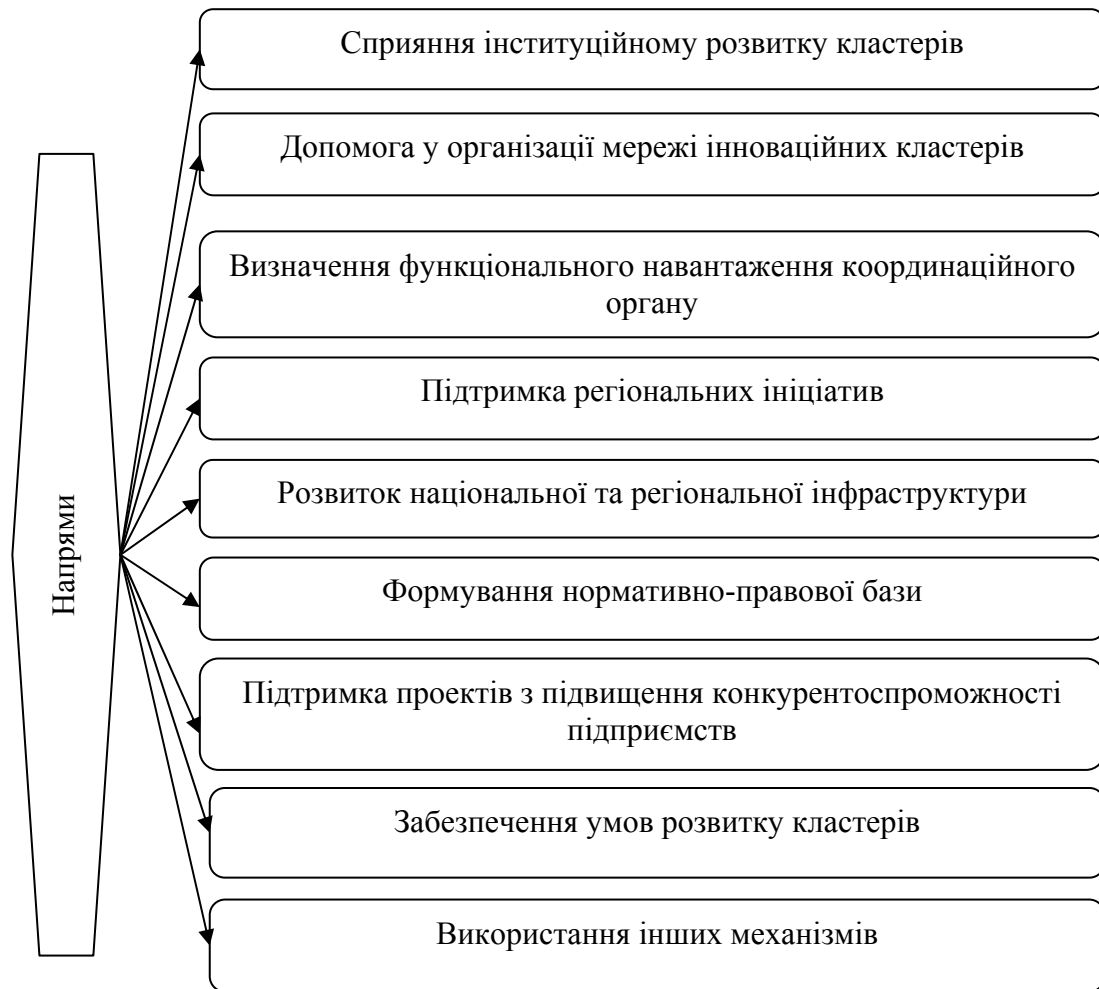


Рис. 5.5. Основні напрями державної підтримки формування інноваційних кластерів [209]

У розвиток викладеної системи заходів держави стосовно кластерів в Україні в нашому дослідженні запропоновані напрями діяльності держави щодо впровадження національних інноваційних кластерів, які показні в таблиці 5.2.

Створення національних інноваційних кластерів буде мати більшу економічну та соціальну ефективність при застосуванні механізмів публічно-приватного партнерства (ППП), яке за визначенням ООН, є формою організації бізнесу між державною та приватною сторонами, яка дозволяє реалізувати суспільно значущі проекти у різних сферах інфраструктури більш ефективним шляхом, ніж можна досягти ймовірними партнерами поодиночки, та передбачає спільне інвестування матеріальних і нематеріальних активів.

Заходи щодо впровадження національних інноваційних кластерів *

Заходи	Мета
1. Розробка пріоритетів національної політики з розвитку кластерних мереж, в тому числі інноваційних	Формування інституціональних механізмів розвитку інноваційної економіки
2. Формування національної інноваційної інфраструктури	Створення умов, які забезпечать ефективне функціонування інноваційного потенціалу національної економіки
3. Переорієнтація вищої освіти на підготовку фахівців з інноваційних технологій (виробничих, управлінських, маркетингових, фінансових та інших)	Підготовка кадрового потенціалу для інноваційних галузей національного господарства, збільшення людського капіталу у інноваційних сферах життєдіяльності країни
4. Розробка та впровадження програм з формування основних складових національної інноваційної культури	Формування менталітету нації, який буде характеризуватися спрямованістю на креативність та новації, що в свою чергу буде сприяти утворенню нового стилю життя
5. Розробка та впровадження національної програми інтеграції науки, вищої школи та практики	Зниження бар'єрів в процесах комерціалізації інновацій

* Розроблено авторами

Економічна ефективність виражається в дії синергійного ефекту, що впливає вже з наведеного вище визначення ООН. Це означає, що спільні дії приватного підприємства та публічної структури забезпечать більшу віддачу від використання майна у порівнянні з індивідуальною діяльністю.

Додаткова економічна ефективність приводить до появи додаткового економічного ефекту. Так, внаслідок партнерських зусиль будуть додатково створені робочі місця, збільшиться база оподаткування та загальна сума надходжень до бюджету, національний ринок наповниться додатково товарами, що вплине на їх ціну, і відповідно дозволить задовольнити попит населення.

Дані світового банку свідчать, що протягом 1990 – 2009 років обсяги інвестицій приватного бізнесу у складі ППП в країнах, що розвиваються, становили 1,5 трл дол. США. Лідерами у структурі приватного фінансування інфраструктурних проектів названі Бразилія (17,8% загального підсумку), Індія (10,5%), Китай (7,4%), Мексика (6,4%), Російська Федерація (5,8%) [366]. Відмічені країни мали високі темпи економічного розвитку, підприємницький сектор знаходився на підйомі, а державні фінанси не мали гострих обструкцій формування та функціонування. Це говорить про можливість застосування ППП в якості ділового інструментарію не лише в кризових економіках, але й таких, які мають високі темпи розвитку. Разом з тим основними причинами поширення ППП у світовій практиці виділені: невідповідність виробничої та соціальної інфраструктури сучасним потребам економіки; обмежені певною мірою державні ресурси фінансування інфраструктурних проектів; більші можливості досягнення стратегічних цілей розвитку та побудови національної конкурентоспроможності шляхом кооперації зусиль бізнесу, держави та суспільства; стимулювання інноваційної активності в країні через підсилення конкуренції та конкурентного середовища.

Основним завданням публічно-приватного партнерства виступає більш ефективно залучення та використання фінансових ресурсів у пріоритетних сферах розвитку.

Згідно з Законом України «Про державно-приватне партнерство» сферами застосування механізмів ППП окреслені:

- пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування;
- виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу;
- будівництво та(або) експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури;
- машинобудування;
- збір, очищення та розподілення води;

- охорона здоров'я;
- туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт;
- забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем;
- оброблення відходів;
- виробництво, розподілення та постачання електричної енергії; управління нерухомістю.

Сучасними спеціалістами з питань державно-приватних партнерств пропонується поповнити перелік сфер їх застосування, що дозволить поширити ефекти на інші види діяльності.

Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами в Україні пропонує такі проекти, як «Дунайський коридор», «Енергія природи», «Відкритий світ» та інші проводити за участі як державного сектора, так і підприємницьких структур. При цьому слід відмітити, що досвід російських ППП доводить встановлену практикою приблизну структуру інвестицій у ППП: частка державних інвестицій в інфраструктурних проектах сягає 40%, в соціальних – 65% від загальної суми капітальних вкладень [364]. Внаслідок достатньо скрутної ситуації у фінансовій сфері України доцільно більшою мірою залучати приватні інвестиції. Це в свою чергу потребує створення системи преференцій для приватних учасників ППП у вигляді державних гарантій, пільгових кредитів, зменшення податкового навантаження.

При залученні механізмів ППП у створення інноваційних кластерів, останні отримують додаткові переваги, які запропоновані на рис. 5.6.



Рис. 5.6. Основні переваги формування інноваційних кластерів з використанням механізмів публічно-приватних партнерств [364]

Переваги мають два рівні.

Перший – переваги учасників кластера, приватних підприємств та державних організацій, які представляють інтереси суспільства.

Другий – переваги для кластера як цілісної структури, в межах якої здійснюється колаборизація державних та приватних інтересів, а відповідно і забезпечується зниження бюрократичних бар'єрів у здійсненні підприємницької діяльності.

Є.Черевиков приводить наступні переваги підприємств від участі у ППП: доступ до закритих сфер економіки (транспортна інфраструктура, енергетика, зв'язок, житлово-комунальне господарство і т.д.); розширення можливостей для отримання кредитів під проект від вітчизняних та іноземних фінансових установ на основі державних гарантій; сприяння взаємодії бізнесу з органами влади (у тому числі з питань отримання ліцензій, дозволів, висновків наглядових органів і т.п.) за рахунок участі у проекті; підвищення статусу проекту за рахунок участі у ньому держави; створення позитивного іміджу компанії [364].

Суспільство та його національна економіка від участі у кластері можуть отримати такі преференції, як побудова відносин взаємодії та взаємопідтримки між державними інститутами та бізнесом, що сприяє відкритості суспільства; підвищення якості життя в регіонах, де відбувається реалізація інноваційних проектів за участі держави та бізнесу; активізація процесу накопичення людського капіталу в регіональних та національній економіках, що впливає на якість трудових ресурсів і т.д.

Кластер як організаційне утворення від консолідації державних та підприємницьких ресурсів отримує такі бенефіції, як збільшення фінансової та економічної маси ресурсів, що викликає додаткові можливості маневрування; конвергенція державного та підприємницького інноваційних потенціалів в рамках кластера; більші можливості побудови креативно-конструктивних композицій інноваційних та традиційних методів ведення кластерної справи;

можливості спільних акцій з ослаблення ризиків та попередження небезпек як на макрорівні, так і на рівнях національних та міжнародних.

При цьому доцільно виділити групу переваг, які отримують всі учасники ППП. До них можливо віднести диверсифікацію ризиків інноваційних інвестицій, розподіл можливих втрат між державними та приватними гравцями на інноваційному полі; збільшення результативності вкладених ресурсів, максимізація їх віддачі; підвищення ефективності управління інноваційними проектами; обмін сучасними технологіями стратегічного управління між державними учасниками та бізнесом.

Застосування ППП при формуванні інноваційних кластерів може здійснюватися у формах, рекомендованих Світовим банком.

1. Контракти на управління та лізинг (Management and Lease Contracts), в межах яких управління здійснюється приватними юридичними особами, а власність на інвестиційні зобов'язання залишається за державою.

2. Концесії (Concessions) передбачають управління державним проектом приватною стороною з прийняттям інвестиційних ризиків на власну відповідальність.

3. Нові проекти (Greenfield Projects), здійснення яких відбувається приватним партнером чи спільно з державним підприємством протягом обумовленого терміну через такі форми:

- спорудження, лізинг, передача (BLT – Build, lease and transfer);
- спорудження, лізинг, передача (BOT – Build, operate and transfer);
- спорудження, володіння, передача (BOO – Build, own and operate);
- комерційний проект (Merchant), в межах якого приватний інвестор будує об'єкт на ринку, при цьому держава не дає гарантій повернення інвестицій;
- оренда (Rental) – держава орендує об'єкт у приватного інвестора.

4. Відчуження власності (Diversitures) здійснюється, коли приватна сторона купує частку об'єкта у держави через публічну пропозицію або приватизацію.

Національний інноваційний кластер на відміну від регіонального не обмежений територіальними рамками.

Умовами, що формують інноваційний національний кластер, виступають: національна стратегія інноваційного розвитку, яка забезпечує виникнення щільності зв'язку високого ступня між підприємствами та організаціями, що розташовані в різних регіонах, але мають, наприклад, спільні ринкові інтереси в межах країни чи за ними; тривалі вертикальні чи горизонтальні коопераційні зв'язки між підприємствами та організаціями; дистанціювання розміщення виробництва та науково-дослідницьких центрів, що мають спільну сферу інноваційних продуктів.

Прикладом останнього можуть слугувати медичні інноваційні кластери, коли провідні клініки визначають методики лікування, які використовуються на периферії, в локальних реабілітаційних центрах.

Проведене дослідження організації інноваційних кластерів дозволило рекомендувати в якості ядра кластера інжинірингову компанію, метою якої є формування принципово нових схем у сферах:

- а) організації кластера та взаємодії між його учасниками;
- б) визначення основних точок розвитку кластеру на основі активізації наукового сектора, забезпечення адекватності підготовки кадрів для кластера, формування (рекомендації) моделей ділової активності бізнес-структур кластера.

Метою інжинірингової компанії у складі кластера є діагностика існуючих проблем та обґрунтування шляхів їх вирішення, що наведено у загальній схемі інжинірингу, запропонованій І.Мазуром та В.Шапіро (рис. 5.7.).

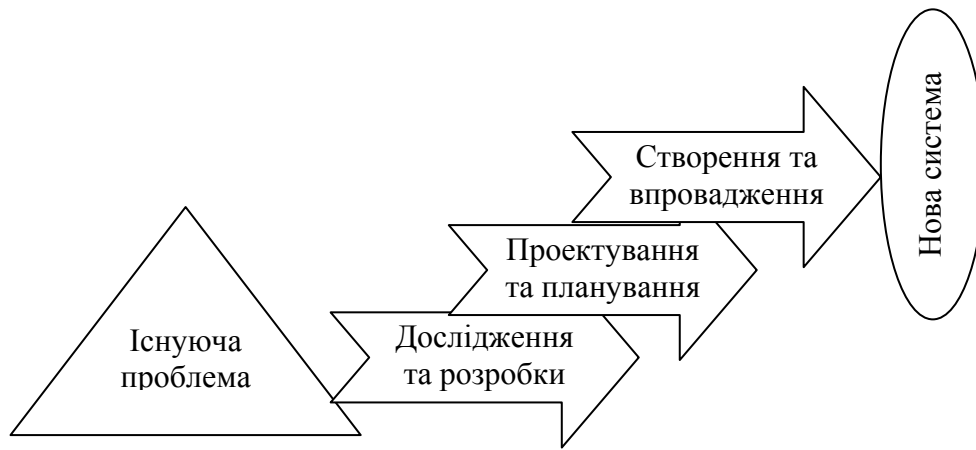


Рис. 5.7. Загальна схема інжинірингу в інноваційному національному кластері [175, с. 41]

Інжинірингова компанія в своїй діяльності застосовує стратегічний організаційно-управлінський інжиніринг, який в першу чергу здійснює позиціонування підприємств кластера в залежності від віку компанії та її розміру. Для цього може бути застосована модель Грейнера, яка базується на визначенні ризикованості ситуації в момент переходу на наступну фазу розвитку. Стратегічний організаційно-управлінський інжиніринг передбачає також аналіз сильних та слабких сторін підприємств-учасників бізнесу в кореляції з загрозами та можливостями навколишнього оточення кластера, який проводиться за методикою SWOT. Важливою складовою стратегічного організаційно-управлінського інжинірингу є позиціонування підприємств кластера та кластера в цілому в системі їх конкурентоспроможності за допомогою стратегічних карт, SPACE – аналізу або матричних методів стратегічного аналізу. Друга складова діяльності інжинірингової компанії – інжиніринг організаційної структури управління кластером та моніторинг факторів, які обумовлюють необхідність організаційних змін. Аналіз практики організації інноваційних кластерів за кордоном показує, що найбільш ефективною в інноваційних кластерах є матрична система організації, в якій окремі проекти проходять через всі сфери кластера (наукову, освітню, ділову), що запропоновано на рис.5.8.

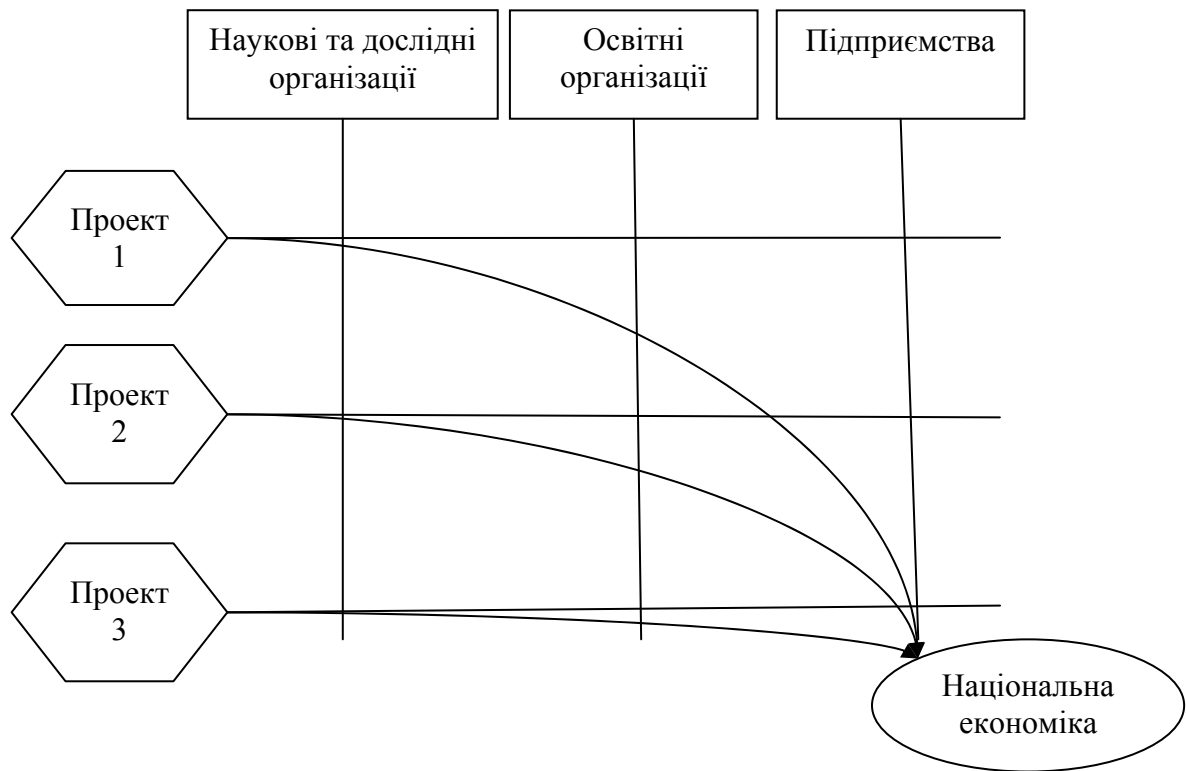


Рис. 5.8. Матрична система організації управління національним кластером

(розроблено авторами)

Представлені вище методичні розробки дозволяють виділити такі основні складові моделі функціонування інноваційного кластера. В першу чергу виділені учасники, керівну функцію серед яких виконує інжинірингова компанія. Діяльність кластера координується як адміністративними методами, так і важелями ринкового механізму. В якості методів державної підтримки виділені економічні, організаційні, фінансові та інші. Принципи побудови кластерної організації забезпечують її ефективність та адекватність сучасним вимогам стратегічного управління інноваційним потенціалом. Модель представлена на рис. 5.9.

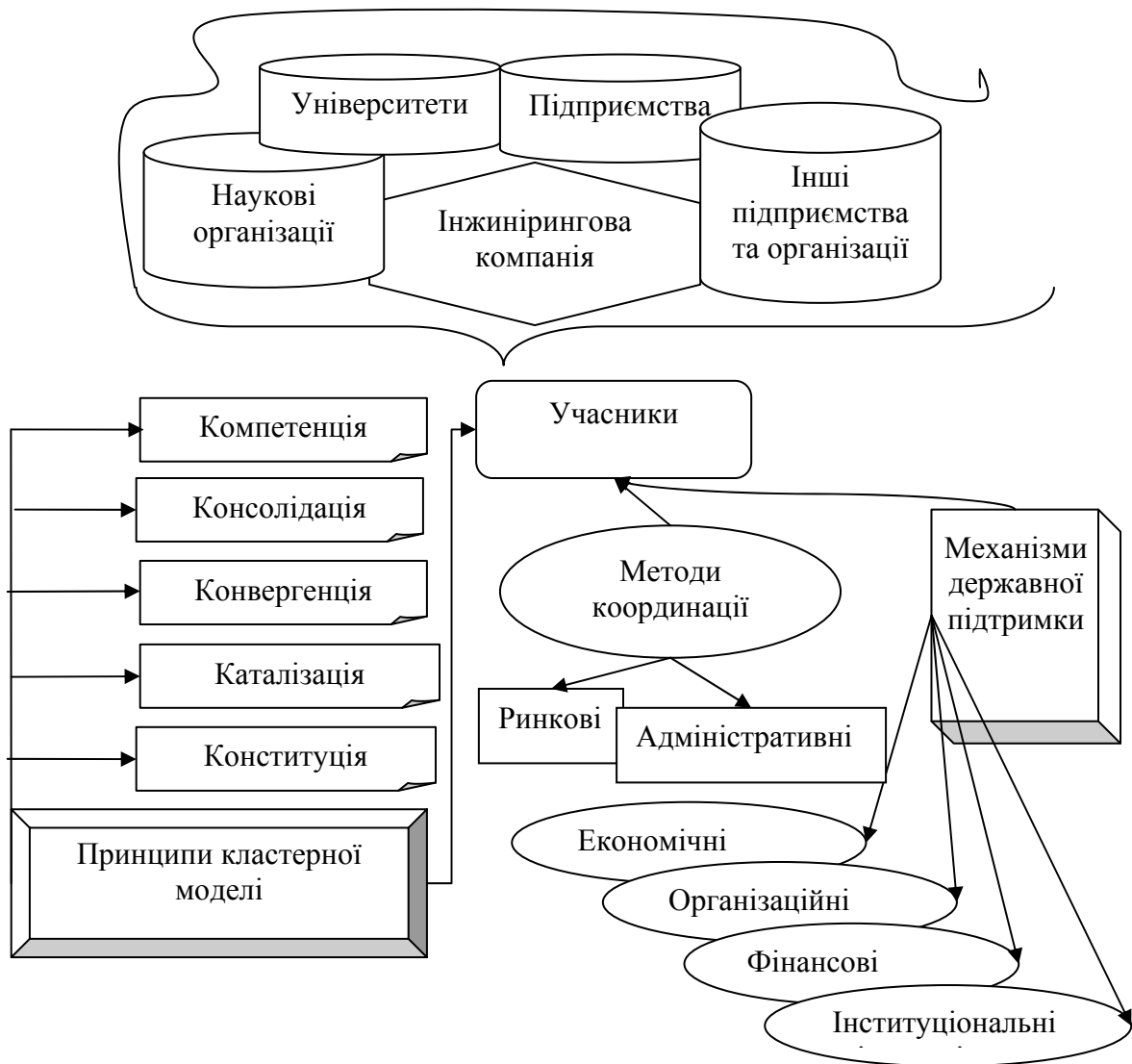


Рис. 5.9. Модель функціонування інноваційного кластера
(розроблено авторами)

Інноваційний кластер як частина інноваційного потенціалу виступає умовою його активізації, що в свою чергу впливає на конкурентоспроможність національної економіки.

