

Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт»

СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Часть 2

Стратегические ориентиры развития
инновационной деятельности

*Под научной редакцией
проф. Перервы П.Г., проф. Савченко О.И.*

МОНОГРАФИЯ

Харьков – 2013

УДК 330.1
ББК 65.050
С 50

Рецензенты:

П. Т. Бубенко, докт.экон.наук, профессор, директор Северо-Восточного научного центра НАН и МОН Украины

Ю. В. Вертакова, докт.экон.наук, профессор, зав. кафедрой региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета

Л. Т. Гораль, докт.экон.наук, доц., директор института экономики и управления в нефтегазовом комплексе Ивано-Франковского национального технического университета нефти и газа

А. В. Плотников, докт.экон.наук, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета

Рекомендовано к печати Ученым советом Национального технического университета «Харьковский политехнический институт» (протокол №12 от 24 декабря в 2013 г.)

Розглянуті питання методологічного та методичного забезпечення інноваційних процесів сталого розвитку, практичних завдань інноваційних стратегій, актуальні аспекти інноваційного розвитку, інноваційні рішення та стратегії формування кадрового потенціалу, а також досліджено галузеві, регіональні і структурно-функціональні особливості інновацій.

Монографія рекомендується всім тим економістам (студентам, аспірантам, викладачам, фахівцям), хто займається дослідженням проблем інноваційного розвитку, управлінням інноваційними процесами, питаннями економічної динаміки. У книзі представлені висновки та ідеї, з якими буде корисно ознайомитися представникам фірм і компаній, що працюють в умовах жорсткої конкуренції.

С 50 Стратегии инновационного развития экономики. Часть 2 Стратегические ориентиры развития инновационной деятельности. [Монография/ под научн. ред. П.Г. Перервы, О.И. Савченко]. – Х.: «Щедра садиба плюс», 2013. – 216 с. – Рос. мовою.

ISBN 978-617-7188-42-0

Рассмотрены вопросы методологического и методического обеспечения инновационных процессов устойчивого развития, практических задач инновационных стратегий, актуальные аспекты инновационного развития, инновационные решения и стратегии формирования кадрового потенциала, а также исследованы отраслевые, региональные и структурно-функциональные особенности инноваций.

Монография рекомендуется всем тем экономистам (студентам, аспирантам, преподавателям, специалистам), кто занимается исследованием проблем инновационного развития, управлением инновационными процессами, вопросами экономической динамики. В книге представлены интересные выводы и идеи, с которыми будет полезно ознакомиться представителям фирм и компаний, которые работают в условиях жесткой конкуренции.

УДК 330.1
ББК 65.050

© Колектив авторів, 2013
© НТУ «ХПІ», 2013

ISBN 978-617-7188-42-0

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
Глава 1 ИННОВАЦИОННЫЕ КОМПОНЕНТЫ РАЗВИТИЯ	8
Раздел 1.1 Инновационное развитие как фактор структурной конвергенции.....	8
Раздел 1.2 Этапы развития различных видов свободных экономических зон и их структуры.....	21
Раздел 1.3 Экономический потенциал и эффективность его использования.....	36
Раздел 1.4 Управление инновационным развитием предприятий.....	43
Глава 2 ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ	50
Раздел 2.1 Программа инновационного развития промышленного предприятия как инструмент реализации стратегии.....	50
Раздел 2.2 Формирование стратегий промышленного предприятия.....	57
Раздел 2.3 Построение комбинированной инновационной стратегии предприятия на базе модели «сбалансированной системы показателей».....	64
Раздел 2.4 Формирования системы планирования способствующей внедрению инноваций и устойчивому развитию предприятия.....	76
Глава 3 МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ПОТЕНЦИАЛА ИННОВАЦИЙ	87
Раздел 3.1 Методика оценки инновационного потенциала развития промышленного предприятия в условиях мирового рынка.....	87
Раздел 3.2 Значение инновационного потенциала предприятия как фактора формирования конкурентного преимущества.....	100
Раздел 3.3 Диверсификация направлений технологического мониторинга с использованием тригонометрических функций.....	109
Глава 4 АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ	118
Раздел 4.1 Интернационализация интеллектуально-инновационной деятельности в высокотехнологичных отраслях.....	118
Раздел 4.2 Современное состояние и перспективы развития украинского рынка автомобилей и автозапчастей.....	127
Раздел 4.3 Источники формирования технологического потенциала предприятия.....	141

Глава 5 СТРАТЕГИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В ИННОВАЦИОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ	154
Раздел 5.1 Компетенция сотрудников как ключевой элемент стратегии знаний предприятия.....	154
Раздел 5.2 Управление системой организационных знаний предприятия в контексте концепции устойчивого развития.....	163
Раздел 5.3 Модель формирования системы контроллинга персонала.....	175
Глава 6 ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ	186
Раздел 6.1 Управление затратами как фактор конкурентоспособности предприятий.....	186
Раздел 6.2 Обеспечение устойчивого развития торгового предприятия на основе оценки его локальных составляющих.....	196
Раздел 6.3 Конкурентоспособность, как фактор экономической безопасности аграрных предприятий.....	204
Раздел 6.4 Технологии устойчивого развития экономической безопасности.....	209
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	216

ВВЕДЕНИЕ

С 26 по 30 мая 2013 г. в Национальном техническом университете «Харьковский политехнический институт», на базе кафедры Организации производства и управления персоналом, прошла V Юбилейная международная междисциплинарная научно-практическая конференция: «Стратегия инновационного развития экономики: бизнес, наука, образование» (SIDEC 2013). Цель проведения которой – генерация новых идей и конкретных предложений относительно определения основных современных вызовов в разных отраслях экономики, объединении креативных и новейших практик украинских и зарубежных ученых, государственных, политических и общественных деятелей, промышленников и предпринимателей, заинтересованных в устойчивом экономическом развитии общества.

Эта конференция по своей проблематике логически продолжает дискуссию, начатую на научных конференциях SIDEC с 2009 по 2013 годы.

На всех этих, ставших уже традиционными, конференциях обсуждается группа экономико-теоретических проблем, связанных с выявлением механизмов влияния структурных характеристик национальной экономики на динамику его развития, особенности государственного регулирования, развития социально – экономических систем, форм и инструментов управления при формировании и реализации стратегии инновационного развития и т.д.

Особенностью нынешней, пятой по счету, конференции было то, что обсуждение вызовов шло с учетом новых тенденций в развитии национальных экономик, касающихся необходимости смены парадигмы развития от экспортно-сырьевой к инновационной модели.

В настоящее время идеи циркулируют между людьми значительно быстрее, чем когда – либо прежде. В этих новых условиях как никогда понимается необходимость разработки концепции инновационной трансформации экономики, отличающейся сложной структурой и многоуровневым характером регулирующих ее институтов.

Результаты обсуждения, в котором приняли участие не только отечественные, но и зарубежные специалисты, показали, что уровень теоретического осмысления поставленных проблем требует дальнейшего осмысления; несмотря на обширные теоретические наработки. Подчеркивалась необходимость интеграционных процессов, осмысление зарубежного опыта стимулирования инновационного развития и его адаптация к современным условиям, расширение инновационного сектора в экономике.

Конференция актуализировала рассмотрение данных вопросов у специалистов, интересующихся данным направлением.

Результатом нашей совместной работы является предлагаемая коллективная монография, подготовленная на основе сделанных докладов. Монография отражает позиции участников конференции по всему спектру вопросов.