5.3. Імітаційна модель стратегічного управління інноваційним потенціалом

Побудова ефективної системи стратегічного управління інноваційним потенціалом передбачає застосування різноманітних методів, серед яких найбільш широке застосування знаходить моделювання. Моделювання – це метод дослідження, застосування якого передбачає побудову ідеального образу явища, яке вивчається, тобто його моделі. Сучасні науковці виділяють два види моделей, які доцільно використовувати в економічних дослідженнях: аналітичні та імітаційні моделі. До аналітичних віднесено статистичні моделі, наприклад, розроблена і викладена у другому розділі нашого дослідження стохастична модель впливу факторів на рівень розвитку інноваційного потенціалу національної економіки. До другої групи віднесені моделі, котрі застосовуються у випадку високої складності об'єкта дослідження і необхідності окреслення основних його складових та визначальних форм взаємозв'язку, що обумовлюють результат його функціонування. При побудові моделі стратегічного управління інноваційним потенціалом національної економіки застосовано другий метод, який надає можливості експлікації його системних складових, взаємодія яких спрямована на саморозвиток інноваційного потенціалу і перехід до системи вищого порядку.

В процесі моделювання стратегічного управління інноваційним потенціалом знаходять вирішення такі завдання:

1. Виявлена структура інноваційного потенціалу національної економіки та показані форми прояву складових потенціалу і фактори його активізації.
2. Виявлені імперативи стратегічного управління інноваційним потенціалом.
3. Окреслені методичні підходи до оцінки стратегічного управління інноваційним потенціалом, які дозволяють визначити девіантність стратегічних дій.

Моделювання базується на принципах, які поділені на загальні та принципи системного підходу. Загальні принципи притаманні моделюванню економічних явищ при застосуванні будь-якої методології дослідження. Системні принципи закладаються в основу моделювання при дотриманні системного аналізу економічного явища.

Адекватність моделі буде забезпечена за умови дотримання таких загальних принципів, визначених в низці наукових досліджень [196]:

1. Принцип оптимальної простоти. Це означає, що модель повинна відображати лише основні елементи об'єкта моделювання та взаємозв'язки, які необхідні для визначення закономірностей функціонування реальної системи.

2. Принцип об'єктивності полягає у недопущенні суб'єктивізму при окресленні складових та параметрів поведінки системи, що моделюється.

3. Принцип «не нашкодити» означає, що модель повинна бути спрямована на досягнення більш високого рівня ефективності функціонування реального об'єкта при впровадженні результатів моделювання.

4. Принцип міждисциплінарності. Дотримання цього принципу забезпечує залучення в процес моделювання фахівців різних спеціальностей, які дозволять в моделі відобразити різноманітні підходи до досягнення цілі моделювання.

5. Принцип підпорядкованості функціонування моделі цілям, завданням та цінностям. Це означає, що інституціональна архітектоніка моделі, яка визначає норми поведінки об'єкта моделювання, буде підпорядкована загальним правилам досягнення цілей та способів їх реалізації.

6. Принцип телеології, який в якості основного фактора розвитку відкритої системи розглядає її мету [139; 161].

Принципи системного підходу[288]:

7. Цілісність, яка дозволяє розглядати систему одночасно і як єдине ціле, і як підсистему вищих рівнів.

8. Ієрархічність побудови, тобто наявність множини (принаймні двох) елементів, які розташовані на основі підпорядкування елементів нижчого рівня

елементам вищого рівня. Реалізація цього принципу добре видна на прикладі будь-якої конкретної організації, яка являє собою взаємодію двох підсистем: керуючої і керованої.

9. Структуризація, яка дозволяє аналізувати елементи системи і їх взаємозв'язки в рамках конкретної організаційної структури. Як правило, процес функціонування системи обумовлений не стільки властивостями її окремих елементів, скільки властивостями самої структури.

10. Множинність, яка дозволяє використовувати множину кібернетичних, економічних і математичних моделей для опису окремих елементів і системи в цілому.

11. Системність — властивість об'єкта володіти всіма ознаками системи.

Однією з умов успішного управління інноваційним потенціалом національної економіки виступає наявність концептуального бачення його розвитку. Основи концепції інноваційного розвитку національного господарства економіки запропоновані В.Геєцем [64], Н.Новицьким [215], В.Мікловдою [198], і в даній роботі висновки провідних науковців знайшли подальший розвиток. Конкурентоспроможність національної економіки визначається формуванням та управлінням інноваційного потенціалу на основі його наступного концептуального устрою (рис 5.10.)

1. Розробка методології випереджального розвитку національної економіки на основі підсилення її інноваційного потенціалу. Цей блок концепції є визначальним внаслідок таких причин. По-перше, саме методологія визначає ті закономірності, які існують в інноваційній економіці. По-друге, методологія забезпечує системний характер функціонування потенціалу, формує синергійний та комплементарний ефекти взаємодії елементів системи інноваційного потенціалу. По-третє, методологія слугує вибору адекватних діючим закономірностям цілій та методів розвитку інноваційного потенціалу та управління ним. Нарешті, методологія визначає узгодженість спрямованості функціонування інноваційного потенціалу з моделями розвитку інноваційної

економіки. Тут доцільно підкреслити, що виділяють три прогресивні моделі розвитку інноваційної економіки [341]:

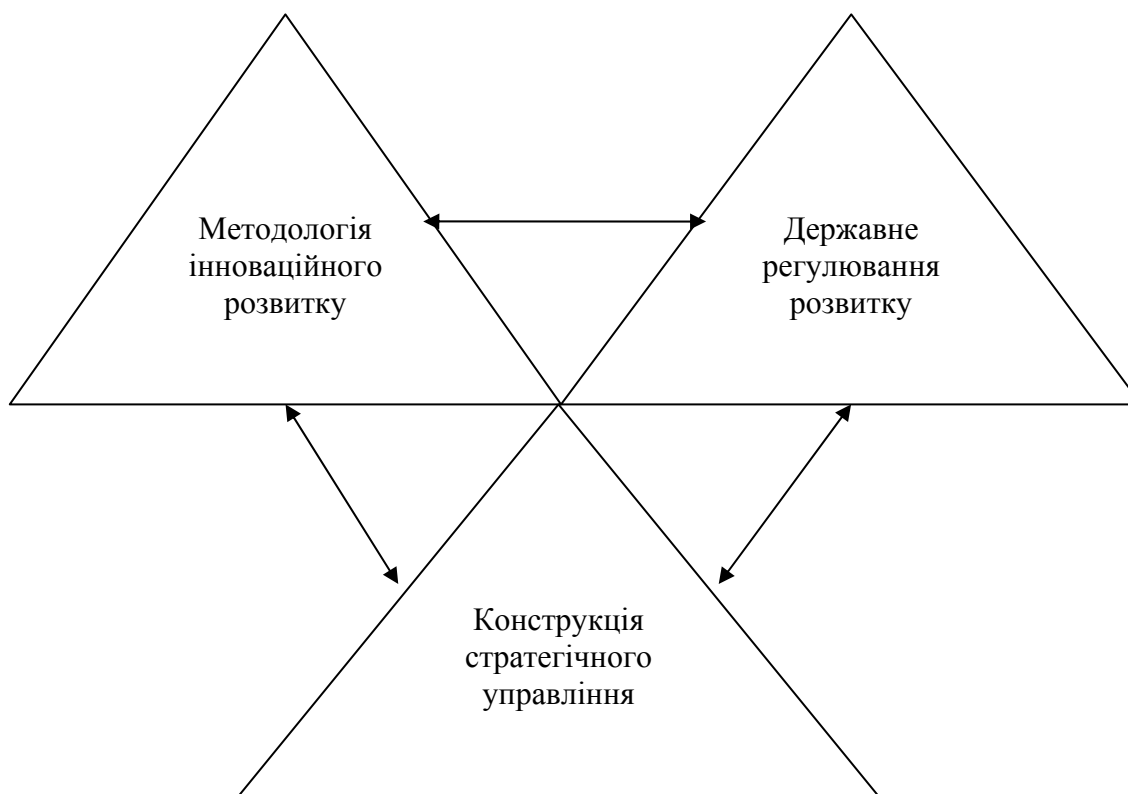


Рис. 5.10. Блоки концепції розвитку інноваційного потенціалу

(розроблено авторами)

- традиційну лінійну модель, яка фактично має такі ж стадії, як й лінійний інноваційний процес;

- інтерактивна модель за основу кладе досягнення нових технологічних укладів. В межах цієї моделі створюються сприятливі умови для генерування інноваційних ідей на всіх етапах інноваційного циклу, а їх проміжні і кінцеві результати, отримані на будь-якому етапі, можуть набувати форми товару. При цьому фундаментальні дослідження не є обов'язковим базовим етапом внаслідок того, що генерування нових знань та ідей з врахуванням зворотних зв'язків відбувається на всіх етапах інноваційного циклу. Така модель закладена в основу розвитку економік США, Англії, Франції та інших європейських країн-лідерів;

- суперактивна модель виходить з необхідності генерування перспективних напрямів дослідницької та інноваційної діяльності шостого технологічного укладу в обраних національних пріоритетах на всіх стадіях інноваційного процесу. В межах даної моделі проводиться активна державна підтримка росту економіки знань, накопичення інтелектуального та креативного капіталів, розвитку інституту приватно-публічного партнерства, формування інноваційних кластерів. Суперактивну модель впроваджує Японія, що надає їй можливості займати світові лідируючі позиції в інноваційній активності.

2. Наступним елементом концепції формування конкурентоспроможного інноваційного потенціалу визначено державне регулювання інноваційної діяльності в країні на основі поєднання ринкових механізмів та державних важелів цінового стимулювання виробництва інноваційної продукції, пільгового оподаткування результатів діяльності інноваційно активних підприємств, формування інституту інноваційного підприємництва, участі у приватно-публічних партнерствах, економічних стимулів і т.д. Способи державного регулювання інноваційної діяльності показані на рис. 5.11.

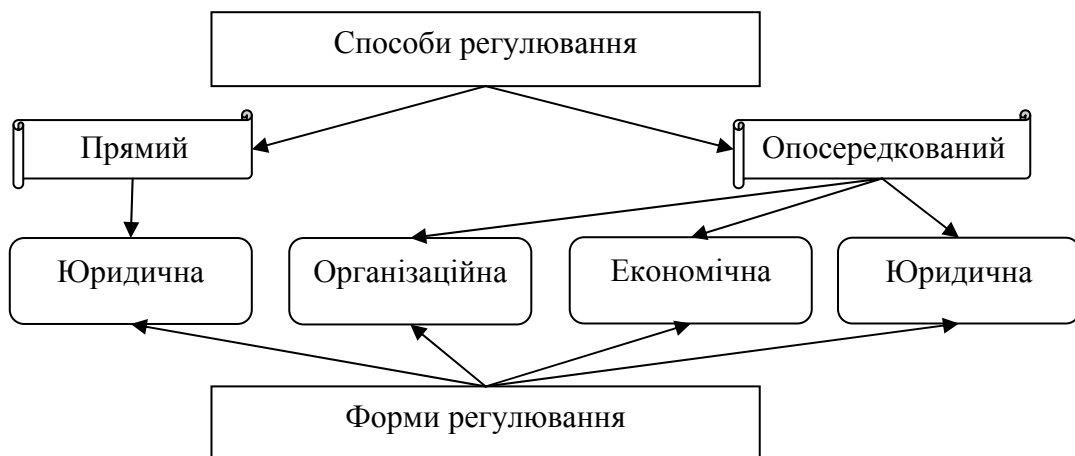


Рис. 5.11. Способи та форми державного регулювання інноваційної діяльності в Україні

(розроблено авторами)

Юридичне регулювання інноваційної діяльності здійснюється через прийняття нормативних актів, що визначають юридичну сутність інновацій, інноваційної діяльності та інноваційного потенціалу, а також визначають

правила захисту інтелектуальної власності та інституційні норми функціонування інноваційно активних підприємств.

Організаційна форма державного регулювання включає такі його види: державна підтримка національних інноваційних програм; формування інноваційної інфраструктури; підтримка у підготовці фахівців інноваційної сфери; забезпечення інноваційного потенціалу інформаційним ресурсом; підтримка інтеграційних процесів та співпраці з закордонними контрагентами українських суб'єктів інноваційної діяльності, носіїв інноваційного потенціалу.

Сукупність економічних факторів державної підтримки інноваційного потенціалу містить акції держави з розвитку ринкових відносин, відповідну фіскально-економічну та амортизаційну політику держави, забезпечення кадровим потенціалом учасників інноваційного процесу; розвиток лізингових відносин у сфері наукоємної технології та продукції; боротьбу з недобросовісною конкуренцією.

Фінансові важелі державного стимулювання інноваційного потенціалу полягають у проведенні бюджетної політики, спрямованої на інноваційний розвиток національної економіки та кредитної політики, яка відкриває доступ до низьковитратних та низькоризикованих фінансових ресурсів для здійснення інноваційної діяльності.

3. Наступним компонентом концепції повинно стати стратегічне управління інноваційним потенціалом, для чого побудована логіко-функціональна, системно структурована конструкція стратегічного управління інноваційним потенціалом національної економіки. Ця ланка концепції передбачає з'ясування цілі та завдань стратегічного управління; вибір та обґрунтування стратегії розвитку інноваційного потенціалу; виділення підсистем, що функціонують на підтримку та реалізацію стратегії, з врахуванням найбільш ефективної форми взаємозв'язків між ними, інформаційною мережею та функціональним навантаженням. Стратегічне управління інноваційним потенціалом національної економіки відрізняється від стратегічного управління іншими системами тим, що є одночасно

підсистемою інноваційного потенціалу, тобто входить у його внутрішню конструкцію, але в той же час функціонує за його межами у вигляді державного регулятора інноваційної активності в країні.

У процесі стратегічного управління Л.Федулова пропонує здійснити вибір пріоритетних контурів технологій, які згруповані в такі блоки: 1) критичні – життєзабезпечуючі технології, розвиток та впровадження яких дозволяють мобілізувати наявні ресурси країни та підтримати її ідентичність через збереження продовольчої та економічної безпеки; 2) імпортозамінні технології для розвитку внутрішнього ринку і підтримки вітчизняного виробника; 3) базисні технології для розвитку локомотивних галузей та регіонів; 4) технології «широкого вжитку» як ніша для розвитку малого та середнього інноваційного підприємництва [349, с. 22].

При формуванні моделі стратегічного управління особлива увага повинна приділятися саме процесам інституалізації. Це особливо важливо в інноваційній сфері. Тут спостерігається формування не тільки якісно нових потреб, але й нових професій; нових ролей як держави, так й окремих підприємницьких структур; нових цінностей у суспільстві та серед його членів; нових організаційних форм та нових правил і норм поведінки. Інституалізація в інноваційній сфері виконує так звану «функцію конструктивного знищення», коли на зміну застарілим інститутам приходять інші, які є адекватними цілям та завданням стратегічного управління. Наукові дослідження вітчизняних та закордонних вчених доводять необхідність впровадження інституціональних механізмів, які забезпечать перехід української економіки на шлях інноваційного розвитку.

В процесі інституалізації інноваційного розвитку рекомендовано враховувати аспекти, притаманні процесу інституалізації будь-якого елемента соціального життя. До таких аспектів, відповідно до позиції Н.Осипової та її колег, відноситься наступне [224]:

1. Соціальний інститут виникає в разі появи конкретних суспільних потреб. Інститути виникають і функціонують саме для задоволення потреб.

Потреба у формуванні інноваційного потенціалу і забезпеченні механізмів стратегічного управління ним викликана необхідністю підвищення рівня конкурентоспроможності держави. Тому виникає життєво необхідна вимога створити інновації способом життя, системною складовою національної самосвідомості. Інститут повинен сформувати конгрегацію взаємовідносин між соціальними групами, між ними та державою, між бізнесом, ринком і органами адміністративного регулювання, які перетворюють інновації на норму життя.

2. Також Н.Осіпова вважає, що соціальний інститут утворюється на основі соціальних зв'язків, взаємодії та відносин конкретних осіб, соціальних груп та інших спільнот. При цьому інститут має надіндивідуальний характер, володіє власною системою якостей. Неможливо не погодитися з даним посилом, який підтверджує необхідність системного підходу до формування інституту інноваційного потенціалу. Створення системно організованого, якісного, конкурентоспроможного інноваційного потенціалу національної економіки неможливо без окреслення стратегічних цілей та способів їх досягнення.

3. Наступним важливим моментом інституалізації Н.Осіпова виділяє організаційне оформлення соціального інституту. При цьому ззовні соціальний інститут являє собою сукупність осіб, установ, які забезпечені певними матеріальними засобами та виконують соціальну функцію. Це доводить необхідність формування функціонально спрямованої організаційної одиниці, яка на рівні держави буде виконувати всі функції стратегічного адміністрування: від мотивації інноваційної діяльності до контролінгу.

4. Розглянуті вище моменти інституалізації дозволяють доповнити їх необхідністю усвідомлення дуалістичної ролі інституту стратегічного управління інноваційним потенціалом. З одного боку, інституційні норми інноваційного розвитку країни виступають складовою інноваційного потенціалу, а з іншого – стратегічне управління само по собі являє собою інститут з певними нормами та правилами функціонування та вдосконалення. Така риса, як інноваційність, притаманна системі стратегічного управління,

забезпечує застосування адекватних вимогам часу методів, функцій, процедур. Наприклад, кризи, що охопили світову економіку, викликали необхідність впровадження методів управління за слабкими сигналами, а посилення мінливості оточення – активізацію сценарних методів стратегічного планування.

При формування інституціональної складової моделі стратегічного управління інноваційним потенціалом доцільно виділити базову стратегічну мету та магістральні цілі розвитку країни, які входять у сферу компетенції стратегічного управління. Дослідження дозволило виділити таку базову ціль, як формування національної економічної системи, яка спрямована на створення інноваційної економіки.

Для досягнення вказаної мети передбачено сприяння системи стратегічного управління інноваційним потенціалом у здійсненні таких цілей, як розвиток інституту конкуренції, розширення інституту приватної ініціативи у сфері інноваційних технологій та виробництва інноваційної продукції, які будуть сприяти активізації інноваційного підприємництва; соціально-економічна політика держави, спрямована на організаційну, фінансову, інформаційну підтримку інноваційної сфери життєдіяльності країни та налагоджену взаємодію між бізнесом та національними менеджментом; формування людського капіталу держави, який базується на принципах креативності, освіченості, високого професіоналізму.

Основним елементом системи стратегічного управління інноваційним потенціалом, який утримує конструкцію моделі, виступає стратегія його розвитку.

Стратегія соціально-економічного розвитку України, на думку Л.Федулової, базується на технологічному імперативі, який включає інноваційний, людський, економічний та демографічний імперативи, визначає теоретико-методологічні засади, ринкові механізми та інституційне середовище розвитку країни. Побудова новітнього технологічного базису соціально-економічного розвитку держави передбачає стратегію технологічної

модернізації (конкурентоспроможності економіки), якій підпорядкований курс на формування нового технологічного укладу. Технологічний імператив розвитку національної економіки, який лежить в основі стратегічного курсу формування конкурентних переваг, включає технологічні знання, технології, високотехнологічне виробництво, наукоємну продукцію, технологічні активи [349, с. 22].

Вибір стратегії інноваційного розвитку, яка закладається в модель, залежить від інституціонального комплексу та вектора ініціативи формування стратегії.

В залежності від ініціатора формування стратегії інноваційного розвитку В.Полтерович виділяє «стратегії згори» та стратегії, які формуються в надрах економічної системи. При цьому автор рекомендує впровадження третього підходу, який називає «інтерактивною модернізацією»: стратегія вже на стадії її розробки повинна спиратися на взаємодію всіх зацікавлених сторін [223].

Під інституціональним комплексом в даному дослідженні розуміється сукупність інститутів, які забезпечують взаємодію національних інструментів розвитку реформ, що проводяться державою, та місцевих або регіональних інституцій, спрямованих на формування конкурентоспроможного інноваційного потенціалу країни. Складові інституційного комплексу, які рекомендовано враховувати при побудові моделі стратегічного управління, запропоновані на рис. 5.12.

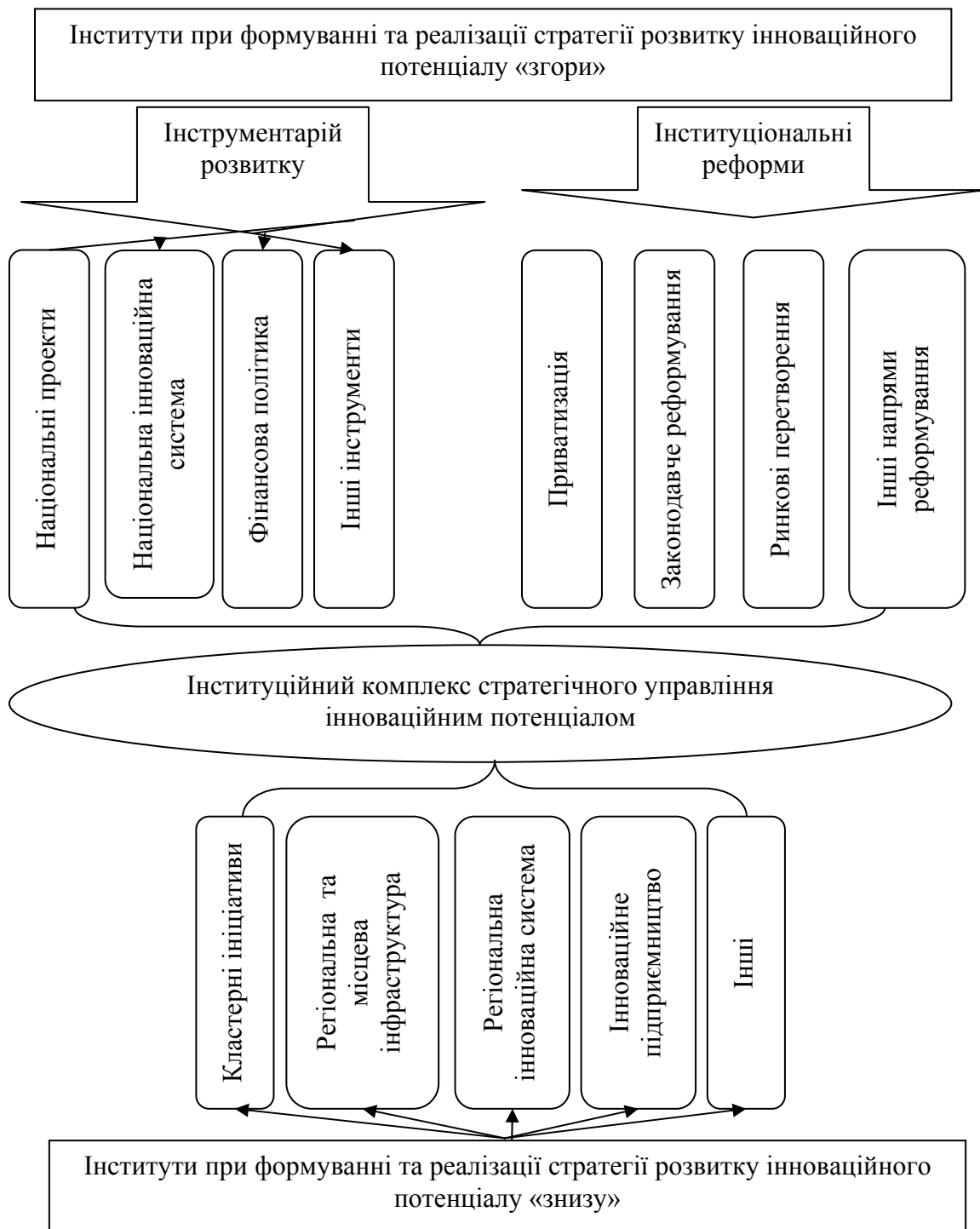


Рис. 5.12. Складові інституціонального комплексу стратегії формування інноваційного потенціалу національної економіки

(розроблено авторами)

За рекомендаціями групи «Сигма», для стратегічного розвитку національної економіки рекомендовані стратегії, критичний розгляд яких дозволить обґрунтувати альтернативні варіанти стратегічного розвитку України.