Авторы монографии:

1. ***Перерва Петр Григорьевич***, доктор экон. наук, профессор, академик Академии экономических наук Украины, декан экономического факультета, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (Раздел 6.1);
2. ***Савченко Ольга Игоревна***, кандидат экономических наук, профессор, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (Разделы 4.1, 4.3);
3. ***Архиереев Сергей Игоревич***, доктор экон. наук, профессор, заведующий кафедры общей экономической теории Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (Раздел 1.1);
4. ***Баранник Вячеслав Алексеевич***, кандидат технических наук, старш.научн.сотр., Региональный филиал Национального института стратегических исследований в г. Днепропетровск (Раздел 1.3);
5. ***Бояринова Екатерина Александровна***, канд. экон. наук, доцент, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (Раздел 2.1);
6. ***Верютина Виктория Юриевна***, ст. преподаватель, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (Раздел 4.3);
7. ***Гросул Виктория Анатольевна***, доктор экон. наук, профессор, Харьковский государственный университет питания и торговли (Раздел 6.2);
8. ***Дунская Алла Рашидовна***, канд. экон. наук, доцент, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (Раздел 3.1);
9. ***Квятковская Любовь Абрамовна***, канд. экон. наук, доцент, Кременчугский национальный университет имени Михаила Остроградского (Раздел 3.2);
10. ***Кобелева Татьяна Александровна***, канд. экон. наук, ст. преподаватель, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (Раздел 3.3);
11. ***Косенко Александра Петровна***, канд. экон. наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (Раздел 3.3);
12. ***Кулиничев Петр Константинович***, ст. преподаватель, Кременчугский национальный университет имени Михаила Остроградского (Раздел 3.2);
13. ***Македон Вячеслав Владиславович***, канд. экон. наук, доцент, Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля (раздел 2.3);
14. ***Малюкина Дарья Игоревна***, соискатель, Харьковский национальный аграрный университет им. В.В. Докучаева (Раздел 6.3);

15. **Мамаева Анна Сергеевна**, аспирант, Харьковский государственный университет питания и торговли, (Раздел 6.2);

16. **Мартыненко Марина Викторовна**, канд. экон. наук, доцент, Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнецца (Раздел 5.2);

17. **Маслак Ольга Ивановна**, доктор экон. наук, профессор, заведующий кафедры экономики, Кременчугский национальный университет имени Михаила Остроградского (Раздел 3.2);

18. **Немцов Александр Владимирович**, ст. преподаватель, Харьковский институт бизнеса и менеджмента (раздел 2.4);

19. **Нестеренко Роман Александрович**, ст. преподаватель, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (Раздел 4.1);

20. **Остапчук Виктория Валентиновна**, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (Раздел 6.4);

21. **Отливанская Наталья Викторовна**, канд. экон. наук, доцент, Национальный авиационный университет (Раздел 5.3);

22. **Побережная Екатерина Викторовна**, аспирант, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (Раздел 5.1);

23. **Рубец Дмитрий Сергеевич**, аспирант, Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля (Раздел 2.3);

24. **Синиговец Ольга Николаевна**, канд. экон. наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (Раздел 1.4);

25. **Ткачев Максим Михайлович**, преподаватель, Национальной технической университет «Харьковский политехнический институт» (Раздел 4.2);

26. **Ткачева Надежда Петровна**, канд. экон. наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (Раздел 6.1);

27. **Товажнянский Вячеслав Леонидович**, канд. экон. наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (Раздел 3.3);

28. **Чисарик Миклош**, управляющий КО «МИШМАН 2001», Мишкольц, Венгрия (Раздел 1.2);

29. **Яблонская-Агу Наталия Леонидовна**, аспирант, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (Раздел 2.2).

Глава 1

ИННОВАЦИОННЫЕ КОМПОНЕНТЫ РАЗВИТИЯ

Раздел 1.1

Инновационное развитие как фактор структурной конвергенции (Архиереев С.И.)

Инновационное развитие – многоаспектный феномен, включающий в себя разнообразные явления, объединенные их характеристикой как инноваций, но различающиеся между собой по экономическим последствиям. В этом отношении могут быть выделены производственные, подразделяемые на технологические (продуктовые и процессовые), организационные, маркетинговые, а также непроизводственные, например, социальные, инновации.

Организационные и маркетинговые инновации, чаще всего, слабо отражаются на структуре промежуточного потребления, в то время как технологические инновации являются важным фактором ее изменения. Причем процессовые инновации отражаются на ней в большей степени, чем продуктовые.

В связи с этим технологические инновации могут отражаться в изменении так называемых технологических коэффициентов производства, то есть соотношении различных элементов промежуточного потребления в натуральном выражении. К сожалению, такая информация не всегда доступна, и о проведении технологических инноваций можно лишь косвенно судить по выражениям этих коэффициентов в стоимостном выражении. Конечно, фактор изменения стоимости может оказывать затемняющее воздействие, но в целом технологические инновации закономерно отражаются в изменении структуры промежуточного потребления. Поэтому косвенно и лишь до определенной степени процесс осуществления этих инноваций может быть оценен показателями изменения структуры промежуточного потребления.

В качестве такого показателя изменения структуры промежуточного потребления могут быть использованы индексы структурных изменений.

Расчет их производится по различным методикам, в частности он может производиться по формуле [1]:

$$C = \sum (a_{i2} - a_{i1}), \quad (1)$$

для всех значений $a_{i2} > a_{i1}$, где a_i - процентная доля отрасли i в выпуске продукции в периоды 1 и 2. Индекс структурных изменений (С) выражается в этом случае в процентных пунктах.

На практике используются намного более совершенные способы подсчета, однако, специфика стоящей перед нашим исследованием задачи выдвигает дополнительные требования к выбору индекса, оценивающего структурные изменения. Во-первых, эта специфика связана с необходимостью анализа промежуточного потребления на основе таблиц Затраты-Выпуск, что уже требует использования соответствующего аппарата. Во-вторых, для сравнимости данных желательно использование методики, соответствующей применяемой при исследовании процессов конвергенции экономик.

Экономическая конвергенция – это динамический процесс роста подобия экономик, а дивергенция экономик – нарастания их различия и уменьшения их подобия. Соответственно процессы конвергенции и дивергенции за определенный промежуток времени могут быть оценены коэффициентом конвергенции/дивергенции $K_{конв/див}$, равным изменению коэффициента подобия отраслей или экономики в целом $K_{нод}$, произошедшим на данном временном интервале

$$K_{конв/див} = K_{нод2} - K_{нод1}. \quad (2)$$

При анализе структурной конвергенции на основе таблиц Затраты-Выпуск хорошо себя зарекомендовало использование индекса Ле Масне. Поэтому предлагаем использовать принцип его расчета для решения поставленной задачи. Индекс Ле Масне является индексом подобия, на основе которого может рассчитываться индекс различия, являющийся показателем структурных различий.

Исследование процесса конвергенции было проведено нами на примере Украины и Германии в [2]. В данной работе анализ проводится для того же периода первого десятилетия XXI века и для той же группировки видов экономической деятельности.

Итак, для оценки близости структуры промежуточного потребления отдельной отрасли экономики двух стран будем использовать индексы подобия Ле Масне:

$$M_j^{U-G} = 1 - 0,5 \sum_{i=1}^n |a_{ij} - b_{ij}|, \quad (3)$$

где i, j, n – номера строк, столбцов и число сравниваемых отраслей в таблицах Затраты-Выпуск;

a_{ij}, b_{ij} – нормированные по затратам отрасли коэффициенты таблиц Затраты-Выпуск соответственно Украины (U) и Германии (G). Соответствующие элементы таблиц содержатся в [3,4,5].

Вычитаемые члены в выражении (3) целесообразно рассматривать как межстрановые индексы различия структуры промежуточного потребления отдельной отрасли экономик Украины и Германии

$$N_j^{U-G} = 0,5 \sum_{i=1}^n |a_{ij} - b_{ij}|. \quad (4)$$

Коэффициент конвергенции/дивергенции для отраслей экономик Украины и Германии за заданный период определяется как

$$K_{\text{конв/див}}^{U-G} = M_j^{(U-G)_2} - M_j^{(U-G)_1} = N_j^{(U-G)_1} - N_j^{(U-G)_2}, \quad (5)$$

где индексами 2 и 1 обозначены конечный и начальный моменты анализируемого периода.

В зависимости от значения индексов Ле Масне коэффициент конвергенции/дивергенции может принимать значения в интервале от +1 до -1. Значение +1 свидетельствует о переходе к полному подобию отраслей экономик или экономик в целом из состояния их совершенного различия, то есть про их полную конвергенцию. Значение -1 свидетельствует о переходе к полному различию отраслей экономик или экономик в целом от состояния совершенного подобия, то есть про их полную дивергенцию. Значение, равное нулю, говорит об отсутствии конвергенции или дивергенции экономических структур, то есть про независимое развитие обеих экономик своими собственными путями при сохранении уровня подобия неизменным. На практике коэффициент конвергенции/дивергенции принимает промежуточные значения. Его положительные значения говорят о наличии процесса конвергенции, а отрицательные – о процессе дивергенции экономических структур двух стран.

Для оценки процессов конвергенции экономик двух стран можно рассчитать изменение коэффициента подобия для промежуточного потребления рассматриваемых экономик в целом, правда, в этом случае теряются различия между ее отраслями, так как используется агрегированный для экономики показатель. Проведенный для этого варианта подсчет агрегированного индекса Ле Масне для экономик Украины и Германии показывает его изменение с 0,589 до 0,679 за анализируемый период, что свидетельствует о достаточно серьезной конвергенции двух экономик (коэффициент $K_{\text{конв/див}}$ составил +0,09).

Вывод о конвергенции двух экономик противоречит данным о соотношении инновационного развития 2-х экономик. Если сравнивать положение с инновациями Украины и Германии, то ситуация будет прямо противоположная и никак не говорящая о возможности конвергенции. Положение с технологическими инновациями еще хуже, как показывают данные табл.1.1.1 (Рассчитано по [5], [6]).

Естественно, в развитии процесса конвергенции играет роль не столько количественная доля инновационных предприятий, сколько их вклад в изменение структуры производства. Относительно инновационных предприятий мы не располагаем подобными данными.

Таблица. 1.1.1

Сравнение доли инновационных предприятий в 2010 г. (%)

Категория предприятий	Германия	Украина	Соотношение
Инновационные предприятия	79,3	21	3,8:1
С технологическими инновациями	64,2	9,8	6,6:1
С продуктовыми инновациями	41,5	5,8	7,2:1
С процессовыми инновациями	29,5	7,6	3,9:1
С нетехнологическими инновациями	15,1	11,2	1,4:1
Неинновационные предприятия	20,7	79	1:3,8

Однако для оценки процессов, происходящих внутри отдельной страны или отрасли в целом, на основе тех же принципов, что и индекс Ле Масне, могут быть рассчитаны межвременные индексы подобия для оценки степени неизменности воспроизводства структуры промежуточного потребления отдельной отрасли на заданном интервале времени для Украины

$$S_j^{U_{2-1}} = 1 - 0,5 \sum_{i=1}^n |a_{ij}^2 - a_{ij}^1|, \quad (6)$$

для Германии

$$S_j^{G_{2-1}} = 1 - 0,5 \sum_{i=1}^n |b_{ij}^2 - b_{ij}^1|, \quad (7)$$

Вычитаемые величины в выражениях (6) и (7) могут рассматриваться как межвременные индексы различия (коэффициенты динамичности) структуры промежуточного потребления в отрасли на заданном интервале времени: для Украины

$$D_j^{U_{2-1}} = 0,5 \sum_{i=1}^n |a_{ij}^2 - a_{ij}^1|, \quad (8)$$

для Германии

$$D_j^{G_{2-1}} = 0,5 \sum_{i=1}^n |b_{ij}^2 - b_{ij}^1|. \quad (9)$$

Значения предложенного коэффициента динамичности всегда лежат в интервале от 0 до 1, что обеспечивает легкую сравнимость данных. Однако этот коэффициент лишь косвенно и до определенной степени отражает инновативность экономики. Дело в том, что изменения структуры промежуточного потребления могут быть вызваны как развитием инновационных процессов, связанных с внедрением новых технологий и продуктов, так и неинновационных процессов экстенсивного распространения одних уже существующих технологий и продуктов взамен других.

Расчеты предложенного коэффициента, проведенные для Украины и Германии по видам экономической деятельности, приведены в таблице 1.1.2. (Все коэффициенты этой таблицы рассчитаны для первых квадрантов симметричных, приведенных к одинаковой размерности 35x35, таблиц Затраты-Выпуск [7]).

Таблица 1.1.2

Коэффициенты динамичности структуры промежуточного потребления,
опережения/отставания и конвергенции/дивергенции
(Украина относительно Германии)

№	Виды экономической деятельности (в порядке уменьшения коэффициента опережения / отставания)	Коэффициент динамичности		Коэффициент опережения/отставания $L_{опер/отст}^{U-G}$	Коэффициент конвергенции/дивергенции $K_{j\text{ конв/див}}^{U-G}$
		Украина $D_j^{U_{2-1}}$	Германия $D_j^{G_{2-1}}$		
1	2	3	4	5	6
25	Аренда машин и оборудования; прокат бытовых изделий и предметов личного потребления	0,395	0,042	0,353	0,025
33	Деятельность общественных организаций	0,433	0,085	0,348	-0,047
24	Операции с недвижимым имуществом	0,343	0,046	0,297	0,190
34	Деятельность в сфере культуры и спорта, отдыха и развлечений	0,351	0,099	0,252	0,140
32	Санитарные услуги, уборка мусора и уничтожения отходов	0,325	0,089	0,236	0,022
35	Предоставление индивидуальных услуг	0,285	0,051	0,234	0,044
19	Торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления	0,281	0,057	0,224	0,056
29	Государственное управление	0,324	0,115	0,209	0,084
8	Легкая промышленность	0,261	0,061	0,200	0,165
31	Охрана здоровья и предоставление социальной помощи	0,267	0,07	0,197	-0,016
23	Финансовая деятельность	0,242	0,05	0,192	0,119
22	Деятельность почты и связи	0,258	0,071	0,187	-0,054
15	Другие отрасли промышленности	0,257	0,071	0,186	0,123
5	Добыча углеводородов и связанные с ней услуги	0,357	0,176	0,181	0,117
3	Рыболовство, рыбоводство	0,278	0,1	0,178	-0,079
26	Деятельность в сфере информатизации	0,261	0,094	0,167	0,102
30	Образование	0,356	0,19	0,166	-0,251
27	Исследования и разработки	0,328	0,177	0,151	-0,131
21	Деятельность транспорта	0,191	0,045	0,146	0,065
11	Химическая и нефтехимическая промышленность	0,173	0,034	0,139	0,006
28	Деятельность в сферах права, бухгалтерского учета, инжиниринга; предоставление услуг предпринимателям	0,2	0,074	0,126	-0,031
9	Обработка древесины и производство изделий из древесины; целлюлозно-бумажное производство; издательская деятельность	0,172	0,05	0,122	-0,019