Перший – це варіант «Рантьє», коли здійснюється перерозподіл ренти від природних ресурсів через державний бюджет.

Другий – «Мобілізація», в межах якої відбувається перерозподіл і концентрація державних ресурсів на визначених напрямках розвитку.

Наступний – «Інерція» – передбачає недопущення радикальних змін або новацій в економічному чи соціальному житті і ставить за мету забезпечення пріоритету стабільності над розвитком.

Останній – «Модернізація», в процесі якого формування інституціональних інструментів перетворює творчість та інновації на головний та єдиний інструмент конкурентної боротьби [118]. Стратегія «Модернізація» передбачає поетапне формування суспільних коаліцій, які виступають за сучасне перетворення інституціональних механізмів. Стратегія передбачає розвиток приватного підприємництва в конкурентному господарському середовищі при наявності розвиненої інституціональної, виробничої та ділової інфраструктури [367].

Модель стратегічного управління містить сукупність цілей, завдань та принципів. Їх втілення в життя вимагає здійснення певного набору дій, реалізація яких утворює функціональний контент стратегічного управління. Таким чином функція стратегічного управління інноваційним потенціалом являє собою форму та змістове наповнення активності органу, що відповідає за стратегічний розвиток потенціалу. Іншими словами, функція стратегічного управління – це напрям діяльності, в межах якого реалізуються завдання системи управління.

Функції стратегічного управління, які відображаються його моделлю, мають певні особливості:

1. У функціях знаходить відображення сутність об'єкта, що функціонує, його призначення. В контексті стратегічного управління інноваційним потенціалом національної економіки його функції забезпечують загальний розвиток національного господарства та його конкурентоспроможність в умовах глобальної конкуренції.

2. Функції виступають соціально, технологічно та економічно значущими контентами стратегічного управління. Це означає, що їх неадекватне наповнення чи помилкове спрямування може призвести до негативних наслідків у суспільстві, сформувати модель інноваційного розвитку національної економіки, яка орієнтована, наприклад, лише на реалізацію воєнного догмату і побудову економіки, яка базується на військово-промисловому комплексі.

3. Функції стратегічного управління за змістом є динамічними, їх спрямованість та завдання залежать від рівня розвитку держави та її національної економіки, від стану та структури національного господарства, від етапу економічного розвитку держави, від її загальної стратегії і т.д.

4. Функції стратегічного управління інноваційним потенціалом носять об'єктивний характер, який визначається внутрішньою та зовнішньою економічною та технологічною кон'юнктурою.

5. Функції стратегічного управління інноваційним потенціалом національної економіки повинні носити системний характер, вони як за внутрішнім складом, так і за логікою взаємодії з іншими функціями є системним комплексом дій.

Різноманітність функцій стратегічного управління вимагає в процесі моделювання проводити їх класифікацію за різними ознаками:

1. В залежності від місця здійснення функції можливо поділити на функції органа стратегічного управління та функції системи стратегічного управління. Органом стратегічного управління інноваційним потенціалом може виступати як держава, так і громадські організації. Їх функції охоплюють коло дій, що визначені загальною теорією менеджменту. Другою групою виступають функції самої системи стратегічного управління, яка забезпечує розвиток інноваційного потенціалу як системної та визначальної складової стратегічного розвитку національної економіки. Наприклад, до другої групи функцій може бути віднесена функція формування національної конкурентоспроможності або функція забезпечення системи компетенцій.

2. В залежності від функціонального поділу праці виділяють функції планування, мотивації, організації та контролінгу, сутність та зміст яких достатньо повно висвітлені в сучасній науковій та методичній літературі.

3. В залежності від значення функції стратегічного управління інноваційним потенціалом поділяються на основні та допоміжні. Основні – це такі, що забезпечують системність дії інноваційного потенціалу у досягненні основних цілей його розвитку. Так, основними функціями стратегічного управління інноваційним потенціалом є формування його ресурсної бази та платоспроможного попиту на наукові дослідження та інноваційні розробки. Основною функцією стратегічного управління також є формування ринку інновацій, його оптимальної структури та забезпечення інституціональними механізмами. До основних функцій відносяться і такі дії, що спрямовані на формування національної інноваційної системи, побудову інституціональної архітектури інноваційного потенціалу. Додатковими функціям виступають такі, що забезпечують реалізацію основних функцій. Так, в межах основної функції формування системи компетенцій як складової інноваційного потенціалу виникає необхідність функції створення національної системи організації праці науковців або зайнятих у інноваційних сферах діяльності. В межах цієї функціональної площини виникає необхідність грейдингу працівників, що зайняті в науковій чи інноваційній діяльності.

4. За вектором дій стратегічного управління виділені внутрішні та зовнішні функції. Внутрішні функції спрямовані на розвиток інноваційного потенціалу, зовнішні – на створення системи сприятливих взаємовідносин інноваційного потенціалу з зовнішнім середовищем. До внутрішніх функцій відноситься формування наукового середовища, побудова національних інноваційних кластерів, національної інноваційної системи. До зовнішніх функцій стратегічного управління інноваційним потенціалом віднесено, наприклад, розвиток людського капіталу національної економіки як джерела

формування трудових ресурсів наукової або інноваційної сфер діяльності; формування інноваційної культури в країні і т.п.

5. За часом здійснення функції управління інноваційним потенціалом поділяються на:

- постійні, які не залежать від поточних завдань або кон'юнктури в державі чи у сфері міжнародних наукових та науково-технічних відносин. До таких функцій відносяться функція саморозвитку, забезпечення довготривалої життєздатності та ефективності інноваційного потенціалу; дотримання законодавства про права інтелектуальної власності і т.д.;

- тимчасові функції здійснюються протягом певного періоду часу, виникають внаслідок потреб певного історичного розвитку держави, її економічного стану та інноваційного потенціалу. Так, при тому, що функція дотримання законодавства є постійною, на певних етапах активізується законотворча функція, яка переводить існуюче законодавство у контекст цілей стратегічного управління інноваційним потенціалом національної економіки.

6. У зв'язку з тим, що інноваційний потенціал являє собою багаторівневу структуру з великим колом учасників, виникає широкий спектр інтересів гравців у сфері наукової діяльності та інноваційної активності. Це обумовлює необхідність виділення загальних функцій та функцій, спрямованих на захист інтересів окремих груп чи учасників наукової діяльності та інноваційних процесів в державі. В даній роботі такі функції названі вибірковими. Загальними функціями виділені такі, які спрямовані на вдосконалення всієї системи інноваційного потенціалу. Вибірковими можливо визначити функції стратегічного управління, які забезпечують, наприклад, розвиток академії наук чи інноваційних секторів сільського господарства.

7. За сферами спрямованості функції стратегічного управління інноваційним потенціалом національної економіки поділені на економічні, соціальні, політичні, інституціональні, екологічні, інформаційні, захисні.

Економічні функції спрямовані на забезпечення випереджального економічного розвитку національного господарства, формування економічних національних конкурентних переваг, таких, як організація національного управління інноваційним розвитком, вдосконалення форм власності та підвищення ефективності їх функціонування, гармонійний розвиток різноманітних видів діяльності.

Соціальна функція полягає у формуванні принципово нової якості та стилю життя населення, які базуються на сучасних передових технологіях. Ця функція забезпечує можливий доступ всіх верств національної громади до інноваційних технологій, що в свою чергу викликає формування нових потреб і слугує імпульсом подальшого розвитку інноваційних виробництв.

Політична функція дозволяє активніше залучити населення у процес волевиявлення, реалізацію прав громадян на певний політичний вибір. Саме інноваційні технології дозволяють впроваджувати інтернет-голосування на виборах президентів в розвинених країнах та забезпечити контроль за достовірністю результатів.

Інституціональна функція надає можливість формування інституціональної моделі розвитку країни на основі активізації її інноваційного потенціалу. Інституціональна функція передбачає формування законодавства, яке сприяє інноваційному розвитку; посиленню сектора інноваційного підприємництва; створенню неформальних основ, правил, традицій інноваційної культури в країні. Інституціональна функція покликана сформувати такий освітній та культурний рівень населення, який відповідає сучасним цивілізаційним нормам, створює нову якість життя з врахуванням національної культурної спадщини.

Екологічна функція консолідує дії стратегічного управління не тільки на забезпеченні екологічно безпечних умов життєдіяльності країни, але й на базис для застосування технологій, які спрямовані на поліпшення екологічного середовища. Науково-технічний прогрес створив великі технічні та технологічні блага, що забезпечують принципово нову якість

життя, привніс у навколишнє середовище великі загрози для його існування. Стратегічне управління інноваційним потенціалом повинно таким чином спрямовувати його розвиток, щоб навколишнє середовище отримувало лише позитивний вплив від науково-технічного прогресу.

Інформаційна функція полягає у організації збору інформації, її розповсюдженні та захисті. Інформація, як і людський капітал, є найбільш вагомим та вартісним елементом інноваційного потенціалу. Технології її збору та обробки, системи доступу виступають основою для проведення досліджень та забезпечення їх результативності.

Захисна функція стратегічного управління інноваційним потенціалом забезпечує захист прав вітчизняних науковців та зайнятих у сфері інноваційного виробництва на їх інтелектуальну власність. Захисна функція також охоплює захист інтересів національної економіки через ринкові, фінансові, законодавчі та інші механізми від недобросовісної конкуренції зовнішніх контрагентів.

8. Функції стратегічного управління залежать від економічної структури інноваційного потенціалу, яка за принципом будови адекватна економічній структурі суспільства. Остання являє собою будову економічної системи суспільства та співвідношення таких її елементів, як продуктивні сили; техніко-економічні, організаційно-економічні та виробничі відносини (або відносини економічної власності) та господарський механізм [85, с. 453]. Економічна енциклопедія розкриває їх зміст наступним чином. Продуктивними силами інноваційного потенціалу виступають працівники, засоби праці, предмети праці, наука, інформація, сили природи та методи організації виробництва. Відносини економічної власності виражають співвідношення між різними формами власності та соціально-економічними укладами. Господарський механізм передбачає використання ринкових та державних важелів розвитку інноваційного потенціалу. Виходячи з розглянутого методологічного підходу до структури потенціалу, до функцій стратегічного управління в залежності від його економічної структури

віднесено: функції розвитку продуктивних сил; функції розвитку відносин економічної власності, що виникають в межах функціонування інноваційного потенціалу; функції господарського механізму активізації інноваційного потенціалу.

9. В залежності від стадії економічного циклу, на якому знаходиться країна, можливо виділити функції стратегічного управління інноваційним потенціалом в період кризи, функції в період депресії, функції в період поживлення, функції в період піднесення. Основними функціями в період кризи є гальмування падіння виробництва інноваційної продукції та згортання діяльності учасників інноваційного процесу в країні; в період депресії активізується функція управління ризиками втрати таких елементів інноваційного потенціалу, як, наприклад, наукові кадри та інженерно-технічний персонал країни; в період поживлення – стимулювання прискореного розвитку складових інноваційного потенціалу; в період піднесення – функція формування конкурентних переваг національної економіки. Ця класифікація несе елемент умовності і виділяє функції в залежності від їх пріоритетності на тому чи іншому етапі економічного циклу. Зрозуміло, що функція управління ризиками національної економіки присутня на всіх стадіях економічного циклу.

Сутність розглянутих функцій обумовлює необхідність дослідження механізмів їх здійснення, які сприяють:

- а) доведенню необхідності стратегічного управління та його функцій до всіх гравців інноваційної сфери національної економіки;
- б) виконання цілей та завдань стратегічного управління інноваційним потенціалом національної економіки;
- г) забезпечення ефективності здійснення функцій стратегічного управління.

Вказані вимоги дозволили виділити такі механізми реалізації функцій стратегічного управління інноваційним потенціалом:

1. Правові механізми, які полягають у формуванні нормативної бази стратегічного управління інноваційним потенціалом. Правові методи створюють інституціональну основу розвитку інноваційного потенціалу, визначають правила поведінки всіх його елементів. Правові методи сприяють формуванню системи суспільних відносин, які базуються на дії законів країни, її інших нормативних актів.

2. Адміністративні механізми спрямовані на застосування адекватної цілям розвитку інноваційного потенціалу моделі стратегічного управління.

3. Інформаційні механізми забезпечують просування та пропаганду цілей та завдань інноваційного розвитку суспільства, доведення до спільноти країни переваг вибраної стратегії.

4. Економічні механізми призначені для забезпечення раціонального використання ресурсів інноваційного потенціалу та забезпечення ефективного контенту стратегічного управління.

5. Фінансові механізми через систему пільгового кредитування, державних фіскальних преференцій інноваційно спрямованому бізнесу, фінансового забезпечення наукової сфери здійснюють фінансовий супровід розвитку інноваційного потенціалу національної економіки.

6. Механізми заохочення переходу суб'єктів національної економіки до інноваційної діяльності та посилення інноваційного потенціалу країни реалізуються за допомогою розповсюдження позитивного досвіду та економічної доцільності розширення інноваційної активності на підприємствах у засобах масової інформації, на конференціях, в інших формах комунікацій. Механізмами заохочення можливо вважати підтримку формування національних інноваційних кластерів, впровадження державно-приватного партнерства, створення інноваційної національної системи.

Модель стратегічного управління інноваційним потенціалом запропонована на рис 5.13.

В моделі стратегічного управління передбачається елемент, який відповідає управлінню ризиками. Можливо виділити наступні обструкції стратегічного управління інноваційним потенціалом:

- рівень корупції в країні. При впровадженні складових інноваційного потенціалу чи принципів його функціонування, які за будь-якої причини можуть не відповідати інтересам корумпованої частини суспільства (наприклад, транспарентності державного фінансування інновацій), виникає опір як окремих осіб, так і певних соціальних утворень;

- відсутність необхідного професійного рівня керівників, які залучені у сферу стратегічного управління. Відсутність стратегічного бачення, невміння застосовувати сучасні управлінські технології формують достатньо високі кадрові ризики у сфері інноваційного потенціалу та управління ним;

- відсутність загальної політичної культури управління економічними та соціальними процесами в державі. Викривлення ідеології, містечковість та клановість у прийнятті управлінських рішень формують дійові бар'єри для модернізації суспільства, інститутів його розвитку;

- невідповідність трудового потенціалу національної економіки вимогам розвитку інноваційного потенціалу країни;

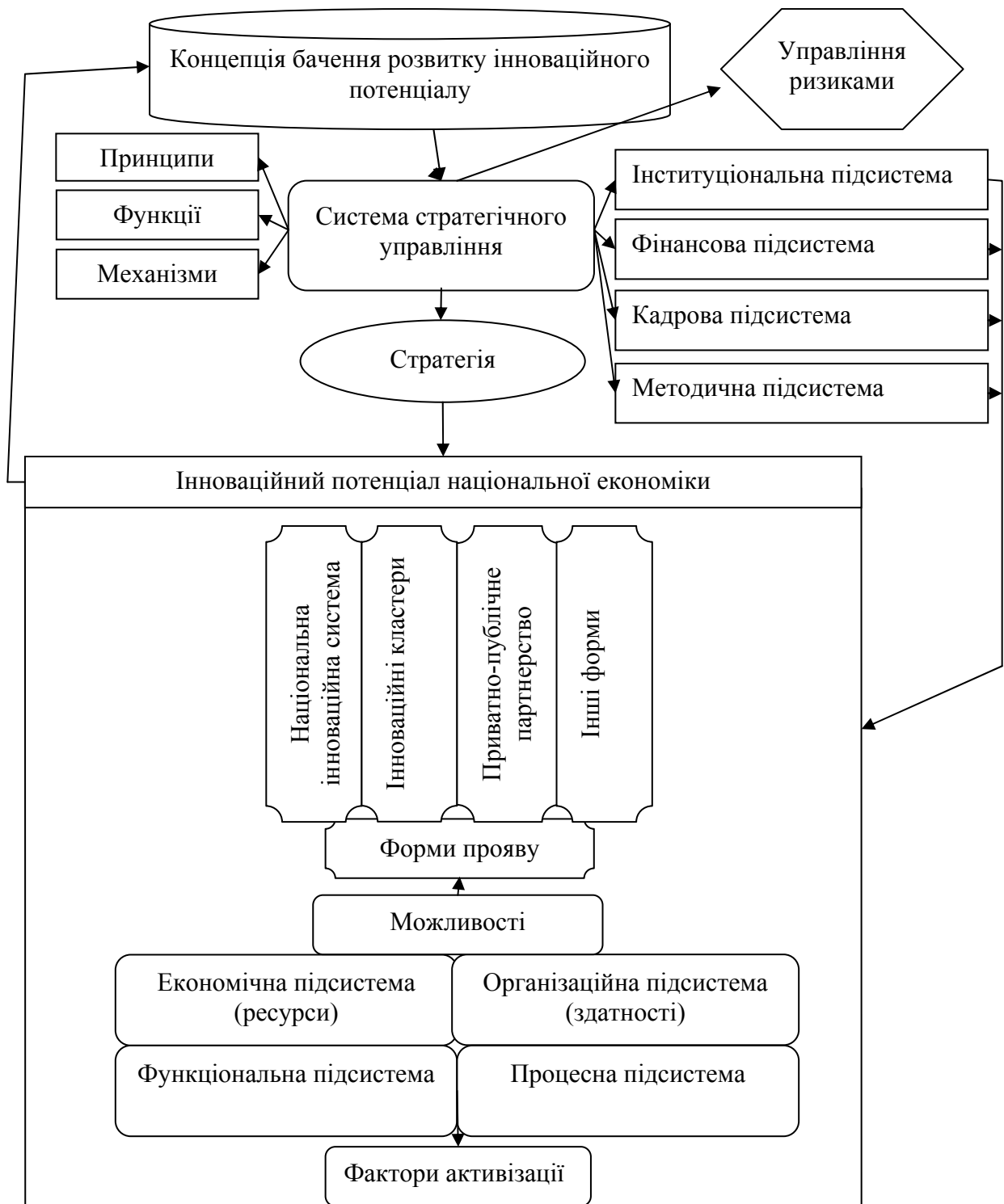


Рис. 5.13. Модель стратегічного управління інноваційним потенціалом національної економіки
(розроблено авторами)

- менталітет населення, його консервативне ставлення до нововведень. У цьому випадку необхідне подолання консерватизму у якості та стилі життя, підвищення загальної культури населення.

Запропонована модель стратегічного управління сприяє підвищенню ефективності функціонування інноваційного потенціалу та формуванню конкурентних переваг національної економіки.

ВИСНОВКИ

У монографії викладені результати дослідження стратегічного потенціалу економічних систем і окреслені визначальні складові механізму його активізації:

1. Дослідження категоріального наповнення потенціалу дозволило виділити такі підходи до його змісту, як гносеологічний, науковий, ресурсний, результативний; факторний; цільовий; ієрархічний; змішаний, регіонально-географічний; виробничий; політекономічний та структурно-організаційний. Критичний огляд цих підходів дозволив обґрунтувати доцільність впровадження системного підходу, з позицій якого потенціал розглядається як динамічна сукупність явних і латентних елементів, об'єднаних єдиною метою, загальними цілеспрямованими правилами взаємодії та іншими імперативами системного функціонування, такими, як складність, емерджентність, цілісність, структурованість та синергійність.

2. Активізація потенціалу значною мірою обумовлена поведінкою його компонентів, кожний з яких має певне змістове навантаження, функціональне призначення та цільову спрямованість. Доведено, що видовий контент потенціалу являє собою сукупність його складових, яка має широкий діапазон і в залежності від виду управлінських рішень, що приймаються, спрямовує потенціал в оперативному чи стратегічному напрямках використання. Якщо оперативний використовується при вирішенні поточних завдань соціально-економічного розвитку країни і активізується внаслідок прийняття оперативних управлінських рішень, то стратегічний потенціал забезпечує формування довгострокових конкурентних переваг національної економічної системи.

3. Внаслідок проведеного аналізу визначено, що при дослідженні поняття стратегічного потенціалу в сучасній науковій думці панують такі основні підходи: з позицій конкурентоспроможності господарської системи; зі

змістових позицій; у ракурсі стійкого розвитку; з позицій управлінських рішень. Останній концептуальний підхід знаходиться на початковому етапі наукової дискусії, що дозволяє запропонувати сутність стратегічного потенціалу окреслити, виходячи з видів та цілей управлінських рішень. Доведено, що стратегічне рішення – це визначена суб'єктом управління сукупність функціональних та поетапних дій, які приводять до зміни системи, якою управляють, тобто об'єкта управління, відповідно визначеної стратегічної мети та в якісному і кількісному контексті наявної інформації. Стратегічний потенціал з позиції управлінського рішення визначено як сформовану та діючу на принципах системності сукупність потенціалу суб'єкта рішення, потенціалу розвитку об'єкта рішення, дійового потенціалу, сила якого та спрямованість визначається метою розвитку соціально-економічної системи, а об'єктивність та реальність – контентом інформації внутрішнього стану та зовнішнього оточення.