Окончание таблицы 1.1.2

1	2	3	4	5	6
20	Деятельность гостиниц и ресторанов	0,158	0,047	0,111	0,082
12	Производство другой неметаллической минеральной продукции	0,153	0,047	0,106	0,087
14	Машиностроение	0,156	0,05	0,106	-0,087
	Агрегированные показатели для всех видов экономической деятельности	0,167	0,068	0,099	0,090
1	Сельское хозяйство, охота и связанные с ними услуги	0,191	0,092	0,099	0,104
7	Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	0,163	0,082	0,081	-0,052
18	Строительство	0,14	0,063	0,077	-0,033
6	Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	0,177	0,131	0,046	-0,009
2	Лесное хозяйство и связанные с ним услуги	0,151	0,108	0,043	0,000
17	Сбор, очистка и распределение воды	0,103	0,067	0,036	0,042
13	Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	0,122	0,095	0,027	0,011
10	Производство кокса; ядерных материалов, нефтепереработки	0,057	0,055	0,002	-0,070
4	Добыча угля, лигнита и торфа; добыча урановой и ториевой руд	0,113	0,137	-0,024	-0,094
16	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,142	0,308	-0,166	-0,081

Хорошо видно, что для видов экономической деятельности Украины разброс значений коэффициента динамичности составляет от 0,06 до 0,43 с дисперсией 0,009. Для видов экономической деятельности Германии значения коэффициента динамичности колеблются от 0,03 до 0,31 с дисперсией 0,003. Таким образом, развитие структуры промежуточного потребления видов экономической деятельности Германии было намного более однородным, что свидетельствует о зрелости этих процессов. Средние значения коэффициентов динамичности по видам экономической деятельности Украины и Германии составили соответственно 0,233 и 0,089, то есть в Украине были в 2,6 раза выше.

Практически по всем отраслям в Украине значения коэффициента динамичности были выше, чем в Германии, поэтому тенденция развития в целом была одинаковой. Только для двух отраслей, а именно «Добыча угля, лигнита и торфа, добыча урановой и ториевой руд» и «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» изменения структуры промежуточного потребления в Германии происходили быстрее, чем в Украине.

Таким же образом могут быть рассчитаны коэффициенты динамичности, для структуры агрегированного промежуточного потребления экономики в целом:

$$D_{aep}^{U_{2-1}} = 0,5 \sum_{j=1}^n \left| \frac{\sum_{i=1}^n A_{ij}^2}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n A_{ij}^2} - \frac{\sum_{i=1}^n A_{ij}^1}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n A_{ij}^1} \right|; \quad (10)$$

$$D_{aep}^{G_{2-1}} = 0,5 \sum_{j=1}^n \left| \frac{\sum_{i=1}^n B_{ij}^2}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n B_{ij}^2} - \frac{\sum_{i=1}^n B_{ij}^1}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n B_{ij}^1} \right|. \quad (11)$$

где A_{ij} , B_{ij} – элементы первого квадранта таблиц Затраты-Выпуск соответственно Украины и Германии [3,4,5].

Если рассматривать насколько изменилась структура промежуточного потребления сравниваемых стран не относительно друг друга, а по отношению к своему предыдущему состоянию, то мы получим величины коэффициентов динамичности, агрегированных для Украины $D_{aep}^{U_{2-1}}=0,167$ и для Германии $D_{aep}^{G_{2-1}}=0,068$ (табл. 1.1.2). Таким образом, структура промежуточного потребления в Германии изменялась гораздо (в 2,5 раза) меньшими темпами, чем в Украине.

Изменение агрегированного коэффициента динамичности может быть вызвано двумя факторами: во-первых, оно может происходить за счет изменения структуры промежуточного потребления отраслей, а во-вторых, за счет изменения отраслевой структуры экономики и соответствующего изменения структуры промежуточного потребления.

Действительно ли в Украине динамичность изменения объясняется изменением структуры промежуточного потребления отраслей? Анализ показывает, что изменение отраслевой структуры также происходило в обеих странах и имело примерно одинаковое значение. Если в Украине соотношение условного коэффициента динамичности для первого фактора составило 0,072, а для второго – 0,143, то в Германии – соответственно 0,044 и 0,070. Таким образом, если соотношение обоих факторов в Украине составляло 33,5% к 66,5%, то в Германии 38,6% к 61,4%. В обоих случаях более значимым оказалось изменение отраслевой структуры промежуточного потребления экономики. Соответственно вклад этого фактора в агрегированный коэффициент динамичности можно оценить в 0,111 для Украины и 0,042 для Германии, в то время как вклад изменения структуры промежуточного потребления отраслей в 0,056 и 0,026 соответственно. Другими словами, технологические коэффициенты производства в Украине изменялись несколько быстрее, но не настолько, чтобы добиться быстрой конвергенции со структурой промежуточного потребления Германии.

Дальнейшие сравнения показателей двух стран целесообразно проводить не путем простого сравнения полученных индексов, а с помощью расчета разности коэффициентов динамичности структуры промежуточного потребления в отраслях экономик двух стран, в нашем случае – Украины и Германии (коэффициент опережения/отставания). Его можно рассчитать следующим образом: для отдельных отраслей экономик

$$L_{onep/omcm}^{U-G} = D_j^{U_{2-1}} - D_j^{G_{2-1}}, \quad (12)$$

и для экономик в целом

$$L_{onep/omcm}^{U-G} = D_{agr}^{U_{2-1}} - D_{agr}^{G_{2-1}}. \quad (13)$$

Значения коэффициента опережения/отставания находятся в интервале от – 1 до +1. Его положительное значение говорит об опережающем изменении структуры промежуточного потребления анализируемой страны, отрицательное – референтной. Значение коэффициентов опережения/отставания для анализируемого случая приведены в табл. 1.1.2.

Интересна его динамика, которая имеет существенные особенности. Догоняющая конвергенция сначала должна приводить к дивергенции темпов экономических изменений и лишь по мере реального сближения экономических структур могут сближаться и темпы экономических изменений. Поэтому взаимосвязь коэффициента конвергенции/дивергенции экономических структур и коэффициента опережения/отставания является достаточно сложной. Поскольку наше исследование ограничено одним периодом, то проследить динамику этого показателя не представляется возможным.

Что касается значения коэффициента опережения/отставания $L_{onep/omcm}^{U-G}$ для агрегированного промежуточного потребления 2-х стран за анализируемый период, то оно составляет примерно 0,1, то есть структура промежуточного потребления Украины характеризовалась более быстрым развитием, что в принципе создает хорошую базу для конвергенции. В сравнении с Германией количественные отличия процессов, наблюдаемых для отдельных видов экономической деятельности, являются еще более разительными, чем отличия агрегированных показателей двух стран (см. табл. 1.1.2). Значения коэффициента для отдельных видов деятельности различались от -0,166 до 0,353 с дисперсией 0,0108 и средним значением 0,144.