4. Проведений аналіз дозволив виявити такі позитивні тенденції розвитку економіки України, як зростання валового внутрішнього продукту як у загальному обсязі, так і в розрахунку на душу населення; зростання продуктивності праці зайнятих в економіці України; збільшення виробництва промислової продукції; посилення позиції освіти як економічного виду діяльності у складі валового внутрішнього продукту. Ці тенденції дозволяють зробити висновок, що за останні десять років потенціал країни активізується. Разом з тим доведено, що спостерігається зменшення зайнятих в економіці України, що впливає на соціальну напруженість у суспільстві. Відмічається низька ефективність малого бізнесу, який у розвинених країнах відіграє стратегічну роль у самозайнятості, формуванні конкурентного середовища, заповненні нішового бізнесу. Низький рівень продуктивності праці у малому бізнесі дозволяє зробити висновок про наявність таких проблем у даному секторі економіки, як низька технологічна оснащеність, відсутність кваліфікованого менеджменту, низькі вимоги до кваліфікаційного рівня

персоналу. Вкрай нераціонально використовується природно-ресурсний потенціал України. Спостерігається реальна невідповідність між величезними можливостями України, ефективністю праці та умовами, в яких проживає її населення. Складає загрозу стратегічному розвитку України і зовнішньоторговельна діяльність. Починаючи з 2006 року, спостерігається негативне сальдо в зовнішній торгівлі, що призводить до фінансової залежності країни від імпортерів, зменшення резервів, відтоку валюти з країни. Іноземні інвестиції головним чином походять з країн, в яких активно функціонують офшорні зони.

5. Аналіз складових стратегічного потенціалу дозволяє зробити висновок, що при абсолютному зростанні їх кількісних характеристик спостерігається відставання від країн, які мають спільні кордони з Україною, залучені у активну транскордонну діяльність і виступають потенційними конкурентами. Розвиток інноваційної сфери гальмується внаслідок нерозвиненості мотиваційних механізмів впровадження передових технологій; нестачі фінансових ресурсів як у державному секторі, так і в приватних джерелах; внаслідок відсутності кваліфікованих спеціалістів у сфері інноваційного менеджменту; слабкої інституційної підтримки інноваційного підприємництва.

6. Результати кореляційного аналізу свідчать про суттєвий вплив на розвиток національної економіки та її стратегічного потенціалу мережі організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи; їх кадрового забезпечення; розмірів внутрішніх поточних витрат на наукові та науково-технічні роботи, виконані власними силами організацій. Факторний аналіз дозволяє сформулювати рекомендації, які полягають в наступному: систему вищої освіти спрямувати на підготовку креативних, інноваційно спрямованих кадрів для забезпечення ефективного використання стратегічного потенціалу; розширити мережу організацій, які зайняті у сфері наукових та науково-технічних розробок, активно залучати університетські ресурси; посилити

фінансове забезпечення наукової діяльності, сформувати ефективну систему матеріальної та моральної мотивації зайнятих у сферах, що забезпечують функціонування стратегічного потенціалу країни.

7. При формуванні інституціональних важелів активізації стратегічного потенціалу національної економіки рекомендовано застосовувати конструктивний підхід з уповільненим їх впровадженням, що створює адекватний сучасним вимогам інституціональний механізм. Доведено, що серед інституціональних важелів активізації стратегічного потенціалу національної економіки основним виступає інституціоналізація інноваційної активності в країні, головним чином розвиток інноваційного підприємництва. Інституціоналізація інноваційної діяльності здійснюється в таких її секторах, як формування відповідного стратегічним умовам трудового потенціалу, функціонуючого на креативних засадах; культурного середовища, що являє собою «бульйон», в якому проявляється та розвивається креативна складова стратегічного потенціалу; сектору розробки та впровадження нових технологій та нових продуктів. Всебічний аналіз проблематики інституціоналізації інноваційного підприємництва дозволив окреслити такі його системні складові, як функції (економічна, соціальна, політична, інноваційна, культурна); форми здійснення інституціоналізації, до яких віднесено розвиток державної системи профорієнтації, впровадження державної системи підтримки соціального статусу підприємця, розвиток інноваційної інфраструктури підприємницької діяльності, перебудова бізнес-освіти на інноваційних засадах і т.д.; методи інституціоналізації, включаючи законодавчі, організаційні, економічні та інші; сфери формування інститутів (ринок, держава, суспільство). Системна взаємодія цих складових приводить до певних наслідків, наприклад, підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємств та організацій, формування нової якості життя в країні, політичної стабільності, здійснення переходу до нового технологічного укладу. У складі інституціонального напрямку активізації стратегічного потенціалу особливе місце займають

інституціональні інвестори, наявність та розширення кола яких формує фінансовий супровід реалізації стратегії розвитку національної економіки.

8. Мотиваційний механізм креативного розвитку трудового потенціалу як частини потенціалу стратегічного складається з системи стимулів, системи потреб, які у взаємодії формують коло мотивів, що спонукають до дії об'єкт мотивації з метою досягнення певного системного результату. Мотиваційний механізм креативного розвитку трудового потенціалу повинен базуватися на таких принципах: раціональній цілісності мотиваційного механізму; пріоритетності системи цілей функціонування механізму; часової поліваріантності та динамічності. Вони можуть бути реалізовані за умови впровадження сучасної системи стратегічного управління.

9. Запропонована експлікативна модель описує основні взаємозв'язки між системними компонентами активізації стратегічного потенціалу, до яких віднесено підсистему загальних, локальних та організаційних імперативів активізації; зовнішні та внутрішні фактори; сукупність методичних прийомів; ринкові та державні механізми й основні їх важелі; мету активізації як забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності національної економіки.

10. Дослідження інституціональної, фінансової та кадрової складових стратегічного управління інноваційним потенціалом показало відсутність відповідної сучасним викликам уваги до проблематики стратегічного управління. Цей висновок підтверджено розрахунками запропонованого в роботі загального коефіцієнта девіантності стратегічного управління, визначеного за методикою мультиплікативної моделі впливу таких проміжкових показників девіантності, як індикатори управління наукоємністю економіки, витратами на інноваційну діяльність та кадрове управління. Рівень загального коефіцієнта девіантності у 2011 році складав лише 0,006 при

бажаному значенні 1, що свідчить фактично про відсутність стратегічного впливу держави на розвиток інноваційного потенціалу.

11. В процесі формування національної інноваційної системи особливого звучання набуває формування причинно-наслідкового ланцюга успіху стратегічного управління інноваційним потенціалом на основі факторного аналізу та окреслення стратегічних детермінант, тобто визначальних факторів довготривалого функціонування та саморозвитку національної інноваційної системи, які виявлені в процесі стратегічного аналізу, визначають стратегічну спрямованість національної інноваційної системи, дизайн її моделі, компонентну будову та основні функціональні зв'язки як в межах системи, так і з зовнішнім середовищем. Детермінантами формування моделі НІС виділені: а) сектор, в межах якого головним чином буде функціонувати НІС і до якого будуть належати учасники інноваційного процесу; б) сфера впливу на НІС; в) пріоритетність стадії інноваційного процесу; г) ступінь зв'язку елементів НІС, що зайняті на певному етапі інноваційного процесу, з іноземними інноваційними системами. При побудові моделі НІС з позиції запропонованої методики детермінант обґрунтовується пріоритетність дії державного чи приватного секторів для елементів НІС на кожному з етапів інноваційного процесу, переваги державного чи ринкового впливу на складові інноваційної системи, здатність національної економіки до генерування інновацій чи їх залучення, а також ступінь зв'язку акторів НІС з іноземними партнерами або контрагентами.

12. Формування національного інноваційного кластера рекомендовано проводити за алгоритмом, що включає: проведення аналізу стратегічних інноваційних можливостей (інноваційного потенціалу), якими володіє можливий учасник кластера; визначення конкретних інтересів держави та недержавних учасників кластера, які можуть бути узгоджені та реалізовані на основі механізмів публічно-приватного партнерства; проведення компанії з

розповсюдження інформації про переваги участі в кластері між кандидатами, що дозволить сформувавши мотиваційні важелі для учасників кластера; розробка концепції формування та функціонування кластера, на основі якої створити програму підтримки; реалізація програми створення та підтримки кластера. Результативність інноваційного кластера визначається принципами, які формують групу «П'ять К»: компетенція, конвергенція, консолідація ресурсів та діяльності, каталізація, конституція.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Абалкин Л. О новой концепции долгосрочной стратегии /Л.Абалкин// Вопросы экономики. – 2008. – № 3. – С. 37 – 38.
2. Абалкин Л.И. Конечные народнохозяйственные результаты (сущность, показатели, пути повышения) / Л.И.Абалкин. – М.: Экономика, 1978. – 151 с.
3. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н.Авдеенко, В.А.Котлов. – М.: Экономика, 1998. – 240 с.
4. Адамчук В.В. Экономика и социология труда: учебник для вузов / В.В.Адамчук, О.В.Ромашов, М.Е.Сорокина. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 407 с.
5. Азгальдов Г.Г. Новаторский подход к инновациям / Г.Г.Азгальдов, А.В. Костин // Менеджмент инноваций. – 2012. – № 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.labrate.ru/kostin//053737.doc>.
6. Айвазян С.И. Стратегии бизнеса: справочник / С.И.Айвазян, О.Я.Балкинд, Т.Д.Баснина и др.; [под ред. Г.Б.Клейнера]. – М.: КОНСЭКО, 1998.
7. Акмаева Р.И. Стратегическое планирование и стратегический менеджмент : учеб. пособие / Р.И.Акмаева. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 208 с.
8. Алексеєнко Л.М. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів / Л. М. Алексеєнко, В. М. Олексієнко. – Тернопіль : Астол, 2003. – 672 с.
9. Алимов О.М. Економічний розвиток України : інституціональне та ресурсне забезпечення: монографія / О.М.Алимов, А.І.Даниленко, В.В.Микитенко та ін.; [під ред. акад. НАНУ С.І.Пиріжкова, акад. УААН В.М.Трегобчука.]. – К.: Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. – 540 с.
10. Алимов О.М. Технології управління стратегічним потенціалом розвитку України / О.М.Алимов, В.В.Микитенко // Електронний фаховий

журнал ДУ ІЕП НАНУ, Національне господарство України: теорія та практика управління. Електронне наукове фахове видання, 2011. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuuv.gov.ua/e-journals/NacGosp/2011/Alimov_Mikitenko.pdf.

11. Амосенок Э.П. Интегральная оценка инновационного потенциала регионов России / Э.П.Амосенок., В.А.Бажанов // Регион : экономика и социология. – 2006. – № 2. – С. 134-145.

12. Анчишкин А.И. Наука. Техника. Экономика / А.И.Анчишкин. – М. : Экономика, 1986. – 294 с.

13. Аристотель. Сочинения : в четырех томах: том 1 / Аристотель. – М.: Мысль, 1976. – 550 с.

14. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент : учебное пособие / Д.В.Арутюнова. – Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.aup.ru/books/m205/2_2.htm

15. Архангельский В.Н. Управление научно-техническим прогрессом в машиностроении / В.Н.Архангельский, Л.Е.Зиновьев. – М.: мысль, 1983. – 120с.

16. Афанасьев В.Г. Проблемы целостности в философии и биологии / В.Г.Афанасьев. – М.: Мысль, 1964. – 416 с.

17. Багрова І.В. Національна інноваційна система України : характеристика та проблеми становлення / І.В.Багрова, О.Л.Черевко // Мікро- та макроекономічні проблеми ринкової системи господарювання. – 2010. – С. 81-90 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vddfa/2010_2/1_Bagrova_Cherevko.pdf.

18. Бажан І.І. Трудовий потенціал України : формування і використання / І.І.Бажан. – Донецьк: ТОВ „Юго-Восток ЛТД”, 2006. – 144 с.

19. Бажин И.И. Экономическая кибернетика: компакт-учебник / И.И.Бажин. – Харьков : Консул, 2004. – 292 с.

20. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / И.Т.Балабанов. — СПб. : Питер, 2000. — 312 с.

21. Балабанова Л.В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства / Л.В.Балабанова // Донецький державний університет економіки і торгівлі ім. Туган-Барановського, Школа маркетингового менеджменту. – Донецьк : Дондуєт, 2005. – 144 с.
22. Барсукова Е.Л. Инновация как экономическая категория / Е.Л.Барсукова, В.А.Сарычев // Инновации. – 2008. – № 2 (112). – С. 20-23.
23. Барютин Л.С. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика : учебник / Л.С.Барютин и др. [под ред. А.К.Казанцева, Л.Э.Миндели]. – М. : ЗАО «Изд-во «Экономика», 2004. – 518 с.
24. Бахтизин А.Р. Сравнительные оценки инновационного потенциала регионов РФ / А.Р.Бахтизин, Е.В. Акинфеева // Проблемы прогнозирования. – 2010. – № 3. – С. 73-81.
25. Бездудный Ф.Ф. Сущность понятия инновация и его классификация / Ф.Ф.Бездудный, Г.А.Смирнова, О.Д.Нечаева // Инновации. – 1998. – № 2-3. – С.4.
26. Белорус О. О концепции стратегического менеджмента / О.Белорус, В.Рогач // Экономика Украины. – 1992. – № 1. – С. 35-42.
27. Белоусов Р.А. Рост экономического потенциала / Р.А.Белоусов. – М.: Экономика, 1971. – 55 с.
28. Беновська Л.Я. Інноваційний потенціал регіону та умови його реалізації / Л.Я.Беновська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vldfa/2010_18/Benovska.pdf.
29. Бирюков А. Преимущества современных инновационных кластеров / А.Бирюков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://morvesti.ru/archive/tdr/element.php?IBLOCK_ID=66&SECTION_ID=1390&ELEMENT_ID=4118.
30. Бифуркация. Устойчивость и неустойчивость [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.iteconomic.com/bifurkaciya-ustojchivost-i-neustojchivost.aspx>.

31. Біловодська О.А. Формування маркетингових критеріїв щодо оцінки інноваційного потенціалу регіону / О.А.Біловодська, О.Ф. Грищенко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 4. – С. 246-256.
32. Білоцерковець О.Г. Інноваційний ресурс господарського розвитку: монографія / О.Г.Білоцерковець, Т.І.Деревянкін, В.П.Мельник та ін. [за ред. В.П.Мельника]. – К.: Об'єднан. Ін-т ек-ки НАН України, 2005. – 363 с.
33. Блауберг И.В. Становление и сущность системного подхода / И.В.Блауберг. – М.: Наука, 1973. – 270 с.
34. Богачев С.П. Сущность инноваций и их социально-экономическое значение / С.П.Богачев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:BYW2A5gyWsYJ:innclub.info/wp-content/uploads/2011/05/%2D0%25B1%2D0%25BE%2D0%25B3%2D0%25B0%25D1%2587%2D0%25B5%2D0%25B2_236_%2D1%2581%2D1%2582%25D1%2580_%2D1%2581%2D0%25BE%2D1%2586_%2D0%25BA%2D0%25BE%2D0%25BD%2D0%25BA_00_%2D0%2598%2D0%25A2%2D0%25A0.doc+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ua
35. Богиня Д.П. Основи економіки праці: навчальний посібник / Д.П.Богиня, О.А.Гришнова. – [2-ге вид., стер.]. – К.: Знання-Прес, 2001. – 313 с.
36. Бойко А.И. Экономическая демография / А.И.Бойко, М.В.Карманов. – Москва, 1999. – 68 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lib.mesi-yar.ru/books/umk-mesi/Econ-Stat/ek_dem_ST.pdf.
37. Большой экономический словарь / под ред. А.Н.Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 1248 с.
38. Бритченко І.Г. Економічні проблеми розвитку підприємницької функції в секторах економіки національного господарства : монографія / І.Г.Бритченко, О.М.Момот, В.Г.Саєнко. – Донецьк-Полтава : ТОВ Фірма «Техсервіс», 2012. – 640 с.

39. Брітченко І.Г. Інноваційна діяльність в контексті стратегічного управління / І.Г.Брітченко // Науковий вісник ПУЕТ. – 2011. – № 6 (51).- Частина 1. – Полтава : ПУЕТ, 2011. – С. 34-39.
40. Брітченко І.Г. Малий бізнес як фактор розвитку конкурентоспроможності регіону / І.Г.Брітченко, В.П.Мікловда, Н.Ю.Кубіній, А.В.Ступко. – Полтава: ТОВ «Фірма «Техсервіс», 2012. – 200 с.
41. Брітченко І.Г. Стратегічне управління інноваційною діяльністю як основа конкурентоспроможності / І.Брітченко, П.Гаврилко, Р.Завадяк // Науковий вісник УжНУ. – № 35. – Частина 1. – Ужгород : УжНУ, 2012. – С. 27-32.
42. Брітченко І.Г. Стратегічне управління конкурентоспроможністю: епістемологічні підходи та практична проблематика: монографія / І.Г.Брітченко, В.П.Мікловда, Н.Ю.Кубіній та ін. – Полтава: ПУЕТ, 2013. – 307с.
43. Брітченко І.Г. Стратегія забезпечення ефективного функціонування підприємств на фондовому ринку / І.Г.Брітченко, Р.К.Перепелиця. – Донецьк: ДонДУЕТ ім.М.Туган-Барановського, 2005. – 234 с.
44. Буданов В.Г. Синергетическая методология / В.Г.Буданов // Вопросы философии. – 2006. – № 5. – С. 45-61.
45. Бузько И.Р. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий : монографія / И.Р.Бузько, И.Е.Дмитренко, О.А.Сущенко. – Алчевск : Изд-во ДГМИ, 2002. – 216 с.
46. Валента Ф. Управление инновациями / Ф.Валента. – М. : Прогресс, 1985. – 137 с.
47. Василенко В.Н. Конкурентоспособность регионов : истоки, оценки и перспективы: монография / В.Н.Василенко, О.Ю.Агафоненко, В.Е.Будяков // НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2008. – 363 с.
48. Васюхин О.В. Развитие инновационного потенциала промышленного предприятия / О.В.Васюхин, Е.А.Павлов. – М.: Академия Естествознания, 2010. – 315 с.

49. Вейц В. Потенциальные и кибернетические производительные силы мирового хозяйства / В.Вейц. – М., 1927.
50. Великий тлумачний словник сучасної української мови / гол.ред. В.Т.Бусел. – К. : Ірпінь : ВТФ «Перун», 2009. – 1736 с.
51. Величко А. Особенности инвестиционно-инновационного развития экономики Украины / А.Величко, О.Лященко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 2 (24). – С. 199-206.
52. Верба В.А. Методологічні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В.А.Верба, І.В.Новіков // Проблеми науки. – 2003. – № 3. – С. 22-26.
53. Верхан П. Підприємець / П.Верхан; пер. с англ. – К.: АО «Кодр», 1994. – 60 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ordosocialis.de/pdf/pwerhahn/Der%20Unternehmer/werukrA4neu.pdf>.
54. Владимиров Ю.Л. О классификациях кластеров предприятий / Ю.Л.Владимиров, В.П.Третьяк // Наука. Инновации. Образование. – Кластеризация предприятий : состояние и перспективы. – Ноябрь, 2008. – Выпуск 7. – С. 72-86 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rier.ru/upload/iblock/a42/a4235978448f873ef9f7cc4085650be1.pdf>.
55. Воблий К.Г. Производительные силы Украины. Теория, экономика и право / К.Г.Воблий // Науч. записки Ин-та народного хозяйства. – № 4-5. – С. 126 – 149.
56. Войнаренко М.П. Теорія і практика функціонування кластерів в економіці України / М.П.Войнаренко // Створення та функціонування інноваційних кластерів. – С. 15-26 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eep.org.ua/files//2008_%D0%A1%D1%82%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%B2.pdf.
57. Волдачек Л. Стратегия управления инновациями на предприятии / Л.Волдачек. – М.: Экономика, 1998. – 254 с.

58. Воронина Н.В. Теоретические подходы к исследованию инновационного потенциала предприятия / Н.В.Воронина // Вестник ТОГУ. – Экономические науки. – 2006. – № 1 (2). – С. 89-98.
59. Гавва В.Н. Потенціал підприємства : формування та оцінювання / В.Н.Гавва, Е.А.Божко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
60. Газуда Л.М. Ресурсний потенціал аграрних підприємств в умовах трансформації відносин власності / Л.М.Газуда. – Ужгород: УжНУ, ПП „Медіум”, 2004. – 220 с.
61. Гармашева Е.П. Развитие теории инновационных процессов / Е.П.Гармашева // Молодой ученый. – 2011. – № 2. – Т. 1. – С. 90-94.
62. Геець В.М. Інноваційні перспективи України / В.М.Геець, В.П.Семіноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
63. Геець В.М. Перспективи економічного світу, окремих регіонів і країн на порозі третього тисячоліття: економічні прогнози / В.М.Геець // Фінанси України. – 1997. – № 3. – С. 5-18.
64. Геець В.М. Суспільство, держава, економіка : феноменологія взаємодії та розвитку / В.М.Геець ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – К., 2009. – 864 с.
65. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: учебник для вузов / Б.М.Генкин. – [2-е изд., испр. и доп.]. – М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА, 1999. – 412 с.
66. Герасимчук З.В. Виробничий потенціал регіону: методика оцінки та механізм нарощення: монографія / З.В.Герасимчук, Л.С.Ковальська. – Луцьк: ЛДТУ, 2003. – 242 с.
67. Герасимчук З.В. Організаційно-економічний механізм формування та реалізації стратегії розвитку регіону / З.В.Герасимчук, І.М.Вахович. – Луцьк: ЛДТУ, 2002. – 248 с.
68. Глобальный инновационный индекс (материал из Википедии — свободной энциклопедии) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/Глобальный_инновационный_индекс.

69. Глобальный инновационный индекс 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.wipo.int/pressroom/ru/documents/pr_2012_715_messages.html.
70. Гольдин М.И. Актуальные проблемы развития трудового потенциала общества зрелого социализма / М.И.Гольдин // Вопросы философии. – 1982. – № 5. – С. 3-5.
71. Горбунов Э.П. Экономический потенциал развитого социалистического общества / Э.П. Горбунов // Вопросы экономики. – 1981. – № 9.
72. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
73. Гринько Т. Щодо інноваційного потенціалу як складової інноваційної активності підприємств / Т.Гринько [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ekonomist/2010_2/56_58.pdf
74. Гуриева Л. Национальная инновационная система России: модели и инфраструктура / Л.Гуриева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://masters.donntu.edu.ua/2004/fem/belomerya/library/6.htm>.
75. Дармилова Ж.Д. Инновационный менеджмент / Ж.Д.Дармилова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://nebook.net/book_nnovacijnj-menedzhment_647/.
76. Дзямко М.Ю. Аналітичний підхід до стратегічного планування в умовах глобалізації економіки / М.Ю.Дзямко, Л.М.Ціцак, Ю.О.Дідович // Украина и глобальная экономика: теория и практика хозяйствования: материалы VI Международной научно-практической конференции, 29-30 октября 2010 года. – Симферополь: ДИАЙПИ, 2010. – С. 58-59.
77. Динамизм развития производственного потенциала: монография / А.Н.Алымов, Н.П.Гончарова, В.Н.Емченко и др.; [под ред. акад. НАН Украины А.Н.Алымова]. – К.: Ин-т економіки НАН України, 2003. – 203 с.