В целом взаимосвязь коэффициента конвергенции/дивергенции экономических структур и коэффициента опережения/отставания прослеживается достаточно ясно. На рис. 1.1.1 показан тренд взаимосвязи коэффициента опережения/отставания и коэффициента конвергенции/дивергенции для всех видов экономической деятельности. Ясно видна положительная связь между опережающими изменениями структуры промежуточного потребления и развитием структурной конвергенции.

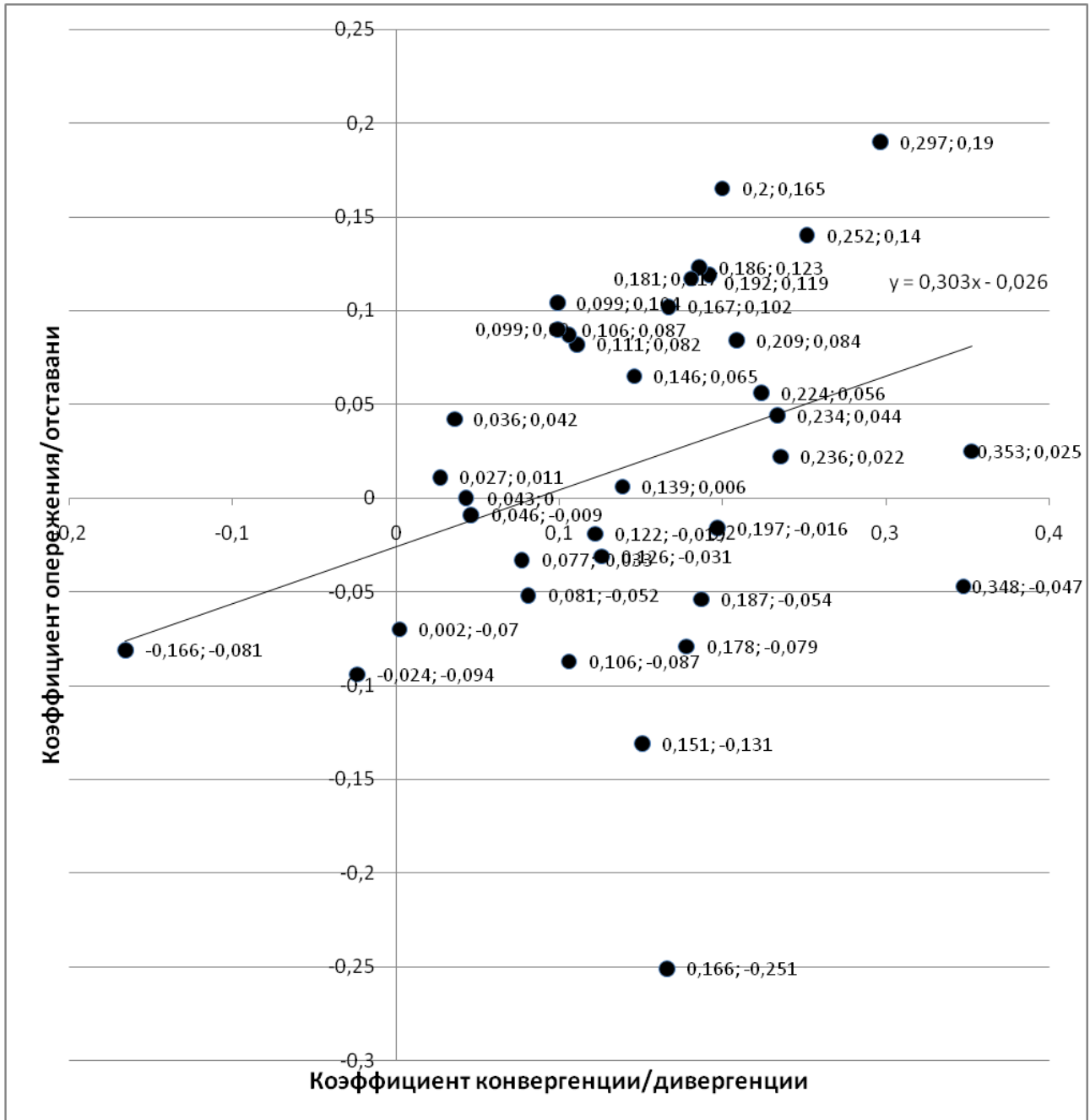


Рис. 1.1.1 - Взаимосвязь коэффициентов опережения/отставания и конвергенции/дивергенции для видов экономической деятельности в целом

На рис 1.1.2 тренды взаимосвязи показаны отдельно для видов экономической деятельности, связанных с производством товаров и производством услуг. Характер взаимосвязи в обоих случаях одинаковый и даже более выраженный, чем для всех видов экономической деятельности в целом, но для производства товаров проявляется сильнее, чем для производства услуг.

Таким образом, высокие значения коэффициента конвергенции связаны с существенной опережающей динамикой развития структуры промежуточного потребления Украины. Проблема заключается в том, что для Украины источником опережения было по преимуществу не инновационное развитие, а

экстенсивное расширение использования одних существующих технологий взамен других. А это фактор принципиально исчерпаемый, в отличие от инноваций, которые создают неисчерпаемые возможности изменений. Поэтому, для поддержания темпов конвергенции со временем должен происходить переход преимущественно к использованию инновационного фактора.