78. Дмитриченко М.Ф. Системалогія на транспорті: підручник. – Кн. 1: Основи теорії систем і управління / М.Ф.Дмитриченко. – К.: Знання України, 2005. – 343 с.
79. Довідка щодо стану інституційного забезпечення інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні / Міністерство економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=127481
80. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства : навчальний посібник / І.З.Должанський, Т.О.Загорна, О.О.Удалих, І.М.Герасименко, В.М.Рашупкіна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 316 с.
81. Долішній М.І. Трудовий потенціал і зайнятість: теоретичні основи та регіональні особливості / М.І.Долішній, С.М.Злупко, І.К.Бондар, В.Я.Бідак і ін. // Інститут регіональних досліджень НАН України. – К., 1997. – 422 с.
82. Донець Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала / Ю.Ю.Донець. – К.: Знання, 1978. – 147 с.
83. Доугерти К. Введение в эконометрику : учебник / К.Доугерти; пер. с англ. – [2-е изд.]. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 432 с.
84. Дуднік І. М. Вступ до загальної теорії систем / І. М. Дуднік. – К. : Кондор, 2009. – 205 с.
85. Економічна енциклопедія : у трьох томах. – Т. 1 / [відп.ред. С.В.Мочерний та ін.]. – К. : Академія, 2000. – 864 с.
86. Економічна енциклопедія: у трьох томах. – Т. 2. / [відп. ред. С.В.Мочерний та ін.]. – К.: Академія, 2001. – 848 с.
87. Економічна енциклопедія: у трьох томах. – Т. 3. / [відп. ред. С.В.Мочерний та ін.]. – Тернопіль : Академія, 2002. – 951 с.
88. Економічний потенціал (матеріал із Вікіпедії — вільної енциклопедії) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Економічний_потенціал.

89. Жихор О.Б. Інноваційний потенціал регіону та підходи до його оцінки / О.Б.Жихор // Коммунальное хозяйство городов. – 2006. – № 73. – С. 56-66.
90. Завіновська Г.Т. Економіка праці: навч. посібник / Г.Т.Завіновська. – К.: КНЕУ, 2003. – 300 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/319/39/1/0/>.
91. Закон України "Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/143-16>.
92. Закон України "Про наукову і науково-технічну діяльність" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>.
93. Закон України "Про наукову і науково-технічну експертизу" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/51/95-вр>.
94. Закон України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/991-14>.
95. Закон України «Про державно-приватне партнерство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
96. Закон України «Про державно-цільові програми» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1621-15>.
97. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
98. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
99. Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2623-14>.

100. Захарчин Г.М. Формування інституту організаційної культури в контексті інституалізації економіки / Г.М.Захарчин // Регіональна економіка. – 2010. – № 4. – С. 157-164.
101. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент : теория и практика : учебное пособие для вузов / А.Т.Зуб. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 415 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.site64.narod.ru/management/men18.pdf>.
102. Игнатенко Н.Т. Природно-ресурсный потенциал территории: географический анализ и синтез / Н.Т.Игнатенко, В.П.Руденко. – К.: Вища школа, 1986. – 164 с.
103. Иерархия системы стратегического управления организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://corpsys.ru/Articles/Nonprofit/Hierarchy.aspx>.
104. Инновационный менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://works.tarefer.ru/55/100437/index.htm>.
105. Инновационный менеджмент и стратегическое управление [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://userdocs.ru/geografiya/143744/index.html>.
106. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / [под ред. д-ра экон. наук А.А.Гриценко]. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.
107. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С.Гальчинський, В.М.Гесць, А.К.Кінах, В.П.Семиноженко. – К. : Знання України, 2002. – 326 с.
108. Іртищева І.О. Інституційне забезпечення формування інноваційних стратегічних структур агропродовольчої сфери / І.О.Іртищева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://obuch.com.ua/ekonomika/3085/index.html>.
109. Іщук С.О. Виробничий потенціал промислових підприємств: проблеми формування і розвитку: монографія / С.О.Іщук. – Львів: ІРД НАН України, 2006. – 278 с.
110. Канигин Ю.М. Информационно-вычислительный потенциал и развитие НИОКР / Ю.М.Канигин, М.П.Малая. – К.: Знание, 1981. – 118 с.

111. Касьянова Н.В. Оцінка ефективності стратегічного управління підприємством / Н.В.Касьянова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vlp.com.ua/node/802>.
112. Каузальный метод (материалы Логического словаря) [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://slovarchik.ru/503/>.
113. Керівництво Осло : рек. щодо збору та аналізу даних стосовно інновацій : питання виміру науково-технологічної діяльності / уклад. Н.М.Григорович, пер. з англ. та наук. ред. Г.О.Андрощук // Український ін-т науково-технічної і економічної інформації. – 3-є вид. – К., 2009. – 164 с.
114. Кесарчук Г.С. Активізація соціально-трудового потенціалу в після-кризовий період / Г.С.Кесарчук // Регіональна економіка. – 2010. – № 4. – С. 107 – 113.
115. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент : навч. посібник / Г.І.Кіндрацька. – К. : Знання, 2006. – 366 с.
116. Клименюк В.Н. Управление развитием и использованием научного потенциала / В.Н.Клименюк. – К.: Наукова думка, 1974. – 207 с.
117. Клівець П.Г. Стратегія підприємства / П.Г.Клівець. – К. : Академкнига, 2007. – 320 с.
118. Коалиции для будущего. Стратегии развития России / Коллектив экономистов «СИГМА». – М. : Промышленник России, 2007.
119. Козаченко Г.В. Формування механізму стратегічного управління великими виробничо-фінансовими системами промисловості : дис. д-ра екон. наук : спец.08.07.01 / Г.В.Козаченко. – Донецьк, 1998. – 466 с.
120. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность : учеб. пособие / Д.И.Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 575 с.
121. Колодінський С.Б. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегія для України Монографія /Амоша О.І., Аптекарь С.С., інші/ - УЕП НАН України, ТНЕУ МОНМС України. –Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011, -848с.

122. Кондратюк О.І. Економічний потенціал країни, його суть та тенденції розвитку / О.І.Кондратюк // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3 (105). – С. 91-98.
123. Кондратьев Н.Д. Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны / Н.Д.Кондратьев. – Вологда: Обл. отд. Гос. Изд-ва, 1922. – 258 с.
124. Концепція державної промислової політики / схвалено указом Президента України від 12 лютого 2003 року № 102/2003 // Офіційний вісник України, 2003. – № 7.
125. Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/916-14>.
126. Концепція розвитку національної інноваційної системи. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. № 680-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-р>.
127. Корзников А.М. Принципы анализа и формирования национальной инновационной системы / А.М.Корзников [Электронный ресурс]. – Режим доступа : innclub.info/wp-content/.../02/Корзников_ТТ_236_конк_кач_00.doc
128. Кошелев А.Н. Национальная экономика / А.Н.Кошелев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://be5.biz/ekonomika/n001/10.htm>.
129. Кравченко С.И. Исследование сущности инновационного потенциала / С.И.Кравченко, И.С.Кладченко // Научные труды Донецкого национального технического университета. – Выпуск 68. – Донецк : ДонНТУ, 2003. – С. 88-96.
130. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент / Н.В.Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
131. Краснокутська Н.С. Підприємницький потенціал України в порівнянні з країнами ЄС / Н.С.Краснокутська // Вісник КНТЕУ, 2010. – № 1. – С.25-32.
132. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства. Формування та оцінка: навч. посібник / Н.С.Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

133. Краснокутська Н.С. Управління потенціалом торговельного підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.00.04 / Н.С.Краснокутська. – Полтава, 2011. – 38 с.
134. Красовская О. Инновации в Восточной Европе и Средней Азии – направления сотрудничества / О.Красовская, В.Грига // Проблемы науки. – 2011. – Часть 1. – № 8. – С. 36-43.
135. Красовская О.В. Моделирование инновационной деятельности как основа для формирования эффективной инновационной политики государства / О.Красовская, А.Цуркан // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – № 4 (145). – С. 37.
136. Красовська О.В. Управління інноваціями на регіональному рівні – пошук оптимальної схеми / О.В.Красовська // Формування ринкової економіки. – Стратегічні імперативи сучасного менеджменту: у 2 ч. – Ч.2. – К.: КНЕУ, 2012. – С. 69-78.
137. Крикавський Є.В. Людський потенціал машинобудівного підприємства: аспекти ідентифікації та оцінювання / Є.В.Крикавський, С.В.Леонова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Vnulpol/Logistika/2010_669/39/pdf.
138. Круглова Н.Ю. Инновационный менеджмент / Н.Ю.Круглова [под научн. ред. Д.С.Львова]. – М.: Ступень, 1996. – 290 с.
139. Кубиний В.В. Принципы моделирования системы активизации стратегического потенциала экономики / Н.Ю.Кубиний, М.Ю.Шеверя, В.В.Кубиний // Вестник Полоцкого государственного университета. – Серия D. Экономические и юридические науки. – Беларусь, 2013. – С. 43- 46.
140. Кубиний В.В. Системный подход к активизации стратегического потенциала / В.П.Микловда, В.В.Кубиний, М.Ю.Шеверя // Социально-экономические проблемы региона в условиях инновационного развития территорий : материалы II Международной научно-практической конференции, 27 апреля 2012. – Нижневартовск : Изд-во НГГУ, 2012. – С. 158-162.

141. Кубіній В.В. Державно-приватні партнерства як інвестиційний та організаційний супровід кластеризації національної економіки / В.В.Кубіній // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія Економіка. – Ужгород, 2013. – Випуск 3 (40). – С. 139-142.
142. Кубіній В.В. Ділова проблема та ефективність її вирішення / Н.Ю.Кубіній, В.В.Кубіній, Л.М.Бугір, Є.Скринник // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія Економіка. – Ужгород, 2004. – Випуск 15. – С. 113-117.
143. Кубіній В.В. До питання про конкурентні переваги регіону / В.Т.Мінкович, О.В.Фленько, В.В.Кубіній // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія Економіка. – Ужгород, 2009. – Випуск 27. – С. 107-111.
144. Кубіній В.В. Знання як рушійна економічна сила / Ю.О.Дідович, В.В.Кубіній, М.Ю.Шеверя // Сучасні інформаційні технології в економіці та управлінні підприємствами, програмами та проектами : тези доповідей ІХ Міжнародної науково - практичної конференції, 12-18 вересня 2011 року. – Харків : ХАІ, 2011. – С. 92-93.
145. Кубіній В.В. Інноваційна економіка та шляхи її розвитку // В.В.Кубіній // Сучасні погляди розвитку економіки : новації, проекти, гіпотези : Всеукраїнська науково-практична конференція, 30-31 березня 2012 року. – Дніпропетровськ, 2012. – С. 85-86.
146. Кубіній В.В. Інституційні аспекти формування стратегічного потенціалу / Н.Ю.Кубіній, В.В.Кубіній, М.Ю.Шеверя // Економіка та право : проблеми взаємодії та перспективи розвитку : матеріали ІІ Всеукраїнської науково-практичної заочної конференції, 12-13 грудня 2012. – Миколаїв : Всеукраїнське громадське об'єднання «Нова освіта», 2012. – С. 69-72.
147. Кубіній В.В. Кластер як стратегічний ресурс формування інноваційного потенціалу національної економіки / В.В.Кубіній // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2012. – № 2 (53). – С. 62-64.

148. Кубиній В.В. Контролінг і його роль в підвищенні якості управління підприємствами України / Г.М.Ножова, В.В.Кубиній, В.І.Дідик / *Konkurencieschopnost a regionalne aspekty rozvoja*. – Presov, 2006. – С. 190-196.

149. Кубиній В.В. Концептуальний підхід до інноваційної компоненти стратегічного управління національною економікою / Н.Ю.Кубиній, В.В.Кубиній, Я.С.Максимчук, О.А.Федорович // *Розвиток методів управління та господарювання на транспорті*. – Одеса, 2013. – Випуск 1(42). – С. 200-208.

150. Кубиній В.В. Концептуальні підходи до стратегічного управління / Л.М.Бугір, В.В.Кубиній, І.І.Сокол // *Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку виробничої сфери : матеріали VII Міжнародної науково-теоретичної конференції молодих вчених і студентів, 20-21 травня 2010 року*. – Донецьк, 2010. – Том 1. – С. 64-66.

151. Кубиній В.В. Людський капітал як детермінанта інноваційного потенціалу / В.П.Мікловда, В.В.Кубиній, М.Ю.Шевера // *Інноваційна політика та законодавство в Європейському Союзі та Україні: формування, досвід, напрями наближення : матеріали XXIV Київського міжнародного симпозіуму з наукознавства та науково-технологічного прогнозування, 2-3 червня 2011 року*. – Київ : Фенікс, 2011. – С. 255-257.

152. Кубиній В.В. Математичні методи факторного аналізу економічних процесів / Р.Завадяк, В.Кубиній, В.Веждед, А.Вамош, // *Науковий вісник Ужгородського університету*. – Серія Економіка. – Ужгород, 2013. – Випуск 1(38). – С. 141-144.

153. Кубиній В.В. Оцінка ефективності людського капіталу / В.В.Кубиній // *Науковий вісник Ужгородського університету*. – Серія Економіка. – Ужгород, 2011. – Спецвипуск 33. – Частина 4. – С. 58-62.

154. Кубиній В.В. Проблеми формування та використання людського капіталу на підприємствах споживчої кооперації Закарпатського регіону / Г.М.Ножова, В.В.Кубиній, Л.М.Бугір, Ю.О.Пахтер // *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. – Серія Економічні науки. – Полтава, 2010. – № 5(44). – Частина 1. – С. 178-182.

155. Кубіній В.В. Процесний підхід до стратегічного управління / В.В.Кубіній, І.І.Рега // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія Економіка. – Ужгород, 2009. – Спецвипуск 28. – Частина 1. – С. 154-157.

156. Кубіній В.В. Розвиток людини як основа інноваційного прогресу / Н.Ю.Кубіній, В.В.Кубіній, Е.Р.Нігматулліна, В.А.Рішко // Проблемы управления производственно-экономической деятельностью субъектов хозяйствования : сборник научных работ VI Международной научной конференции молодых ученых и студентов, 19 апреля 2012. – Донецк, 2012. – Том 1. – С. 67-69.

157. Кубіній В.В. Стан інноваційного потенціалу Закарпатської області та тенденції його використання / В.П.Мікловда, В.В.Кубіній, М.Ю.Шеверя // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія Економіка. – Ужгород, 2011. – Спецвипуск 34. – Частина 2. – С. 6-11.

158. Кубіній В.В. Стан інноваційної активності підприємств / В.В.Кубіній // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія Економіка. – Ужгород, 2012. – Спецвипуск 36. – Частина 2. – С. 94-99.

159. Кубіній В.В. Стан та проблематика дослідницької діяльності і наукових розробок в Україні, Росії, Угорщині та Словаччині / В.В.Кубіній, М.Ю.Шеверя, Я.С.Максимчук // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія Економіка. – Ужгород, 2012. – Спецвипуск 37. – Частина 3. – С. 137-140.

160. Кубіній В.В. Стратегічне управління ефективністю підприємств у корпоративному секторі регіону : проблеми та шляхи вдосконалення : монографія / В.П.Мікловда, Н.Ю.Кубіній, Р.І.Завадяк, І.І.Сокол, І.І.Максимець, В.В.Кубіній. – Ужгород : Ліра, 2010. – 196 с.

161. Кубіній В.В. Технологія стратегічного управління / В.В.Кубіній // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія Економіка. – Ужгород, 2007. – Спецвипуск 22. – Частина 3. – С. 293-295.

162. Кубіній В.В. Фактори та оцінка ефективності системи стратегічного управління / Н.Ю.Кубіній, Л.М.Бугір, В.В.Кубіній // Спеціальний випуск

Наукового вісника Ужгородського національного університету. – Серія Економіка. – Ужгород, 2007. – Випуск 23. – С. 284-287.

163. Кузмішин П. Підприємницьке середовище та економічний розвиток (питання теорії і практики) / П.Кузмішин. – Ужгород, 2000. – 441 с.

164. Кузык Б.Н. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва / Б.Н.Кузык, Ю.В.Яковец. – М.: Экономика, 2004. – 632 с.

165. Куцай Н.С. Проблеми дослідження підходів до трактування поняття «інноваційний потенціал регіону» / Н.С.Куцай [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vlp.com.ua/node/741>.

166. Куценко В.І. Соціальний вектор економічного розвитку / В.І.Куценко. – К.: Наукова думка, 2010. – 735 с.

167. Лапин В.Е. Экономический потенциал предприятия : монография / В.Е.Лапин. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.

168. Лендел М.А. Виробничий потенціал регіону в умовах ринкових перетворень: проблеми формування і використання: монографія / М.А.Лендел, С.А.Товканець. – Ужгород: Карпати, 2009. – 232 с.

169. Лендел М.А. Трудовий потенціал села в умовах становлення ринкової економіки / М.А.Лендел, Г.В.Войтенко. – Ужгород: Карпати, 2006. – 240 с.

170. Лисиця Т.М. Розвиток інноваційних кластерів в умовах глобалізації економіки / Т.М.Лисиця [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eep.org.ua/files/2008_Створення%20та%20функціонування%20інноваційних%20кластерів.pdf.

171. Лич В.М. Сутнісна характеристика категорій трудового потенціалу / В.М.Лич // Формування ринкових відносин в Україні. – К., 2005. – Вип. 6 (49). – С. 114-119.

172. Лукинов И.И. Некоторые проблемы воспроизводства и использования трудового потенциала / И.И.Лукинов // Социалистический труд. – 1981. – № 8. – С. 101-110.

173. Люкшинов В.В. Стратегія підприємства / В.В.Люкшинов. – К. : Академвидав, 2005. – 268 с.

174. Магнус Я.Р. Эконометрика. Начальный курс : учебник / Я.Р.Магнус, П.К.Катышев, А.А.Пересецкий. – [6-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Дело, 2004. – 576 с.
175. Мазур И.И. Инвестиционно-строительный инжиниринг / И.И.Мазур; [под ред. проф. И.И. Мазура и проф. В.Д.Шапиро]. – М. : Елима, 2007. – 1216 с.
176. Макарова М.В. Ефективність застосування мережних технологій в компаніях : монографія / М.В.Макарова. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 186 с.
177. Максимов В.В. Економічний потенціал регіону (аналіз, оцінка та використання): монографія / В.В.Максимов. – Луганськ: Вид-во СНУ ім.В.Даля, 2002. – 360 с.
178. Малицкий Б.А. Стратегия инновационного развития Украины : от разработки к реальной практике / Б.А.Малицкий // Наука та наукознавство. – 2011. – № 2. – С. 6-20.
179. Малышева Л.А. Системный подход к классификации инноваций / Л.А.Малышева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://bs.urfu.ru/leader_school/research/.
180. Манцуров І.Г. Інституційне планування в системі державного регулювання економіки: монографія / І.Г.Манцуров. – К.: НДЕІ, 2011. – 655 с.
181. Марача В.Г. Региональное стратегическое планирование: основные подходы и условия реализации / В.Г.Марача // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 11. – С.35-42.
182. Мартиненко М.М. Стратегічний менеджмент : підручник / М.М.Мартиненко. – К. : Каравелла, 2006. – 320 с.
183. Марцин В.С. Деякі підходи до стратегічного планування в умовах ринкової трансформації / В.С.Марцин // Регіональна економіка. – 2005. – № 2(36). – С. 220-224.
184. Марченко Н. Управління стратегічним потенціалом як основа підвищення конкурентоспроможності машинобудівного підприємства / Н.Марченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://conftiapv.at.ua/publ/konf_24_25_cherven_2010/20_upravlinnja_strategichnim

_potencialom_jak_osnova_pidvishhennja_konkurentospromozhnosti_mashinobudivnogo_pidpriemstva/2-1-0-89.

185. Матковський Р.Б. Економічний потенціал України та шляхи його ефективного використання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.01.01 / Роман Богданович Матковський // Київський національний економічний університет. – К., 2003. – 20 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=1316.

186. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент : учебник / В.Г.Медынский. – М. : ИнФРА-М, 2002. – 293 с.

187. Мельникова В.І. Національна економіка / В.І.Мельникова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/12461220/ekonomika/harakteristika_ekonomichnogo_potentsialu#691.

188. Месарович М. Общая теория систем: математические основы / М.Месарович, Я.Тахакара. – М.: МИР, 1978. – 311 с.

189. Мескон М. Основы менеджмента / М.Мескон. – М. : Дело, 1982.

190. Микитенко В.В. Науково-методологічні основи проектування стратегічного потенціалу промислового підприємства / В.В.Микитенко, І.А.Ігнат'єва // Механізм збалансованого розвитку промислового потенціалу: збірник наукових праць НАН України, Об'єднаний ін-т економіки НАНУ [за ред. акад. НАНУ О.М.Алимова]. – Київ, 2005. – С. 9-20.

191. Микитенко В.В. Стратегічний потенціал – сукупні можливості національної економіки по досягненні цілей збалансованого розвитку / В.В.Микитенко, О.М.Алимов // Продуктивні сили України. Науково-теоретичний економічний журнал. – К.: РВПС України НАН України, 2006. – № 1. – С. 84-90.

192. Мирошниченко Н.В. Содержание категории «инновация» в контексте формирования экономики, основанной на знаниях / Н.В.Мирошниченко // Вестник СГСЭУ. – Саратов. – 2009. – № 4 (28). – С. 41-45.

193. Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління : підручник / Б.М.Мізюк. – Львів: Магнолія, 2006, 2009. – 544 с.
194. Мікловда В.П. Ефективність стратегічного управління підприємствами : сучасні проблеми та перспективи їх вирішення : монографія / В.П.Мікловда, І.Г.Брітченко, Н.Ю.Кубіній, Ю.О.Дідович. – Полтава : ПУЕТ, 2013. – 231 с.
195. Мікловда В.П. Малий бізнес як фактор розвитку конкурентоспроможності регіону : монографія / В.П.Мікловда, А.В.Ступко, І.Г. Брітченко, Н.Ю.Кубіній. – Полтава : ТОВ Фірма «Техсервіс», 2012. – 200 с.
196. Мікловда В.П. Маркетинговий потенціал регіону : проблеми та шляхи їх подолання: монографія / В.П.Мікловда, Н.Ю.Кубіній, Ф.Ф.Шандор, О.В.Щелкунова, О.Д.Коваль. – Ужгород: Ліра, 2009. – 208 с.
197. Мікловда В.П. Регіон : проблеми стратегічного розвитку : монографія / В.П.Мікловда, Н.Ю.Кубіній, Г.М.Ножова, Т.Ю.Климко. – Ужгород: Ліра, 2008. – 196 с.
198. Мікловда В.П. Стратегічне планування як фактор конкурентоспроможності : теоретичний та практичний аспекти : монографія / В.П.Мікловда, Н.Ю.Кубіній, Ф.Ф.Шандор, Ю.О.Дідович, Г.В.Кіш. – Ужгород : Закарпаття, 2011. – 201 с.
199. Мікловда В.П. Стратегічне управління ефективністю підприємств у корпоративному секторі регіону: проблеми та шляхи вдосконалення: монографія / В.П.Мікловда, Н.Ю.Кубіній, Р.І.Завадяк, І.І.Сокол, І.І.Максимець, В.В.Кубіній. – Ужгород: Ліра, 2010. – 196 с.
200. Мікловда В.П. Стратегічне управління конкурентоспроможністю : епістологічні підходи та практична проблематика : монографія / В.П.Мікловда, І.Г.Брітченко, Н.Ю.Кубіній та ін. – Полтава : ПУЕТ, 2013. – 307с.
201. Мінцберг Г. Школи стратегій / Г. Мінцберг, Б. Альстренд, Дж. Лемпел ; пер. с англ. ; [под ред. Ю. Н. Каптуревського]. – Спб. : Питер, 2000. – 336 с.