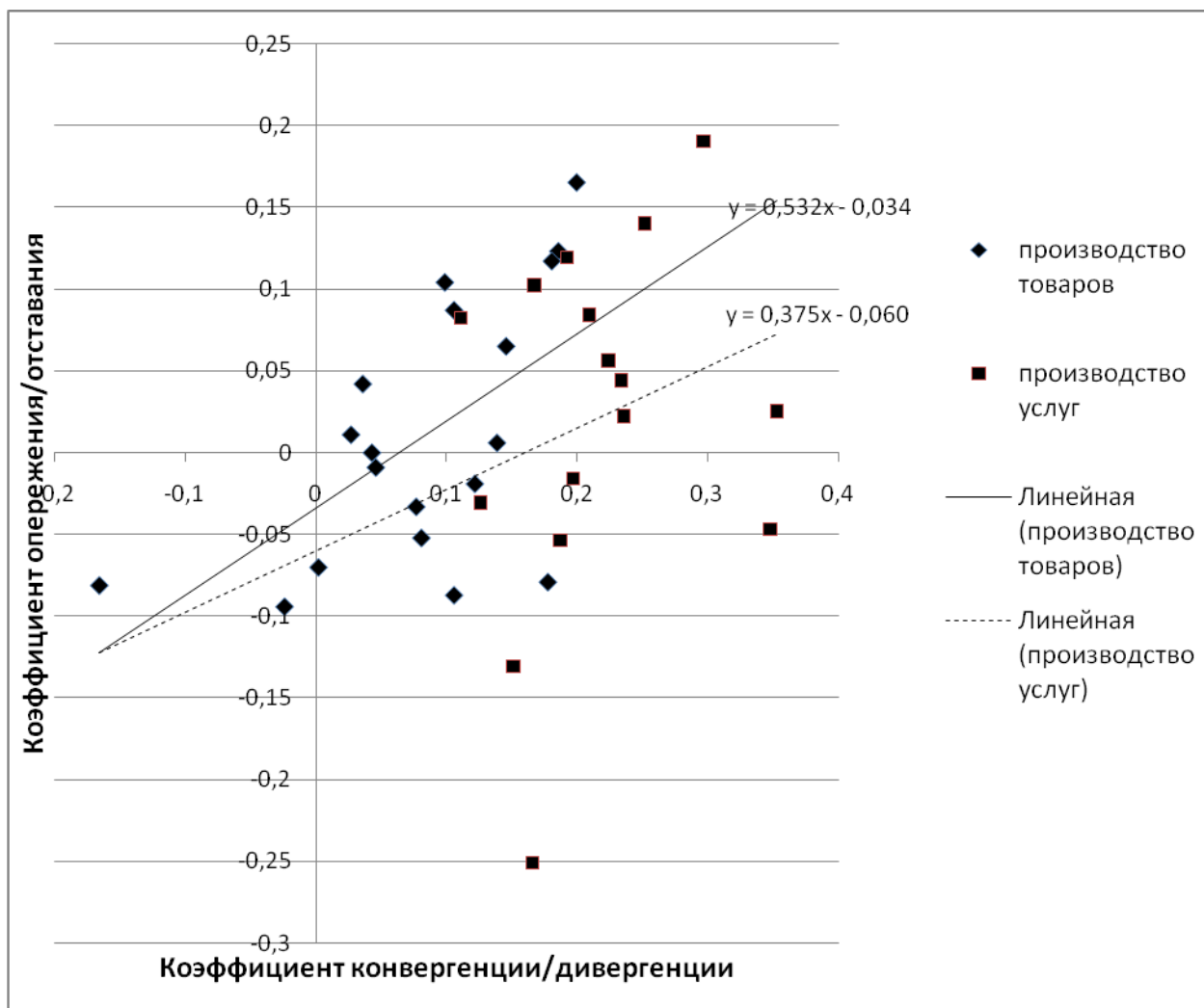


Рис. 1.1.2 - Тренды взаимосвязи коэффициентов опережения/отставания и конвергенции/дивергенции по отдельности для видов экономической деятельности, связанных с производства товаров и с производством услуг.

Однако в Украине наоборот происходит падение доли реализованной инновационной продукции в ее общем объеме (см табл. 1.1.3, составлено по [6], [8], [9]).

Доля реализованной инновационной продукции в общем объеме реализованной промышленной продукции сокращалась в Украине как для промышленности в целом, так и для большинства видов экономической деятельности, начиная с 2007 г.

Таблица 1.1.3

Доля реализованной в Украине инновационной продукции по видам экономической деятельности (в % к общему объему реализованной промышленной продукции)

Виды экономической деятельности	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Промышленность	6,5	6,7	6,7	5,9	4,8	3,8	3,8
Добывающая промышленность	5,4	6,1	3,9	0,5	0,6	0,3	0,2
Добыча энергетических материалов	1,5	–	–	0,0	0,0	0,0	–
Добыча неэнергетических материалов	9,7	13,9	7,8	0,9	1,3	0,5	0,3
Обрабатывающая промышленность	7,6	8,0	8,3	7,7	6,5	5,2	5,4
В том числе пищевая промышленность и переработка сельскохозяйственных продуктов	5,9	5,5	5,3	4,1	4,0	3,2	3,3
Легкая промышленность	2,9	2,0	3,1	1,8	2,4	2,2	2,3
Текстильная промышленность и пошив одежды	2,6	1,7	3,5	2,0	2,5	1,7	2,8
Производство кожи и кожаной обуви	3,8	2,6	2,1	1,5	2,2	3,2	1,4
Производство древесины и изделий из древесины	2,8	2,9	3,1	1,3	0,8	1,8	6,3
Целлюлозно-бумажное производство; издательская деятельность	11,2	12,8	9,8	10,9	4,6	5,1	0,8
Производство кокса и продуктов нефтепереработки	1,8	1,1	4,9	1,9	6,7	9,1	21,6
Химическая и нефтехимическая промышленность	17,6	17,6	17,0	5,4	3,0	2,9	3,9
Химическое производство	20,2	21,2	19,8	4,7	2,9	2,3	3,3
Производство резиновых и пластмассовых изделий	9,4	7,6	9,8	7,1	3,1	4,3	6,1
Производство другой неметаллической минеральной продукции	3,9	2,8	3,1	3,2	2,5	3,7	1,4
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	3,5	7,0	6,2	8,4	7,3	3,7	1,7
Машиностроение	18,2	14,8	15,6	16,8	13,0	10,5	8,2
Производство машин и оборудования	18,3	14,5	11,7	11,6	11,4	13,3	14,0
Производство электрического и электронного и оптического оборудования	17,0	14,8	19,6	15,7	14,8	10,2	8,0
Производство транспортного оборудования	18,6	15,0	16,5	20,3	13,6	8,4	4,3
Другие отрасли промышленности	...	2,4	1,2	3,8	7,1	4,6	3,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,5	0,7	–	0,0	0,0	0,0	–

Эта тенденция продолжалась и за границами анализировавшегося периода – после 2009 г. Таким образом, отсутствовала основа для опережающих изменений технологических коэффициентов производства, а значит, и существенного прогресса в конвергенции со странами с развитой рыночной экономикой.

К сожалению, данные о доле реализованной инновационной продукции имеются только по промышленности Украины. Об изменении подобного показателя в экономике в целом и ее других отраслях можно судить лишь косвенно на основе проводимых обследований инновационной деятельности в экономике Украины, которые дают представление о доле предприятий с технологическими инновациями в общем объеме реализованной предприятиями продукции (табл. 1.1.4, составлено по [6], [8]).

Таблица 1.1.4

Доля предприятий с технологическими инновациями в общем объеме реализованной предприятиями продукции, %.

Виды экономической деятельности	Только с технологической инновацией		С технологической инновацией и нетехнологической инновацией		С технологической инновацией, всего	
	2008	2010	2008	2010	2008	2010
Украина	9,2	7,7	24,5	20,9	33,7	28,6
Промышленность	15,2	14,6	36,9	28,8	52,1	43,4
Добывающая промышленность	4,5	11	47,2	27,2	51,7	38,2
Перерабатывающая промышленность	18,8	19	39,2	33,6	58	52,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4,3	2	20,7	13,5	25	15,5
Услуги	3,2	1,6	12,0	13,9	15,2	15,5
Оптовая торговля и посредничество в оптовой торговле	1,1	0,9	7,3	7,1	8,4	8
Деятельность транспорта и связи	13,9	5,2	31,9	13,9	45,8	19,1
Финансовая деятельность	0,7	0,3	14,0	42,6	14,7	42,9
Деятельность в сфере информатизации; инжиниринга, геологии и геодезии; технические испытания и исследования	7,0	2,6	26,2	10,1	33,2	12,7

Естественно этот показатель всегда намного выше, чем показатель доли реализованной инновационной продукции, так как инновационная продукция в общем объеме реализованной предприятием продукции может составлять лишь небольшой процент. Тем не менее, негативная тенденция развития

инновационной деятельности фиксируется и здесь после 2008 г. практически по всем крупным отраслям. Исключение составляет только финансовая деятельность, которую вряд ли можно отнести к отраслям, определяющим успех экономики в целом (если, конечно, речь идет не о Люксембурге, Кипре и т.п. «финансовых гаванях»). В связи с наблюдаемыми в Украине тенденциями развития инновационной деятельности и постепенным исчерпанием возможностей экстенсивного распространения имеющихся технологий можно ожидать замедления процесса конвергенции технологической структуры производства с развитыми рыночными экономиками, в том числе и с Германией.