202. Міщенко А.П. Стратегічне управління : навч. пос. / А.П.Міщенко. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 336 с.
203. Можейко М.А. Новейший философский словарь / М.А.Можейко [3-е изд., исправл.]. – М.: Книжный Дом, 2003. – 1280 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gumer.info/bogoslov_Buks/Philos/fil_dict/index.php.
204. Мосейко В.О. Определение инновационного потенциала на основе факторного подхода / В.О.Мосейко, С.А.Князев // Вестник Волгоградского государственного университета. – Серия 3 : Экономика. Экология. – 2008. – № 2. – С. 28-34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/opredelenie-innovatsionnogo-potentsiala-predpriyatiya-na-osnove-faktornogo-podhoda>.
205. Московский А.И. Институциональная экономика: вводный курс / А.И.Московский. – М.: ТЕИС, 2003.
206. Муніципальні інвестиції та кредити [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://users.i.com.ua/~zddm/RUSSIAN/INVBOOK/index.htm>.
207. Мусіна Л.А. Механізм державного управління науково-технологічною сферою (світовий та вітчизняний досвід) / Л.А.Мусіна, Т.К.Кваша та ін. – К. : УкрІНТІ, 2009. – 216 с.
208. Мысливченко А. Шведская модель общественного развития и современность / А.Мысливченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.newgen.org.
209. Науковий звіт за проектом Ф 41.5 /018 спільного конкурсу наукових досліджень БРФФД-ДФФД "Розробка наукових принципів державної підтримки формування регіональних кластерів в аспекті сталого інноваційного розвитку регіонів Білорусі й України" : рукопис // Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України. – Київ, 2012. – 67 с.
210. Национальная инновационная система : предложения по разработке Федеральной программы содействия созданию и развитию национальной инновационной системы РФ // Институт региональных инновационных систем.

– СПб., 2008. – 29 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.innosys.spb.ru/images/1170-0>.

211. Национальная экономика / [под общ. ред. В.А.Шульги]. – М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2002. – 592 с.

212. Национальная экономика / [за ред. А.П.Градова]. – СПб.: 2005. – 240 с.

213. Небога Т.В. Науково-технічний потенціал як основний елемент національної інноваційної інфраструктури / Т.В.Небога [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/36_PWMN_2010/Economics/7712.doc.htm.

214. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д.Немцов, Л.Є.Довгань. – К. : ТОВ «УВПК »ЕКСОД», 2001. – 559 с.

215. Новицкий Н.А. Инновационная экономика России : теоретико-методологические основы и стратегические приоритеты / Н.А.Новицкий. – М. : Книжный дом «Либроком», 2009. – 328 с.

216. Нокано Икуджиро. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / Нокано Икуджиро, Такеучи Хиротакая; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 384 с.

217. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт. – К.: Основи, 2000. – 198 с.

218. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Д.Норт. – СПб.: Издательский Дом Гос. университета Высшей школы экономики, 2010. – 256 с.

219. Носова С.С. Экономика : экономический словарь / С.С.Носова, А.А.Талахадзе. – М. : Гелиос АРВ, 2003. – 512 с.

220. Нужный К.М. Сутність та структурні елементи економічного потенціалу підприємства / К.М.Нужный [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/21_NIEK_2007/Economics/24240.doc.htm.

221. Оксенюк К.І. Економічний зміст стратегічного потенціалу регіону / К.І.Оксенюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2008_5_3/zbirnuk_RE_3_41.pdf.

222. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності : навч. посібн. / С.В.Онишко, Т. В.Пасєнко, К.І.Швабій. – К. : КНТ, 2008. – 256 с.
223. Осипов Ю.М. Современные проблемы инноватики : учебное пособие / Ю.М.Осипов, Н.Ю.Изоткина. – Томск : ТГУ, 2012. – 140 с.
224. Осипова Н.П. Соціологія: підручник / Н.П.Осипова, В.Д.Воднік, Г.П.Клімова та ін. [за ред. Н.П.Осипової]. – К. : Юрінком Інтер, 2003. – 336 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://radnuk.info/pidrychnuku/sotsiologiya/507-osupova.html>.
225. Основы инновационного менеджмента : теория и практика : учеб. пособие / под ред. П.Н.Зовлина. – М. : Экономика, 2007. – 475 с.
226. Осовська Г.В. Економічний словник / Г.В.Осовська, О.О.Юркевич. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.
227. Осовська Г.В. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / Г.В.Осовська, О.Л.Фіщук, І.В.Жалінська. – К. : Кондор, 2003. – 196 с.
228. Осовська Г.В. Управління трудовими ресурсами / Г.В.Осовська, О.В.Крушельницька. – К.: Кондор, 2003. – 223 с.
229. Официальный сайт Центрального Разведывательного Управления / The World Factbook [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html.
230. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
231. Павлочева О.С. Вопросы формирования эффективной национальной инновационной системы России / О.С.Павлочева, Г.З.Низамова // Молодой ученый. – 2012. – № 2. – С. 131-133 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/37/4215/>
232. Палеха Ю. Ключі до успіху, або організаційна та управлінська культура / Ю.Палеха. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2002. – 337 с.
233. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством : філософія, політика, ефективність : монографія / В.В.Пастухова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.

234. Педченко Н.С. Потенціал розвитку при стратегічному управлінні підприємством : монографія / Н.С.Педченко. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 365 с.

235. Передрій О.С. Аналіз соціально-економічних умов конкурентоздатності західних прикордонних областей України / О.С.Передрій, С.П'ясецька-Устич // Шляхи підвищення ефективності транскордонного співробітництва на новому східному кордоні Європейського союзу: матеріали науково-практичної конференції, 18-19 вересня 2012 року, Стара Лесна, Словачка республіка. – Ужгород, 2012. – С. 64-86.

236. Передрій О.С. Розширення Європейського Союзу: інноваційні підходи в управлінні транскордонним співробітництвом / О.С.Передрій, С.Устич // Актуальні аспекти реалізації євроінтеграційних прагнень України: збірник наукових праць за матеріалами науково-практичної конференції, 24-30 листопада 2007 року. – Ужгород: Ліра, 2008. – С.302-324.

237. Передрій О.С. Соціально-економічний потенціал західних регіонів України: порівняльний аналіз / О.С.Передрій // Науковий вісник ЗакДУ. – Економічні науки. – Ужгород, 2011. – № 11. – С. 4-15.

238. Пилипенко И.В. Кластерная политика / И.В.Пилипенко // Итоги 2006 года и будущее экономики России : потенциал несырьевого сектора : Приложение 6 к Ежегодному экономическому докладу Общероссийской общественной организации «Деловая Россия». – М., 2007. – 37 с.

239. Пилипенко И.В. Факторы и методы повышения конкурентоспособности стран и регионов : анализ теоретических подходов / И.В.Пилипенко // Сборник научных трудов молодых ученых «Региональная наука». – М. : СОПС, 2005. – С. 8 – 20.

240. Пирожков С.И. О развитии концепции трудового потенциала / С.И.Пирожков // Современная концепция трудового потенциала: сборник научных трудов. – К., 1990. – С. 12-77.

241. Пирожков С.И. Трудовой потенциал в демографическом измерении / С.И.Пирожков. – К.: Наукова думка, 1992. – 179 с.

242. Пирожков С.І. Вибрані наукові праці: у 2 т. – Т. 1: Демографічний і трудовий потенціал / С.І.Пирожков // НАН України; Ін-т демографії і соц. дослідж.; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2008. – 933 с.
243. Пітюлич М.І. Регіон : соціально-економічна трансформація : монографія / М.І.Пітюлич, Ю.Б.Кушнір, Є.С.Лавренюк, О.С.Молнар; [відповід. ред. член-кор. НАН України, д.е.н., проф. В.П.Мікловда]. – Ужгород : Карпати, 2007. – 416 с.
244. Пітюлич М.І. Регіональні механізми розвитку соціально-трудового потенціалу / М.І.Пітюлич. – Ужгород : Карпати, 2008. – 200 с.
245. Пітюлич М.І. Трудовий потенціал регіону: стратегія розвитку і функціонування / М.І.Пітюлич, М.І.Бібен, В.П.Мікловда. – Ужгород: Карпати, 1996. – 220 с.
246. Пітюлич М.І. Формування економічного механізму регулювання зайнятості в умовах становлення ринкових відносин (регіональний аспект) / М.І.Пітюлич, В.П.Мікловда. – Ужгород: Карпати, 1994. – 197 с.
247. Плаксин В.И. Основы системы инновационной деятельности предприятия : монография / В.И.Плаксин, О.В.Горбачова. – Симферополь : ДиАйПи, 2009. – 333 с.
248. Положення «Про Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/583/2011?test=dCCMfOm7xBWMmLeEZiJyhPcWHdlWAsFggkRbI1c>.
249. Положення «Про Комісію з організації діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1219-2003-п>.
250. Полтерович В. Принципы формирования национальной инновационной системы / В.Полтерович // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 11. – С. 8-19 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://members.tripod.com/VM_Polterovich/ZaimstTechnSt-PolterovichProblUprFin.pdf.

251. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции / В.Полтерович // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 4 – 24.
252. Полушкина И. Сущность инноваций и проблемы перехода к инновационной экономике в России / И.Полушкина, И.Малявина // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2012. – № 2 (2). – С.229-233.
253. Попов Е. Рыночный потенциал предприятия / Е.Попов. – М.: ЗАО «Экономика», 2002. – 559 с.
254. Попов Е. Структура рыночного потенциала предприятия / Е.Попов, В.Ханжина // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 6. – С. 21-26.
255. Породко Ю.М. Система економічних відносин при інституційному інвестуванні / Ю.М.Породко // Регіональна економіка, 2011. – № 1. – С. 101– 108.
256. Посилкіна О.В. Економіка і організація інноваційної діяльності : навчальний посібник / О.В.Посилкіна, Г.В.Костюк, В.М.Тіманюк. – Х. : Вид-во НФаУ : Золоті сторінки, 2008. – 308 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kafedra-uer.kh.ua/економика-и-организация-инновационной-деятельности-учеб-пособие-для-студ-экон-спец-высш-учеб-завед.html>
257. Постанова "Про затвердження Порядку формування, експертизи та обговорення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1094-2003-п>.
258. Постанова "Про заходи щодо підтримки інноваційно-інвестиційних проєктів" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1106-2002-п?test=dCCMfOm7xBWMMLeEZiJyhPcWHdlWAsFggkRbI1c>.
259. Пригожин А.И. Нововведения : стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики) / А.И. Пригожин. – М. : Политиздат, 1989.
260. Приймак В.М. Прийняття управлінських рішень / В.М.Приймак. – К.: Атіка, 2008. – 240 с.

261. Прокопенко О.В. Мотиваційний механізм інноваційного розвитку: складові та стан його ринкової структури / О.В.Прокопенко // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011. – № 1. – С. 167-175.

262. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / відповід. ред. канд. екон. наук Ю.В.Кіндзерський. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408 с.

263. Прохорова Н.В. Совершенствование управления региональными социально-экономическими комплексами на основе оценки трудового потенциала: автореф. канд. дис.: спец. 08.00.05 / Наталия Владимировна Прохорова. – Барнаул, 2004. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy-lib.com/sovershenstvovanie-upravleniya-regionalnymi-sotsialno-ekonomicheskimi-kompleksami-na-osnove-otsenki-trudovogo-potentsiala>.

264. Процессный подход [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.piter-soft.ru/automation/more/glossary/process/protsessniy-podhod/>

265. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А.Райзберг, Л.Ш.Лозовский, Е.Б.Стародубцева. – [2-е изд., исправ.]. – М. : Изд-во "ИНФРА–М", 1998. – 412 с.

266. Регіональні інноваційні системи : досвід розвинених країн і перспективи його використання в Україні : збірник науково-аналітичних матеріалів / під ред. канд.техн.наук Т.І.Євтухової; канд.економ.наук О.В.Красовської; Ю.В.Легенька // Державне підприємство «Київський державний центр науково-технічної та економічної інформації». – К., 2012. – 254 с.

267. Рекомендації щодо вдосконалення законодавства з підвищення конкурентоздатності економіки на основі створення і розвитку промислових кластерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ucluster.org/blog/2011/11/rekomendacii-shhodo-vdoskonalennya-zakonodavstva-z-pidvishhennya-konkurentozdatnosti-ekonomiki-na-osnovi-stvorennia-i-rozvitku-promislovikh-klasteriv/

268. Решетило В.П. Біфуркаційний характер інституційних змін соціально-економічних систем перехідного типу / В.П.Решетило // Економічна теорія. – 2007. – № 4. – С. 49-58.
269. Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження Принципів корпоративного управління» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=vr571312-03,%20vr052312-08>.
270. Роговой А.И. Проектирование и оценка рыночного потенциала предприятия / А.И.Роговой. – Самара: Издательство СНЦ РАН, 2002. – 185 с.
271. Рузавин Г.И. Философский энциклопедический словарь / Г.И.Рузавин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://podelise.ru/docs/index-25739762-1.html>.
272. Рязов Н.Н. Общая теория статистики: учебник для студ. экон. спец. вузов / Н.Н.Рязов. – [3-е изд., перераб. и доп]. – М.: Статистика, 1979. – 344 с.
273. Савельев Е.В. Загальна концепція маркетингу / Е.В.Савельев. – Тернопіль : ТІНГ, 1992. – 106 с.
274. Садеков А.А. Ресурсный потенциал предприятия: учебное пособие / А.А.Садеков, Л.В.Фролов, Л.В.Шаруга. – Донецк: Дон ДУЭТ, 1998. – 256 с.
275. Саєнко В.Г. Економічні проблеми розвитку підприємницької функції в секторах економіки національного господарства / В.Г.Саєнко, І.Г.Бритченко, О.М.Момот. – Донецьк-Полтава: ТОВ Фірма «Техсервіс», 2012. – 540 с.
276. Саєнко В.Г. Просторова економіка: концепції, моделі та регіональні аспекти / В.Г.Саєнко, П.В.Захарченко, Т.П.Несторенко, Н.М.Кобельчук та ін. – Бердянськ: Видавець Ткачук, 2012. – 317 с.
277. Саєнко В.Г. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України / В.Г.Саєнко, О.О.Папаїка. – Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011. – С. 820-837.
278. Салтан М.П. Трудовий потенціал регіону: зміст і значення в умовах транзитивної економіки / М.П.Салтан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/16_NTP_2008/Economics/33939.doc.htm.

279. Самоуткин А.И. Потенциал нематериального производства / А.И.Самоуткин. – М.: Знание, 1991. – 175 с.
280. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б.Санто; [общ. ред. и вступл. Б.В.Сазонова]. – М. : Прогресс, 1990. – 296 с.
281. Свободин В. Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования / В.Свободин // Вестник статистики. – 1984. – № 10. – С. 3-19.
282. Сергеева Г.П. Трудовой потенциал страны / Г.П.Сергеева. – М.: Знание, 1982.
283. Сергеева Г.П. Эффективное использование трудового потенциала / Г.П.Сергеева, Л.С.Чижова // Новое в жизни, науке, технике. – М.: Знание, 1987. – № 7. – С. 41-43.
284. Сердюк Н. Теоретические основы управления стратегическим развитием субъектов реального сектора экономики / Н. Сердюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/eiou/2008_4/02%20-%20Ek%204-2008.pdf.
285. Сетров М.И. Общие принципы организации систем и концепций. Логико-методологический анализ / М.И.Сетров. – Л. : Наука, 1974. – 279 с.
286. Сидунова Г.И. Инновационная политика региона как объект управления / Г.И.Сидунова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://transfer.eltech.ru/innov/archive.nsf/0d592545e5d69ff3c32568fe00319ec1/c2fb6fa86a8d95c743256ecb0027ba32?OpenDocument>.
287. Система вищої освіти в Україні: кількість, що не переходить в якість [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.competitive_ukraine.org/upload/reports/6_ukr.pdf.
288. Системний підхід (матеріал із Вікіпедії — вільної енциклопедії) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Системний_підхід.
289. Скаржинский М.И. Трудовой потенциал социалистического общества / М.И.Скаржинский, И.Ю.Баландин, А.И.Попов. – М.: Экономика, 1987. – 236 с.

290. Словарь по экономике / пер. с англ. под ред. П.А.Ватника. – СПб. : Экономическая школа, 1998. – 188 с.
291. Смертенко П.С. Синергетичні процеси в організації кластерів / П.С.Смертенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eep.org.ua/files/2008_Створення%20та%20функціонування%20інноваційних%20кластерів.pdf.
292. Сокол І.І. Стратегічний потенціал соціально-економічного розвитку регіону: дис. на здобуття наук. ступеня канд.екон.наук:спец. 08-00-05 /І.І.Сокол. – Ужгород, 2011. – 255 с.
293. Соколов Д.В. Предпосылки анализа и формирования инновационной политики / Д.В.Соколов, А.Б.Титов, М.М.Шабанова. – СПб.: ГУЭФ, 1997. – 155 с.
294. Соловьев В.П. Новые возможности и новые проблемы инновационного развития экономики : опыт самоинтервью / В.П.Соловьев // Инновации. - Сентябрь, 2011. – № 09 (155). – С. 90-97 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://iee.org.ua/ru/publication/224/>
295. Соціально-економічне становище України за 2001 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/soc_ek/200x/122001.html
296. Соціально-економічний розвиток України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/so_ek_r_u/soekru_rr/arh_seru_rr11.htm.
297. Стадник В.В. Мотивуючі важелі й інструменти моделей інноваційного розвитку та умови їх ефективності / В.В.Стадник // Вісник Хмельницького національного університету, 2009. – № 1. – С. 215-219.
298. Статистика ЮНЕСКО [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stats.uis.unesco.org/unesco>.
299. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» / Державна служба статистики України. – К.: ТОВ Август Трейд, 2012. – 306 с.

300. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» / Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Вид-во «Консультант», 2002. – 296 с.
301. Статистичний збірник «Регіони України» 2007 / Держкомстат України; [за ред. О.Г.Осауленка; відп. за вип. Н.С.Власенко]. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2007. – Частина 2. – 824 с.
302. Статистичний збірник «Регіони України» 2008 / Держкомстат України; [за ред. О.Г.Осауленка]. – К.: ТОВ «Вид-во «Консультант», 2008. – Частина 1. – 368 с.
303. Статистичний збірник «Регіони України» 2008 / Держкомстат України; [за ред. О.Г.Осауленка]. – К.: ТОВ Консультант, 2008. – Частина 2. – 804 с.
304. Статистичний збірник «Регіони України» 2010 / Держкомстат України; [за ред. О.Г.Осауленка; відп. за вип. Н.С.Власенко]. – К.: ЗАТ ВІПОЛ, 2010. – Частина 1. – 367 с.
305. Статистичний збірник «Регіони України» 2010 / Держкомстат України; [за ред. О.Г.Осауленка; відп. за вип. Н.С.Власенко]. – К.: ЗАТ ВІПОЛ, 2010. – Частина 2. – 807 с.
306. Статистичний збірник «Регіони України», 2011 / Державна служба статистики України [за ред. О.Г.Осауленка; відп. за вип. Н.С.Власенко]. – К.: ТОВ Август Трейд, 2011. – Частина 2. – 792 с.
307. Статистичний щорічник України за 2003 рік / Держкомстат України; [за ред. О.Г.Осауленка; відп. за вип. В.А.Головко]. – К.: ТОВ Консультант, 2004. – 631 с.
308. Статистичний щорічник України за 2004 рік / Держкомстат України; [за ред. О.Г.Осауленка]. – К.: ТОВ Консультант, 2005. – 590 с.
309. Статистичний щорічник України за 2006 рік / Держкомстат України; [за ред. О.Г.Осауленка]. – К.: Консультант, 2007. – 552 с.
310. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України; [за ред. О.Г.Осауленка]. – К.: ТОВ Консультант, 2008. – 571 с.

311. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Держкомстат України; [за ред. О.Г.Осауленка; відп. за вип. Н.П.Павленко]. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. – 566 с.
312. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Держкомстат України; [за ред. О.Г.Осауленка]. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2012. – 560 с.
313. Стратегический менеджмент : учебное пособие / под редакцией д.э.н. проф. М.А.Чернышева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://management61.ru/index.php?do=static&page=54strateg>.
314. Стратегический менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.upravlenie24.ru/stratmanagment.htm>.
315. Стратегическое управление [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.upravlenie24.ru/stratupravlenie.htm>.
316. Стратегическое управление предприятием [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vltg.ru/interesnoe/136-strategicheskoe-upravlenie-predpriyatiem.html>.
317. Стратегическое управление. Основные понятия и определения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.stplan.ru/articles/theory/strman.htm>.
318. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України : в 3 т. – Т. 1 : Економіка знань – модернізаційний проект України / [за ред. акад. НАН України В.М.Геєця, акад. НАН України В.П.Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є.Кваснюка]. – К. : Фенікс, 2007. – 544 с.
319. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України : в 3 т. – Т. 2 : Інноваційно-технологічний розвиток економіки / [за ред. акад. НАН України В.М.Геєця, акад. НАН України В.П.Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є.Кваснюка]. – К. : Фенікс, 2007. – 564 с.
320. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України : в 3 т. – Т. 3 : Конкурентоспроможність української економіки / [за ред. акад. НАН України В.М.Геєця, акад. НАН України В.П.Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є.Кваснюка]. – К. : Фенікс, 2007. – 556 с.

321. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920.
322. Стратегія розвитку України у період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dsaua.org/index.php?option=com_content&view=article&id=90:-2020-&catid=36:2010-09-13-13-04-19&Itemid=70&lang=ru.
323. Струмилин С.Г. К вопросу об изменении народного благосостояния / С.Г.Струмилин. – Вестник статистики. – 1954. – № 5. – С. 12-28.
324. Судомир С.М. Блочно-модульний методологічний підхід в систематизації видів потенціалу / С.М. Судомир [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/15_NPN_2009/Economics/46538.doc.htm.
325. Сущность и виды инноваций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://legkoprom.ru/index43.html>.
326. Тамбовцев В.Л. Государство и экономика / В.Л.Тамбовцев. – М.: Магистр, 1997. – 48 с.
327. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б.Твисс; пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 217 с.
328. Теоретичні аспекти категорії «інноваційний потенціал». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrreferat.com/index.php?referat=52890>.
329. Теория и механизм инноваций в рыночной экономике / под. ред. д-ра екон. наук, академика РАН Б.В.Яковца. – М., 1997. – 183 с.
330. Теория инновационной экономики : учебник / под ред. О.С.Белокрыловой. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2009. – 376 с.
331. Технологічна модернізація промисловості України / Ін-т екон. та прогнозування; [за ред. д-ра екон. наук Л.І.Федулової]. – К., 2008. – 472 с.

332. Тихонова О.П. К вопросу о сущности и роли инноваций в современной экономике / О.П.Тихонова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://access.isuvuz.ru/science/vestnik/2011/issue4/tihonova.pdf>.
333. Тищенко А.Н. Экономический потенциал региона: анализ, оценка, диагностика: монография / А.Н.Тищенко, Н.А.Кизим, А.И.Кубах, Е.В.Давискиба. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2005. – 176 с.
334. Ткаленко Н.В. Структура потенціалу України / Н.В.Ткаленко // Вісник ЖДТУ. – № 2. – С. 137-140.
335. Тодаро М. Экономическое развитие / М.Тодаро; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 672 с.
336. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник / А. А. Томпсон, А. Д. Стринкленд ; пер. с англ.; [под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой]. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
337. Тренев Н.Н. Стратегическое управление / Н.Н.Тренев. – М. : Приор, 2000. – 279 с.
338. Указ Президента України «Про Основні напрями розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року» № 958/99 від 3 серпня 1999 року [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/958/99>.
339. Україна у вимірі економіки знань / [за ред. акад. НАН України В.М.Гейця]. – К.: Основа, 2006. – 592 с.
340. Уліганинець Г.П. До питання про сутність ресурсного потенціалу регіону / Г.П.Уліганинець // Економіка та держава. – 2007. – № 9. – С.20 – 22.
341. Управление инновационным развитием региона : монография / под ред. А.П.Егоршина. – Н.Новгород : НИМБ, 2008. – 288 с.
342. Уткин Е.А. Инновационный менеджмент / Е.А.Уткин, Н.И.Морозова, Г.И.Морозова. – М. : АКАЛИС, 1996. – 243 с.

343. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент : учебник / Р.А.Фатхутдинов. – [2-е изд.]. – М. : Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 624с.
344. Федонін О.С. Потенціал підприємства : формування та оцінка : навч. посібник / О.С.Федонін, І.М.Репіна, О.І.Олексик. – К. : КНЕУ, 2006. –316 с.
345. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О.С.Федонін, І.М.Репіна, О.І.Олексик. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
346. Федулова І.В. Теоретичне обґрунтування сутності інноваційного потенціалу / І.В.Федулова // Галицький економічний вісник. – 2007. - № 4(15). – С. 43 – 51.
347. Федулова Л.І. Актуальні проблеми менеджменту в Україні / Л.І.Федулова. – К. : Фенікс, 2005. – 320 с.
348. Федулова Л.І. Менеджмент організацій : підручник / Л.І.Федулова. – К. : Либідь, 2003. – 448 с.
349. Федулова Л.І. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України : монографія / Л.І.Федулова, Ю.М.Бажал, В.Л.Осецький та ін.; [за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І.Федулової] // НАН України; Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2011. – 656 с.
350. Фірсова С.М. Основні елементи інноваційного потенціалу / С.М.Фірсова, С.В.Чеботар // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3 (25). – С. 202-207 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/evd/2011_3/39.pdf.
351. Фонотов А.Г. Ресурсный потенциал: планирование, управление / А.Г.Фонотов. – М.: Экономика, 1985. – 292 с.
352. Фридлянов В.Н. Инновационный потенциал как фактор развития. Межгосударственное социально-экономическое исследование / В.Н.Фридлянов, Б.К.Лисин // Инновации. – 2002. – № 7. – С. 17-34.
353. Ханнанов Р.Р. Стимулирование инновационной деятельности в регионе / Р.Р.Ханнанов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pvlast.ru/archive/index.326.php>.

354. Харин А. Управление инновациями / А.Харин, И.Коленский. – М. : Высшая школа, 2003. – 252 с.
355. Хейнман С. Производственный и научно-технический потенциал / С.Хейнман // Вопросы экономики. – 1982. – № 12. – С. 9-16.
356. Хокинс Д. Креативная экономика / Д.Хокинс; пер. с англ. – Классика-XXI, 2011. – 256 с.
357. Хруцкий В.Е. Управленческий потенциал в промышленности США / В.Е.Хруцкий. – М.: Наука, 1988. – 130 с.
358. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
359. Ціцак Л.М. Стратегічне управління конкурентоспроможністю регіону: дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.05 / Л.М.Ціцак. – Ужгород, 2012.
360. Чабан В.Г. Інноваційний потенціал підприємства та його оцінка / В.Г.Чабан // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 142–148.
361. Чайковская Н.В. Сущность инноваций : основные теоретические подходы / Н.В.Чайковская, А.Е.Панягина // Современная экономика : проблемы, тенденции, перспективы. – 2011. - №4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.mivlgu.ru/site_arch/educational_activities/journal_ec/journal_arch/N4/Panaygina_Chaikovskaya.pdf.
362. Человеческий потенциал (материал из Википедии — свободной энциклопедии) [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A7%D0%B5%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%BF%D0%BE%D1%82%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB.
363. Червонная И.И. Индекс развития человеческого потенциала как индикатор социально-экономического развития региона / И.И.Червонная // Экономические и социальные проблемы развития Европейского Севера. – Архангельск: АГТУ, 2006.

364. Черевиков Є.Л. Публічно-приватне партнерство. Програма перепідготовки «Модернізація, інноваційний і технологічний розвиток регіонів у стратегії соціально-економічного розвитку України» / Є.Л.Черевиков // Опорний конспект лекцій та робочі матеріали. – Київ, 2011. – С. 111-123.

365. Черчик Л.М. Теоретичні основи формування трудового потенціалу регіону / Л.М.Черчик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_etei/2008_5_2/zbirnuk_ETEI_08_2_294.pdf.

366. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та її значення для України / А.А.Чухно. – К.: Логос, 2003. – 631 с.

367. Шаститко А. Структурные альтернативы социально-экономического развития России / А.Шаститко, С.Афонцев, С.Плаксин // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 71-85 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sigmaecon.ru/.files/2092/shastitko1-08.pdf>.

368. Шеверя М.Ю. Знання як рушійна економічна сила / М.Ю.Шеверя, Ю.О.Дідович, В.В.Кубіній // Сучасні інформаційні технології в економіці та управлінні підприємствами, програмами та проектами: тези доповідей ІХ Міжнар. наук.-практ. конф., 12-18 вересня 2011 року. – Харків : ХАИ, 2011. – С. 92 – 93.

369. Шеверя М.Ю. Імперативи моделювання факторної системи розвитку національної економіки / М.Ю. Шеверя, Н.Ю. Кубіній, В.В. Попович, О.А.Федорович // Бізнес-навігатор. – Херсон, 2013. – №1(30). – С. 28-32. Особистий внесок полягає у визначенні сутності системного підходу до розвитку національної економіки.

370. Шеверя М.Ю. Інститут інноваційного підприємництва в системі національної економіки / М.Ю. Шеверя // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія Економіка. – Ужгород, 2013. - №3 (40). – С. 143-146.

371. Шеверя М.Ю. Інституційні аспекти формування стратегічного потенціалу / М.Ю.Шеверя, Н.Ю.Кубіній, В.В.Кубіній // Економіка та право: проблеми взаємодії та перспективи розвитку: матеріали 2 Всеукраїнської

науково-практичної заочної конференції, 12-13 грудня. – Миколаїв: Всеукраїнське громадське об'єднання «Нова освіта», 2012. – С. 69 – 72.

372. Шеверя М.Ю. Інституційні детермінанти механізму активізації стратегічного потенціалу національної економіки / М.Ю.Шеверя // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – Полтава, 2012. – №2 (53). – С.57-61.

373. Шеверя М.Ю. Компаративний аналіз стратегічних складових потенціалу промислових підприємств Закарпатської області, науково-технічного сегменту регіону та аналіз їх ефективності / М.Ю.Шеверя, Ю.О.Дідович, В.В.Кубіній // Культура народів Причорномор'я. – Симферополь, 2011. – № 206. – С. 188-190.

374. Шеверя М.Ю. Людський капітал як детермінанта інноваційного потенціалу / М.Ю.Шеверя, В.П.Мікловда, В.В.Кубіній // Інноваційна політика та законодавство в Європейському Союзі та Україні: формування, досвід, напрями наближення: матеріали XXIV Київського міжнародного симпозіуму з наукознавства та науково-технологічного прогнозування, 2-3 червня 2011 року. – Київ: Фенікс, 2011. – С. 255-257.

375. Шеверя М.Ю. Особливості мотиваційної діяльності вищого навчального закладу / М.Ю.Шеверя // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія Економіка. – Ужгород, 2007. – Спецвипуск 22. – Частина 3. – С. 234-237.

376. Шеверя М.Ю. Практичне застосування сучасних мотиваційних теорій на підприємствах деревообробної промисловості / М.Ю.Шеверя // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія Економіка. – Ужгород, 2009. – Спецвипуск 28. – Частина 2. – С. 200-204.

377. Шеверя М.Ю. Принципи та важелі інституалізації інноваційної діяльності / М.Ю.Шеверя, Н.Ю.Кубіній, О.А.Федорович, В.В.Попович // Актуальні питання підвищення конкурентоспроможності держави, бізнесу та освіти в сучасних економічних умовах: матеріали I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 14-15 лютого. – Полтава 2013.

378. Шеверя М.Ю. Принципы моделирования системы активизации стратегического потенциала экономики / Н.Ю. Кубиний, М.Ю. Шеверя, В.В. Кубиний // Вестник Полоцкого государственного университета – Серия D. Экономические и юридические науки. Экономика и управление – Полоцк, 2013. – Выпуск 5. – С.43-46.

379. Шеверя М.Ю. Системный подход к активизации стратегического потенциала / М.Ю.Шеверя, В.П.Микловда, В.В.Кубиний // Социально-экономические проблемы региона в условиях инновационного развития территорий: материалы II Международной научно-практической конференции, 27 апреля 2012. – Нижневартовск: Изд-во НГГУ, 2012. – С. 158-162.

380. Шеверя М.Ю. Стан інноваційного потенціалу Закарпатської області та тенденції його використання / М.Ю.Шеверя, В.П.Мікловда, В.В.Кубіній // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія Економіка. – Ужгород, 2011. – Спецвипуск 34, частина 2. – С. 6-11.

381. Шеверя М.Ю. Стан та проблематика дослідницької діяльності і наукових розробок в Україні, Росії, Угорщині та Словаччині / М.Ю.Шеверя, В.В.Кубіній, Я.С.Максимчук // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія Економіка. – Ужгород, 2012. – Спецвипуск 37, частина 3. – С. 137-140.

382. Шеверя М.Ю. Сучасні парадигми потенціалу регіону / М.Ю.Шеверя // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – Серія Економічні науки. – 2011. – № 2. – С.48-53.

383. Шеверя М.Ю. Телеологічні та каузальні аспекти формування механізму активізації стратегічного потенціалу економічної системи / В.В. Готра, М.Ю.Шеверя // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – Серія Економічні науки. – Полтава, 2011. – №6 (51), частина 2. – С.58-62.

384. Шеверя М.Ю. Фінансово-економічні аспекти мотивації персоналу / М.Ю.Шеверя, Г.Н.Ножова // Проблемы и перспективы становления финансовой системы Украины: материалы 9 Всеукраинской научно-практической

конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. – Севастополь, 2006. – С. 124-125.

385. Шеверя М.Ю. Формування мотиваційного середовища на підприємстві / М.Ю.Шеверя // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. – Економіка. – Рівне, 2008. – Випуск 4(44). – Частина 5. – С. 134-139.

386. Шеверя М.Ю. Функциональное значение институализации стратегического потенциала / М. Ю. Шеверя, Ю. О. Дидович, Ю. Г. Кубиний // Управление процессами модернизации современной экономики : Сборник научных статей аспирантов и студентов международной научно-практической Интернет-конференции, посвященной 20-летию ФГБОУ ВПО «Майкопский государственный технологический университет». – Майкоп : ИП Магарин О. Г., 2013. – С. 33-36.

387. Шегда А.В. Менеджмент : навч. посіб / А.В.Шегда. – К. : Т-во «Знання» КОО, 2002. – 583 с.

388. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : навч. посібник / З.Є.Шершньова, С.В.Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.

389. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник / З.Є.Шершньова. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

390. Шило К.М. Сутність та економічна природа категорії «трудовий потенціал» / К.М.Шило // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 2 (10). С. 101-106.

391. Шовкалюк В.С. Кластери та інноваційний розвиток України / В.С.Шовкалюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eep.org.ua/files/2008_Створення%20та%20функціонування%20інноваційних%20кластерів.pdf.

392.Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А.Шумпетер. – М. : ЭКСМО, 2007. — 864 с.

393. Шутенко В.О. Інноваційний потенціал регіону : теоретичний аспект / В.О.Шутенко, Т.І.Городинський // Менеджмент та підприємництво в Україні :

етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів : Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2001. – №436. – С. 427-431 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/9773>.

394. Экономика и организация инновационной деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sumdu.telesweet.net>.

395. Экономика труда / под ред. М.А.Винокурова, Н.А.Горелова. – СПб.: Питер, 2004. – 656 с.

396. Экономическая энциклопедия / под ред. Л.И.Абалкина // Ин-т экономики российской академии наук. – М.: ОАО Изд-во «Экономика», 1999. – 1955 с.

397. Экономический потенциал [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://o-dosuge.ru/ekonomicheskij-potencial.html>.

398. Экономический потенциал развитого социализма / под ред. Б.М.Молчанова. – М.,1982. – 175 с.

399. Этапы формирования стратегического потенциала предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/15_6_03.htm.

400. Эшби У.Р. Введение в кибернетику / У.Р.Эшби; пер. с англ.; [под. ред. В.А.Успенского]. – [2-е изд., стереотипное]. – М.: КомКнига, 2005. – 432 с.

401. Яковлев А.Е. Научно-технический прогресс и инновации в современной экономике : учебное пособие / А.Е.Яковлев, А.В.Плеханов. – М. : Знание, 2007. – 315 с.

402. Ялбачева Е.В. Методологические аспекты системы оценки трудового потенциала региона / Е.В.Ялбачева // Электронный научный журнал Региональная экономика и управление. – 2005. – № 3 (3) [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://region.mcnip.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=71>.

403. Ackoff R.L. Creating the Corporate Future: plan or be planned for / Russell Lincoln Ackoff. – New York : John Wiley & Sons, 1981. [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mir-menegmenta.com/?p=1419>.

404. Ansoff I. Corporate Strategy (revised edition) / I.Ansoff. – London: Penguin Books, 1987.
405. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis / G.S.Becker. – N.Y.: Columbia University Press for NBER, 1964.
406. Dienhart J.W. Business Ethics / J.W.Dienhart, J.Curnutt. – Santa Barbara: ABC- Clio incorporated, 1997. – 165 p.
407. Enright M. Regional Clusters: What We Know and What We Should Know / M. Enright // Paper prepared for the Kiel Institute International Workshop on Innovation Clusters and Interregional Competition, 2002.
408. Florida R. The rise of the creative class: and how it's transforming work, leisure, community, and everyday life / Richard Florida. – New York: Basic Books, 2002. – 416 p.
409. Furman J. The determinants of national innovation capacity / J.Furman, M.Porter, S.Stern // Research Policy, 2002. – Vol. 31. – P. 899-933.
410. Kanter R.M. When Giants Learn to Dance / Rosabeth Moss Kanter. – New York: Free Press, 1990. – 416 p.
411. Kubiniy V. The Scientific and Cultural Background of the Innovation Development in Slovak, Republic, Ukraine, Russia and Hungary / L. Jurkovičová, M.Sheverja, V.Kubiniy // Studia commercialia Bratislavensia Číslo. – No. : 22(2/2013). – Ročník. – Volume : 6. – P. 209-223.
412. National Innovation Systems [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/science/inno/2101733.pdf> .
413. Porter M. The Competitive Advantages of Nations. With a New Introduction / M. Porter. – N.Y. : Palgrave Tenth Edition, 1998. – 855 p.
414. Porter M. The Economic Performance of Regions / M.Porter // Regional Studies. – August-October, 2003. – Vol. 37. – P. 549-578.
415. Porter M.E. Clusters and the New Economics of Competition / M.E.Porter // Harvard Business Review. – 1998.
416. Prahalad C. The Core Competence of Corporation / C.Prahalad, G.Hamel // Harvard Business Review. – May-June, 1990. – Vol. 68. – № 3. – P. 79-91.

417. Rothwell R. Towards the Fifth-generation Innovation Process / R.Rothwell // International Marketing Review. – 1994. – Vol.11. – № 1. – P. 7-31.
418. Solvell O. The Cluster Initiative Greenbook / O.Solvell, G.Lindgvist, Ch.Ketels // The Competitiveness Sinstiyute. – Vinnova, Gothenburg, 2003.
419. Sullivan P. Profiting from Intellectual Capital: Extracting Value from innovation / Patrick Sullivan. – England: Wiley. – 2001. – 382 p.
420. The Global Competitiveness Report, 2011 – 2012: World Economic Forum. – Geneva, Switzerland, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2011-2012/>.
421. Ukraine labour demand Study / World Bank. – Washington, DC, 2009.

Індекси промислової продукції України у 2002-2011 роках, у відсотках до попереднього року *

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Україна	107,0	115,8	112,5	103,1	106,2	107,6	94,8	78,1	111,2	107,6
Автономна Республіка Крим	93,0	118,9	128,2	113,8	102,7	112,3	103,1	82,7	110,5	104,3
області										
Вінницька	104,0	111,6	111,7	113,1	106,0	108,7	99,3	83,6	106,5	100
Волинська	112,0	122,2	122,5	121,9	119,2	143,7	89,7	51,7	126,7	112,6
Дніпропетровська	104,0	109,7	110,3	107,4	108,4	106,6	91,4	79,0	116,1	105,4
Донецька	104,0	119,4	112,5	92,1	106,1	107,7	92,2	78,2	114,7	113,6
Житомирська	104,0	122,0	118,5	113,1	105,1	109,1	106,3	79,3	108,2	125,3
Закарпатська	112,0	144,3	127,4	107,7	127,2	120,4	102,6	50,7	142,9	101,8
Запорізька	101,0	120,5	118,7	103,7	109,5	118,5	97,8	69,3	107,8	106,3
Івано-Франківська	123,0	127,7	110,9	107,8	91,0	95,9	78,5	77,4	100,2	125,7
Київська	105,0	116,8	116,4	117,6	113,9	108,2	104,5	83,0	108,0	110,6
Кіровоградська	104,0	124,3	133,8	110,5	111,6	109,7	104,2	78,3	113,3	111,0
Луганська	104,0	111,8	110,8	101,5	101,7	116,0	94,1	80,1	107,1	115,8
Львівська	114,0	114,1	109,2	93,2	108,5	112,9	100,8	80,1	100,9	112,8
Миколаївська	103,0	111,6	115,1	107,1	106,4	107,9	100,4	85,5	110,3	104,2
Одеська	108,0	118,0	97,0	99,5	90,7	116,5	127,6	78,2	102,9	83,6
Полтавська	138,0	109,3	110,1	97,6	106,5	103,2	85,9	84,3	112,6	99,6
Рівненська	101,0	120,8	114,6	113,2	108,9	112,2	98,8	69,2	129,6	107,6
Сумська	103,0	117,1	107,6	113,5	104,0	108,0	105,8	82,9	93,5	107,7
Тернопільська	103,0	134,6	101,7	109,0	118,3	108,7	110,4	84,8	102,5	112,4
Харківська	105,0	110,8	116,1	112,5	105,9	109,6	103,6	79,7	105,8	105,5
Херсонська	105,0	116,3	97,7	88,1	81,2	109,4	101,2	91,6	100,5	93,1
Хмельницька	103,0	113,8	113,1	118,6	113,0	114,5	99,4	76,4	104,9	109,2
Черкаська	108,0	128,3	111,5	113,6	103,7	124,8	133,0	70,5	117,1	103,4
Чернівецька	103,0	126,9	106,1	109,6	107,7	121,3	104,0	74,6	111,9	89,6
Чернігівська	105,0	110,4	109,9	111,1	103,0	105,8	100,0	83,6	99,8	98,0
Міста										
Київ	108,0	114,5	118,6	115,4	110,5	108,7	98,5	71,0	104,1	102,0
Севастополь	106,0	107,7	125,8	116,8	135,7	106,4	96,5	73,8	114,4	110,4

* Розраховано за: [301, с. 133]; [306, с. 173]; [307, с. 109]; [312, с. 110]

**Валова продукція сільського господарства України у 2002-2010 роках,
млн грн. (у порівнянних цінах 2005 р.) ***

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Україна	86784,3	77271,1	92530,7	92585,6	94894,6	88768,5	103977,9	102092,6	100536,2
Автономна Республіка Крим	2659,3	2577,4	2907,3	3065,7	3154,8	3577,1	4236,4	4428,9	4239,1
області									
Вінницька	4921,9	4302,3	5027,9	5152,1	5447,6	5048,0	6368,5	6159,4	6162,5
Волинська	2655,2	2630,2	2870,1	2871,7	2826,2	2903,3	2951,5	2960,1	3013,6
Дніпропетровська	5018,5	4336,8	5285,6	5651,8	5937,2	5117,7	6690,7	6361,2	6426,1
Донецька	5046,4	3858,9	5152,9	5268,1	4987,2	4525,1	5155,3	4946,0	5035,1
Житомирська	2913,5	2900,5	3245,0	3170,9	3216,1	2983,4	3205,5	3296,4	3293,4
Закарпатська	2067,9	2137,8	2123,7	2103,1	2096,3	2076,5	2142,8	2215,0	2153,0
Запорізька	3305,4	2474,8	3403,2	3597,7	3805,0	3005,1	4010,6	3527,2	3601,2
Івано-Франківська	2421,7	2366,1	2419,0	2403,7	2462,4	2529,7	2357,5	2556,8	2572,2
Київська	5023,2	4831,1	5464,7	5842,8	6375,5	6418,1	6763,5	6626,8	6587,9
Кіровоградська	3614,8	2986,0	3755,6	3731,2	3781,4	2728,4	4146,6	3694,4	3767,2
Луганська	2217,2	2110,2	2453,2	2957,6	2810,5	2605,0	3091,0	2704,0	2458,5
Львівська	4197,3	4070,5	4126,4	4057,7	4264,7	4292,7	4300,5	4371,2	4181,4
Миколаївська	2833,9	2064,1	3175,8	2811,1	3076,2	1903,3	3400,2	3408,0	3439,0
Одеська	4575,4	3787,7	5395,2	4472,4	4667,5	2902,2	4662,3	4237,7	4641,3
Полтавська	4135,4	3520,2	4582,2	4792,3	4964,4	5069,4	5729,7	5700,3	5095,3
Рівненська	2696,1	2515,2	2812,6	2632,5	2757,1	2835,5	2899,5	2901,6	2958,2
Сумська	2995,9	2823,8	3085,4	2966,2	2869,0	2959,8	3182,1	3161,7	2843,2
Тернопільська	2624,1	2453,7	2703,6	2671,8	2892,8	2996,9	3054,1	3105,0	2941,6
Харківська	5207,7	4332,1	5144,5	5538,6	5041,6	5203,5	5612,2	4979,5	4413,2
Херсонська	2989,7	2328,2	3279,7	3286,9	3479,3	2800,0	3991,8	4027,4	4148,6
Хмельницька	3757,8	3296,2	3993,1	3493,5	3613,2	3908,9	4032,7	4190,4	4172,0
Черкаська	3884,8	3650,0	4447,4	4730,5	4994,7	4764,8	6210,8	6753,2	7044,8
Чернівецька	1798,4	1640,2	1840,0	1863,4	1882,0	1984,2	2001,3	2064,4	2129,1
Чернігівська	3222,8	3277,1	3836,6	3452,3	3491,9	3629,9	3780,8	3716,0	3218,7