Литература: 1 Основы теории переходной экономики (вводный курс) / Учебное пособие. – Киров: Кировская областная типография, 1996. - 320 с. 2 Архиреев С.И. Конвергенция экономической структуры Украины и Германии и место финансовой деятельности в этом процессе // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – Випуск 2(13).– Харків, 2012.- С.250-258. 3 Таблица витрати-випуск України за 2002 рік в основних цінах: Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. - Київ, 2004. - 52 с. 4 Таблица витрати-випуск України за 2009 рік в основних цінах, Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. - Київ, 2011. - 58 с. 5 Eurostat. European commission. // <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>. 6 Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. – Київ, ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України”, 2012. – 305 с. 7 Arkhiereiev S. Preliminary Compilation of Initial Data for Structural Convergence Detection of Posttransformation and German Economies // Вісник ХНУ ім. Каразіна. - №1042. - Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм.». - 2013.- С.70-75. 8 Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. Державний комітет статистики України. – Київ, ДП „Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України”, 2008. - 361 с. 9 Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. Державний комітет статистики України. - Київ, 2010. - 347 с.

Раздел 1.2

Этапы развития различных видов свободных экономических зон и их структуры

(Чисарик Миклош)

Свободные экономические зоны как особые хозяйственные образования прочно вошли в экономики многих стран мира. На протяжении многих веков некоторые страны создавали на части своей территории льготные условия, желая привлечь иностранный капитал и развивать отдельные виды хозяйственной деятельности. Свободные экономические зоны прошли длительный путь развития: от свободных портов и гаваней до транснациональных зон, объединяющих в себе несколько стран. Таким образом, корнями СЭЗ уходят в глубокую старину, но в то же время обогащают свою практическую деятельность новым содержанием современной цивилизации. Эволюция СЭЗ идет постоянно, при этом она не осуществляется в жестких однажды заданных рамках. Развитие идет от простого к сложному, от дешевого, быстроокупаемого варианта к многоотраслевому и капиталоемкому.

Различные типы свободных экономических зон называют "островками" мирового хозяйства, "окнами" для притока в многочисленные регионы и страны зарубежных инвестиций, технологий, управленческих навыков. Несмотря на то что свободные экономические зоны как территориально-хозяйственные образования существуют с незапамятных времен, проблем, связанных с их функционированием великое множество.

Исследование описывает этапы развития свободных экономических зон на протяжении многих столетий и их структуру изменения.

Как уже было сказано, СЭЗ относятся к древнейшим хозяйственным формированиям. Однако определение, раскрывающее сущность этих экономических структур, появилось сравнительно недавно.

В Киотской конвенции 1973 г. свободная зона определяется как "часть территории государства, где любые ввезенные товары обычно рассматриваются, в том, что касается импортных пошлин и налогов, как находящиеся вне пределов таможенной территории и не являющиеся предметом обычного таможенного контроля" (Зименков, 2005)

Размышляя над таким определением СЭЗ, профессор К.А. Семенов заметил: "Из этого определения видно, что свобода обособленной части государственного пространства является не абсолютной, а относительной. Свободной эта территория является лишь в том смысле, что ввезенные на нее товары освобождаются от таможенных пошлин, налогов на импорт и других

видов контроля за импортом, которые в соответствии с таможенным законодательством страны применяются в отношении импортируемых товаров на другие территории этой страны. Это означает, что товары, ввозимые в СЭЗ из-за границы, не декларируются как ввоз на территорию принимающей страны. Но в то же время законы не освобождают товаровладельцев и инвесторов от существующего экономического правопорядка, а лишь облегчают его. В связи с этим свободные экономические зоны, как верно заметил академик Е. Авдокушин, следовало бы именовать не свободными, а специальными экономическими зонами" (Зименков, 2005)

В то же время профессор К.А. Семенов дает свое определение свободных экономических зон, понимая их как "географические территории, которым их политические центры предоставляют более льготный по сравнению с общепринятым для данного государства режим хозяйственной деятельности. Иными словами, они являют собой анклав, где осуществляется выборочное сокращение государственного вмешательства в экономические процессы, т.е. составляют обособленную часть национального экономического пространства, на которой применяется определенная система льгот, не используемая на других территориях данного государства".

Как видим, такое определение СЭЗ отражает территориальность, систему льгот, анклавность и ограниченность влияния органов государственной власти в хозяйственной деятельности этих экономических формирований.

В. Игнатов и В. Бутов дают свое определение этих экономических формирований: "Свободные экономические зоны – ограниченные территории, морские и авиационные порты, в которых действуют особые льготные экономические условия для национальных и иностранных предпринимателей, способствующие решению внешнеторговых, общеэкономических, социальных, научно-технических и научно-технологических задач" (Зименков, 2005).

В широком смысле определения СЭЗ дали ученые Т.П. Данько и З.М. Округ. "Под СЭЗ, – утверждают они, – понимается суверенная территория государства являющаяся составной частью хозяйственного комплекса страны, где обеспечивается производство и распределение общественного продукта для достижения определенной и конкретной общенациональной интегрированной, корпоративной цели с использованием специальных механизмов регулирования общественно-экономических отношений производства и распределения, способных к диффузионному расширению ее границ" (Зименков, 2005).

Поясняя столь пространное определение, авторы подчеркнули, что СЭЗ всегда остается под юрисдикцией государства, ее территорией, никогда не пользующейся правом экстерриториальности. СЭЗ им видится как "искусственно созданное государством "вкрапление" в национальную экономическую среду и экономически значительно отличающееся от нее". Такое определение СЭЗ воплотило в себя территориальный суверенитет, экономическую комплексность, распределительные отношения расширенного воспроизводства, цели и специальный механизм регулирования. Но определение не уточняет, что же именно включает в себя этот специальный

механизм регулирования. Видимо, он предполагает систему преференций национальным и зарубежным инвесторам, соответствующий управленческий набор, и т.д. Но это не конкретизируется в определении СЭЗ.

В плане конкретности формулировки можно сослаться на "Большой экономический словарь", который определяет СЭЗ как "ограниченную часть национально-государственной территории, на которой действуют особые льготные экономические условия для иностранных и национальных предпринимателей (льготы таможенного, арендного, налогового, визового, трудового режима и т.д.), что создает условия для развития промышленности и инвестирования иностранного капитала". В этом определении не только указывается на особые льготные экономические условия для иностранных и национальных предпринимателей, но и конкретизируются важнейшие льготы СЭЗ. Однако это определение не полно отражает содержание механизма управления и функционирования СЭЗ.

По определению Международной ассоциации развития свободных зон (МАРСЭЗ), созданной в 1990 г., СЭЗ является особым территориально-хозяйственным образованием, как правило, открытым для финансово-хозяйственной деятельности любой страны, благоприятствующим экономическому, научно-техническому, экологическому и социальному развитию, специально создаваемому путём дополнительного делегирования органами центрального и местного управления прав и полномочий с жестко закрепленными и соблюдаемыми границами, свободным зональным законодательством, бюджетом, налоговой системой, органами управления.