* Розраховано за: [301, с. 171]; [306, с. 201]

Інвестиції в основний капітал України у 2002-2011 роках, млн грн. *

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Україна	37178	51011	75714	93096	125254	188486	233081	151777	150667	209130
Автономна Республіка Крим	1483	1913	2740	3375	4684	7007	8655	5536	6781	16256
області										
Вінницька	635	857	1155	1693	2494	4136	4752	2670	3754	5599
Волинська	623	727	1064	1186	1839	2867	3489	2415	1740	2191
Дніпропетровська	2919	4246	5906	7792	10737	14874	18063	13254	12570	18118
Донецька	3825	4846	7239	9598	11728	16898	22136	12985	11072	21594
Житомирська	539	609	854	1135	1546	2442	3646	2299	3019	3781
Закарпатська	592	1021	1113	1115	2019	2642	3303	1915	2170	2937
Запорізька	1529	2150	2745	3299	3896	6407	7459	4650	7336	6042
Івано-Франківська	954	1130	1586	1683	2620	4006	5950	3447	4262	3584
Київська	1657	2918	3547	4519	7032	12658	16921	9955	11263	15436
Кіровоградська	507	699	1357	1285	1777	2482	3048	2766	2440	4494
Луганська	1392	1901	2941	4363	5538	9754	9000	4378	4706	6107
Львівська	1807	2559	3634	4682	5875	8287	10799	6708	8061	11416
Миколаївська	1037	1312	1963	2534	3118	3699	4333	4022	3775	4114
Одеська	2609	3309	5137	5154	7339	10500	12484	9959	8009	8119
Полтавська	1831	2158	2887	3709	4760	6672	8840	7691	7317	10217
Рівненська	702	1078	1937	1184	2144	2924	3672	2696	2316	2751
Сумська	966	931	1102	1441	1508	2435	3015	2185	2223	2807
Тернопільська	319	456	632	890	1214	1979	2843	1428	2109	2329
Харківська	2468	3554	5055	5775	7957	12051	11819	8315	7302	10648
Херсонська	394	549	886	1077	1503	2322	3929	2087	1684	2837
Хмельницька	727	901	1745	1461	2075	3135	4849	3471	2912	3995
Черкаська	582	967	2408	2046	3304	4236	5128	3040	2798	3008
Чернівецька	326	520	656	755	1451	2332	3733	2602	1817	2195
Чернігівська	587	825	1140	1333	1520	2422	3053	1588	1756	2455
Міста										
Київ	5906	8481	13859	19468	24858	38230	46574	28228	25822	34468
Севастополь	262	394	423	544	718	1089	1588	1487	1653	1632

* Розраховано за: [306]; [310]; [312, с. 201]

Випуск валового внутрішнього продукту за видами економічної діяльності України у 2002-2011 роках,

млн грн. (у фактичних цінах) *

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	66430,0	66119,0	85668,0	94801,0	98410,0	113149,0	156072,0	157867,0	194132,0	260081,0
Добувна промисловість	24386,0	26484,0	31766,0	41149,0	46125,0	57563,0	91551,0	78492,0	117804,0	154932,0
Переробна промисловість	191301,0	235289,0	325820,0	399039,0	456729,0	588203,0	751615,0	628232,0	812068,0	977456,0
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	28227,0	30360,0	31961,0	36739,0	47318,0	60898,0	77688,0	85749,0	103317,0	135032,0
Будівництво	19176,0	25811,0	37677,0	45972,0	64152,0	94307,0	117362,0	77631,0	98904,0	124855,0
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	42628,0	54897,0	71490,0	99662,0	122365,0	173149,0	240111,0	239327,0	293540,0	362117,0
Діяльність транспорту та зв'язку	46946,0	59995,0	75233,0	91219,0	107638,0	135074,0	172314,0	182914,0	209444,0	258843,0
Освіта	14666,0	18640,0	22086,0	29388,0	36161,0	46083,0	62186,0	70705,0	83917,0	90914,0
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	12080,0	14958,0	18470,0	22855,0	28305,0	35947,0	45902,0	54100,0	64327,0	70300,0
Інші види економічної діяльності	58168,0	71151,0	109827,0	134806,0	174976,0	260682,0	357371,0	380668,0	410836,0	460753,0
Усього (в основних цінах)	504008,0	603704,0	809988,0	995630,0	1182179,0	1565055,0	2072172,0	1955685,0	2388289,0	2895283,0

* Розраховано за: [230]

Показники кількості організацій, які виконують науково та науково-технічні роботи, та чисельність їх фахівців в Україні у 2002-2010 роках *

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість організацій, які виконують наук. та наук.-тех. роботи, одиниць	1477	1487	1505	1510	1452	1404	1378	1340	1303
Темп зростання у % до попереднього року	-	100,7	101,2	100,3	96,1	96,7	98,1	97,2	97,2
Чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи, осіб	107400	104841	106603	105512	100245	96800	94138	92403	89600
Темп зростання у % до попереднього року	-	97,6	101,7	98,9	95,0	96,6	97,2	98,1	96,9
Середня кількість фахівців однієї організації, осіб	73	70	71	70	69	69	68	69	69
Темп зростання у % до попереднього року	-	96	101,4	98,6	98,6	100	98,5	101,5	100

* Розраховано за: [300]; [301]; [302]; [304]; [310]; [312]

Витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт за видами та регіонами, тис. грн.*

	Усього		Внутрішні витрати										Витрати на дослідження і розробки, виконані співвиконавцями					
	2010	2011	витрати на оплату праці					внутрішні поточні витрати					капітальні вкладення			у т.ч. устаткування		
			матеріальні витрати		інші поточні витрати		матеріальні витрати		інші поточні витрати		2010		2011		2010		2011	
			2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011
Україна	9794055,0	10553595,9	4606069,8	4814732,1	1764696,6	2030964,5	2454793,3	2519307,0	170334,2	226345,9	90334,5	161136,2	798161,1	962246,4				
Автономна Республіка Крим	150251,5	150719,2	71858,7	74444,9	26452,9	34494,5	39593,0	38172,2	12009,9	2547,4	1900,7	1023,9	337,0	1060,2				
Вінницька	67354,0	56925,6	22609,2	24362,6	21427,3	16628,5	10921,0	11174,6	553,5	532,7	178,1	90,9	11843,0	4227,2				
Волинська	20453,3	23301,4	9547,1	11575,7	5910,3	5446,7	4378,2	5091,0	12,4	53,3	12,4	28,8	605,3	1134,7				
Дніпропетровська	1030369,0	1023810,7	3813539,6	419523,9	116411,6	121142,7	226102,0	264568,6	7497,0	11415,8	6113,5	8448,2	298998,8	207159,7				
Донецька	558723,0	524298,7	380828,0	285431,8	50871,1	109330,3	110813,1	105500,9	5183,5	6132,3	2802,3	2860,8	11027,3	17903,4				
Житомирська	19462,1	21917,6	9918,0	10985,9	4921,8	5976,4	4564,2	4823,6	58,1	131,7	56,3	120,4	-	-				
Закарпатська	25254,0	31601,2	18382,7	21076,8	1868,7	2743,8	4658,6	7636,3	344,0	144,3	327,7	123,4	-	-				
Запорізька	456508,4	517173,8	229136,7	222694,5	93356,5	136243,0	107173,9	96031,0	10989,1	34378,4	4194,6	31013,8	15852,2	27826,9				
Івано-Франківська	62405,4	69294,8	37353,9	41786,4	3234,1	4196,2	18877,9	21453,3	1323,6	1615,5	84,5	301,4	1615,9	243,4				
Київська	249914,9	271886,2	122440,4	139137,5	27026,5	23192,0	62470,7	70442,7	23348,1	2078,0	1737,6	593,3	14629,2	37036,0				
Кіровоградська	30050,6	34586,3	16376,1	18354,3	5193,9	6613,5	7410,7	8372,2	1066,8	1184,2	503,8	852,7	3,1	62,1				
Луганська	125876,0	165524,3	48014,4	61813,8	43782,6	62188,4	26698,6	33748,0	2567,7	4040,5	816,5	2806,7	4812,7	3733,6				
Львівська	297582,7	316229,9	157637,4	163603,3	44843,1	43722,3	85422,2	86251,0	3974,6	15089,8	1746,9	6902,5	5705,4	7563,5				
Миколаївська	243027,7	316908,8	73719,8	86538,7	76140,8	101418,5	76192,8	107520,0	4510,5	3449,1	2866,2	1983,3	12463,8	17982,5				
Одеська	194488,6	208864,2	106861,7	115386,0	30146,2	32178,7	49923,1	55026,3	3957,8	3093,4	1656,7	1830,1	3599,8	3179,8				
Полтавська	57975,5	63228,7	34577,4	38515,3	4240,6	4268,4	16730,3	18949,2	2174,2	1320,3	795,3	921,9	253,0	175,5				
Рівненська	12400,9	12914,4	7005,6	7659,4	2029,3	1314,4	3199,6	3818,9	49,9	121,7	39,8	121,7	116,5	-				
Сумська	106193,1	131963,2	61399,0	65954,5	8937,5	18254,6	31994,2	34946,2	1131,1	824,5	634,6	84,7	2731,3	11983,4				
Тернопільська	15194,8	14654,2	8606,9	8640,6	2565,5	1783,8	3929,0	4086,6	-	85,7	-	70,0	93,4	57,5				
Харківська	1750410,0	1834787,6	699049,2	755482,7	381558,7	566551,0	522251,6	409794,2	17286,6	19197,9	13630,9	15723,7	130263,9	83761,8				
Херсонська	41572,9	44653,4	23526,1	25565,3	7687,5	6628,4	9694,6	11956,1	559,2	393,7	378,2	295,5	105,5	109,9				
Хмельницька	6231,1	7615,7	3710,3	4131,2	684,0	1034,6	1826,0	2310,9	10,8	132,5	7,6	-	-	6,5				
Черкаська	55716,5	56627,3	26207,4	26733,5	12240,6	14553,6	15767,5	12647,2	1056,4	2075,5	694,6	888,6	444,6	617,5				
Чернівецька	36000,0	34837,4	17980,2	17472,7	7209,5	4601,7	9183,6	12237,0	1065,2	201,6	986,2	116,1	561,5	324,4				
Чернігівська	35837,8	36716,9	18622,7	16414,2	6128,2	8445,0	8406,2	6993,7	380,3	676,8	92,5	281,4	2300,4	4187,2				
м. Київ	4021291,5	4461538,7	1957203,7	2087102,0	773994,0	691827,4	935404,8	1039559,2	67080,8	114112,1	47885,8	83301,3	267608,2	528938,0				
м. Севастополь	123509,7	121015,7	62137,6	64344,6	5833,8	6186,1	41205,9	46196,1	2143,1	1317,2	191,2	351,1	12189,3	2971,7				

* Розраховано за: [299, с. 111]

Інноваційні фактори стратегічного потенціалу національної економіки України у 2002–2010

роках *

№	Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, одиниць	1477	1487	1505	1510	1452	1404	1378	1340	1303
2	Чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи, осіб	107400	104841	106603	105512	100245	96800	94138	92403	89600
3	Внутрішні поточні витрати на наукові та науково-технічні роботи, виконані власними силами наукових організацій, тис. грн.	730424,7	2823989,4	3538427,2	4386269,5	4961134,3	2524187,6	7723150,2	7680583,1	8825559,7
4	Розподіл загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності, тис. грн.	3018276,0	3059849,0	4534617,6	5751562,9	6159950,4	10821016,6	11994224,8	7949907,9	8045495,2
5	Фахівці вищої кваліфікації, які зайняті в економіці України (доктори наук та кандидати наук), осіб	73681	75631	77412	80305	84381	87036	91186	95035	98418
6	Загальний обсяг інноваційної продукції, тис. грн.	12605688,7	12882111,4	18783982,6	24995377,0	30892704,7	22305797,8	14688715,6	8511464,1	10995145,1
7	Впровадження прогресивних технологічних процесів, одиниць	1142	1482	1727	1808	1145	1419	1647	1893	2043
8	Освоєння інноваційних видів продукції у промисловості, найменувань	22847	7416	3978	3152	2408	2526	1647	1893	2408
9	Кількість інноваційно активних підприємств у промисловості, одиниць	1506	1120	1359	1193	1118	1472	1397	1411	1462
10	Валовий регіональний продукт, млн. грн.	204342	244497	345113	441452	544153	720731	948056	913345	1082569

* Розраховано за: [299, с. 111]; [312]

**Фінансування наукових та науково-технічних робіт за джерелами та секторами діяльності в Україні у
2000, 2005, 2010 та 2011 роках, тис. грн. ***

	Усього	У тому числі за рахунок						
		держ-бюджету	коштів місцевих бюджетів	кошти фондів спеціально-го призна-чення	власних коштів	коштів замовників		інших джерел
						підприємств, організацій України	іноземних держав	
2000								
Усього	2046339,0	614513,5	-	18582,4	61294,6	785788,4	477079,1	89081,0
державний сектор	740980,3	372227,1	-	16092,4	10240,3	168375,1	99130,6	74914,8
підприємницький сектор	1202417,1	184284,1	-	1756,6	50176,7	580810,7	372627,2	12761,5
сектор вищої освіти	102836,4	58002,0	-	733,4	877,6	36497,4	5321,3	1404,7
приватний неприбутковий сектор	105,2	-	-	-	-	105,2	-	-
2005								
Усього	5160399,8	1711174,5	26473,6	24937,6	338484,8	1680100,3	1258037,9	121191,1
державний сектор	1556935,1	1260369,6	8319,9	17496,0	46778,6	160440,0	44483,0	19048,0
підприємницький сектор	3359716,8	315212,3	14751,1	4916,1	288265,1	1441493,5	1204616,0	90462,7
сектор вищої освіти	243747,9	135592,6	3402,6	2525,5	3441,1	78166,8	8938,9	11680,4
приватний неприбутковий сектор	-	-	-	-	-	-	-	-
2010								
Усього	8995893,9	3704338,6	25717,3	48303,6	872033,7	1961174,5	2315863,6	68462,6
державний сектор	3274433,9	2792878,7	6237,9	5354,1	130021,6	215595,0	118534,9	5811,7
підприємницький сектор	5156185,7	523576,7	16287,5	33438,9	730169,1	1635386,4	2178718,8	38608,3
сектор вищої освіти	565054,2	387883,2	3191,9	9510,6	11843,0	109973,0	18609,9	24042,6
приватний неприбутковий сектор	220,1	-	-	-	-	179,4	-	-
2011								
Усього	951349,5	3859679,0	25358,3	16903,0	841780,3	2285889,8	2478091,2	83647,9
державний сектор	3639831,6	2913425,1	7367,7	5150,2	163631,9	354028,3	188019,4	8209,0
підприємницький сектор	5343365,1	544001,8	14735,2	3750,2	666021,4	1807185,8	2264534,7	43136,0
сектор вищої освіти	607973,4	402252,1	3255,4	8002,6	12127,0	124496,3	25537,1	32302,9
приватний неприбутковий сектор	179,4	-	-	-	-	179,4	-	-

* Розраховано за: [299, с. 81].

Чисельність працівників наукових організацій за категоріями персоналу та секторами діяльності у 2005, 2010 та 2011 роках, осіб *

	Працівники основної діяльності	З них			
		дослідники	техніки	допоміжний персонал	інші
Усього					
2005	170579	85246	20266	32052	33015
2010	141086	73413	16151	26032	25490
2011	134741	70378	14591	24779	24993
у тому числі					
державний сектор					
2005	67629	37947	7027	9432	13223
2010	63307	3661	6288	8404	11954
2011	60834	35751	5524	7848	11711
підприємницький сектор					
2005	91981	38545	12441	21697	19298
2010	67472	28504	9064	16742	13162
2011	64550	27091	8354	16200	12905
сектор вищої школи					
2005	10969	8754	798	923	494
2010	10303	8246	799	886	372
2011	9355	7534	713	731	377
приватний неприбутковий сектор					
2005	-	-	-	-	-
2010	4	2	-	-	2
2011	2	2	-	-	-

* Розраховано за: [299, с. 36].

Кількість аспірантів за регіонами України у 2011 році та їх гендерний склад *

	Кількість аспірантів, осіб	Частка, %	Населення, тис. осіб	Кількість аспірантів на тис. населення, осіб	Кількість аспірантів-жінок, осіб	Частка жінок у кількості аспірантів регіону, %
Україна	34192	100	45453,3	0,8	20628	60,3
Автономна Республіка Крим	677	2,0	1954,3	0,3	443	65,4
Вінницька	521	1,5	1627,1	0,3	302	58,0
Волинська	462	1,4	1035,9	0,4	303	65,6
Дніпропетровська	1634	4,8	3317,0	0,5	937	57,3
Донецька	1847	5,4	4390,3	0,4	1142	61,8
Житомирська	392	1,1	1274,0	0,3	274	69,9
Закарпатська	320	0,9	1247,9	0,3	171	53,4
Запорізька	950	2,8	1790,9	0,5	610	64,2
Івано-Франківська	634	1,9	1377,4	0,5	390	60,7
Київська	457	1,3	1713,8	0,3	258	56,5
Кіровоградська	230	0,7	996,0	0,2	161	70,0
Луганська	1100	3,2	2268,1	0,5	674	61,3
Львівська	2787	8,2	2522,6	1,1	1736	62,3
Миколаївська	276	0,8	1177,5	0,2	149	54,0
Одеська	2215	6,5	2377,2	0,9	1352	61,0
Полтавська	643	1,9	1469,4	0,4	386	60,0
Рівненська	241	0,7	1153,2	0,2	150	62,2
Сумська	527	1,5	1150,1	0,5	303	57,5
Тернопільська	442	1,3	1077,2	0,4	286	64,7
Харківська	3940	11,5	2726,5	1,4	2333	59,2
Херсонська	343	1,0	1081,9	0,3	237	69,1
Хмельницька	411	1,2	1317,0	0,3	279	67,9
Черкаська	515	1,5	1273,7	0,4	325	63,1
Чернівецька	267	0,8	902,2	0,3	159	59,6
Чернігівська	283	0,8	1080,0	0,3	186	65,7
м. Київ	11875	34,7	2773,0	4,3	6977	58,8
м. Севастополь	194	0,6	379,3	0,5	105	54,1

* Розраховано за: [299, с. 17, 27]; [312, с. 332]

Кількість жінок серед аспірантів за регіонами *

	2000		2005		2010		2011	
	всього осіб	у % до загальної чисельності	всього осіб	у % до загальної чисельності	всього осіб	у % до загальної чисельності	всього осіб	у % до загальної чисельності
Україна	11518	49,4	16258	54,4	20817	60,1	20628	60,3
Автономна Республіка Крим	260	50,3	258	51,2	451	63,4	443	65,4
Вінницька	113	42,2	224	54,5	272	57,3	302	58,0
Волинська	164	52,7	140	55,8	292	64,9	303	65,6
Дніпропетровська	658	45,8	870	51,6	918	55,7	937	57,3
Донецька	652	45,9	883	54,9	1193	62,6	1142	61,8
Житомирська	48	38,1	172	52,9	273	68,3	274	69,9
Закарпатська	98	41,5	114	45,6	171	55,2	171	53,4
Запорізька	273	47,7	433	53,0	608	61,2	610	64,2
Івано-Франківська	162	48,1	309	53,5	371	60,1	390	60,7
Київська	195	49,7	191	44,2	288	56,5	258	56,5
Кіровоградська	87	50,0	189	66,1	177	69,7	161	70,0
Луганська	176	42,4	397	57,2	680	61,9	674	61,3
Львівська	915	52,7	1178	55,9	1672	61,6	1736	62,3
Миколаївська	50	38,2	123	58,3	167	58,0	149	54,0
Одеська	918	51,0	1105	55,0	1373	59,3	1352	61,0
Полтавська	142	42,4	231	48,7	389	61,7	386	60,0
Рівненська	98	52,7	130	55,6	159	63,9	150	62,2
Сумська	137	51,5	175	55,0	284	59,2	303	57,5
Тернопільська	218	46,6	268	57,6	315	62,3	286	64,7
Харківська	1418	46,3	2047	52,5	2440	59,5	2333	59,2
Херсонська	141	46,5	178	57,1	226	69,5	237	69,1
Хмельницька	84	41,8	174	55,1	283	68,0	279	67,9
Черкаська	140	58,1	233	58,1	331	64,0	325	63,1
Чернівецька	61	52,6	145	59,2	151	63,2	159	59,6
Чернігівська	102	54,8	99	61,5	169	62,1	186	65,7
м. Київ	4142	52,3	5926	55,3	7057	59,7	6977	58,8
м. Севастополь	65	46,8	66	42,9	107	52,7	105	54,1

* Розраховано за: [299, с. 27]

Монографія
Мікловда В.П., Шандор Ф.Ф., Кубіній Н.Ю., Мошак С.М.,
Шеверя М.Ю., Кубіній В.В.

СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЕКОНОМІЧНОЇ
СИСТЕМИ:
ІННОВАЦІЙНІ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ ЇЇГО
АКТИВІЗАЦІЇ

Розглянуто та рекомендовано до опублікування вченою радою
Ужгородського національного університету 29 травня 2014 р., протокол № 9-
2013/2014

Рецензенти:

Ярема В.І., проф., д.е.н. (Ужгород),

Рушак М.Ю., проф., д.е.н. (Ужгород).

Формат 60x84/16

Папір офсет. № 1. Друк офсет. Гарнітура Times.

Умов.-друк. арк. 42,62. Ум.ф.-відб. 46,46.

Тираж 300 прим.

Віддруковано ПП Повч Р.М.,
88000, м. Ужгород, вул. Великокам'яна, 31
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції:
Серія ЗТ № 11 від 11.04.2001 р.

ББК 65.240 (4УКР)

Колектив авторів. Стратегічний потенціал економічної системи: інноваційні та інституціональні механізми його активізації – Ужгород, 2014. – 420с.

УДК 330.341.1. (477.87)

У монографії викладено теоретичні та практичні аспекти формування та функціонування стратегічного потенціалу економічної системи. Показано місце інноваційного потенціалу в системі стратегічного потенціалу.

Наведена характеристика стану стратегічного потенціалу національної економіки України, проведена оцінка стратегічного управління інноваційним потенціалом на основі показників девіантності. Обґрунтовані механізми активізації стратегічного потенціалу національної економіки України.

Для науковців, викладачів, аспірантів та студентів, підприємців і тих, кого цікавлять проблеми стратегічного управління економічними системами.