Рассмотрим пять периодов роста и семь этапов развития свободных экономических зон. Развитие свободных экономических зон можно поделить на пять *периодов роста*. *Первый период роста до 1500-ых годов* представлен начальными свободными экономическими зонами, такими как свободные города, свободные порты, затем за ними последовали свободные экономические зоны, базирующиеся на торговле, такие, как например, как свободные порты и свободные экономические зоны, возникшие после 1500-ых годов. *Второй период роста сформировался с 1960-ых годов, когда появились свободные экономические зоны, базирующиеся на производстве*, такие, как например, экспорториентированные зоны, свободные экономические основы, базирующиеся на услугах или свободные финансовые зоны. *Третий период* представлен такими *комплексными свободными экономическими зонами*, как например, специальные экономические зоны, а также такие научно-технические СЭЗ, как научно-технический промышленный парк и технополисы, возникшие начиная с 1980-ых годов. *Четвертый период ознаменован приграничными свободными экономическими зонами*, возникшими в 1990-ых годах, например, такие зоны экономического сотрудничества без границ и треугольники роста без границ. И, наконец, *пятый период*, символизирующий региональную экономическую интеграцию, возникший после создания в 1930-ых годах *монетарного и экономического союза* между Голландией, Бельгией и Люксембургом и этот союз впоследствии

был оптимизирован Евросоюзом. Со временем развитие свободных экономических зон взяло ускоренный темп, в то время, как между первым и вторым периодом развития и становления СЭЗ прошло несколько столетий, потребовалось всего двадцать лет, чтобы СЭЗ из второго периода перешли в третий период становления и роста, а затем ещё 10 лет, чтобы из четвертого периода добраться до пятого.

На основе формирования экономических секторов, происходит разделение на *семь этапов развития*: свободные экономические зоны, базирующиеся на торговле (*1-й этап развития*); свободные экономические зоны, базирующиеся на производстве (*2-й этап развития*); свободные экономические зоны, базирующиеся на услугах (*3-й этап развития*); научно-технические свободные экономические зоны (*4-й этап развития*); комплексные свободные экономические зоны (*5-й этап развития*); свободные экономические зоны без границ (*6-й этап развития*) и свободные экономические зоны, проходящие сквозь границы (*7-й этап развития*). Некоторые свободные экономические зоны сыграли выдающуюся роль, как например, гамбургские свободные порты на первом этапе развития; свободный город Гонг Конг, экспорториентированные зоны Шаннон и Каошинунг на втором этапе развития; специальная экономическая зона Шеньжень и Силиконовая долина на третьем этапе; треугольник роста между Сингапуром, Индонезией и Малайзией; или на четвертом этапе зона экономического сотрудничества без границ между Германией, Голландией и Бельгией.

Исследуем этапы развития различных видов свободных экономических зон и их структуры.

1. Первый этап развития свободных экономических зон на основе торговли (период конца XVI века до 1940-ых годов).

Самой известной и самой старой формой свободных экономических зон являются зоны на основе торговли (зоны свободной торговли). До 1950-ых годов большинство свободных экономических зон в мире принадлежало именно к данному типу СЭЗ. В интересах получения (создания) непосредственной и непрямой прибыли для зоны свободной торговли отводят свободную экономическую зону на определенной географической территории. Обычно они создаются в портах, аэропортах, коммуникационных (транспортных) узлах или на территориях рядом с ними и они отделяются от других территорий данной страны забором или шлагбаумом. На таких отведенных территориях действует свободная экономическая политика с другими странами мира, разрешается ведение свободной торговли, а также складирование, хранение, переработка и производство товаров, основные виды экономической деятельности в пределах зоны. К свободным экономическим зонам, базирующимся на торговле, относятся такие свободные порты, как например, Гонгконг, Сингапур, один из Багамских островов Гранд Багамас, Гамбург, Бремен и Дуйсбург; свободные экономические зоны, такие, как например, Колон (Панама), Барселона, Генуя, Иквик (Чили); свободные таможенные зоны – свободные склады, как например, Бари и Рим, Буэнос

Айрес; транзитные зоны или торговые зоны «свободный склад», как например, зона «Сантос» (Бразилия) зона Калькутты в Индии [1].

Этот период развития и роста условно можно разделить на два этапа. *Первый период роста:* Первая серия свободных городов и свободных портов в Европе, начиная с конца XVI века и до начала XVIII века.

В начале XVI века развитию международной торговли в значительной мере способствовало развитие ремесленничества и промышленности, а также судоходства, и в особенности „открытие нового континента”. Свободные города и свободные порты сначала возникли на берегу Средиземного моря, а затем оттуда начали распространяться в сторону Северного и Балтийского морей. Они превратились в средство содействия „свободной торговли” для стран и регионов Средиземного моря в торговле с другими регионами и континентами. Наряду с содействием торговли, они еще выполняли роль шлагбаума (препятствия) на пути пиратов в рамках Ганзейского Союза. Типичными свободными городами и свободными портами XVII века были итальянские города Неаполь, Венеция и Триест, город Порто в Португалии, Дункерк во Франции [2], Копегаген в Дании, а также Бремен, Любек, Росток, Гданск и Кенигсберг в Германии [3]. До начала XVIII века изначально существовали две разновидности свободных экономических зон: свободный город и свободный порт. Свободные порты формировались на базе свободных городов и нашли свое распространение только в Европе в основном вдоль побережья Средиземного, Северного и Балтийского морей.

Второй период роста и становления охватывает процесс превращения свободных городов в свободные порты и зоны свободной торговли от середины XVIII до 1940-ых годов.

Первая промышленная революция (1760-1840) способствовала возникновению капиталистического способа производства, а также становлению и развитию экономики производства товаров (*kapitalista árutermelő gazdaság*). Свободные города, свободные порты и свободные экономические зоны были результатом развития капиталистической экономики производства товаров, развитию которого способствовал также разрыв с феодальной разрозненностью, разобщенностью, а также с развитием и распространением торговли. Великобритания, Голландия, Испания и Франция начали свою колониальную деятельность, колониальное расширение, с целью нахождения новых рынков, редких видов сырья и полупродуктов для капиталистической промышленности. Начиная с XVIII века до XIX века, возникли многочисленные колонии и свободные порты сначала в Европе и на Карибском море, а затем в Азии, Африке, например на Гибралтаре (в 1705 году) в Европе, в азиатском Сингапуре (в 1819 году), в Гонгконге (в 1841 в году), Адене (в 1853 году) и африканском Джибути (в 1859 году) [4]. К началу XX века с развитием непосредственной торговли между Европой и Латинской Америкой, исчезли зоны на Карибском море, однако большинство азиатских зон сохранили свое существование.

2. Второй и третий этапы развития свободных экономических зон: свободные экономические зоны, базирующиеся на производстве и услугах (период конца 1940-ых годов до 1970-ых годов).

После второй мировой войны во всем мире произошли огромные изменения в экономике и политике, происходящий в мире процесс развития науки и технологии оказал огромное воздействие на развитие свободных экономических зон. Для свободных экономических зон наступила золотая эра. Возник ряд новых видов свободных экономических зон, и одновременно зоны свободной торговли (СЭЗ, базирующиеся на торговле) вступили в период дальнейшего развития. Этот период развития свободных экономических зон также условно можно разделить на два этапа.

Трансформирование свободных портов и зон свободной торговли и возникновение новых видов свободных экономических зон в период от 1945 по 1959 год.

В послевоенный период во многих странах снова стали действовать свободные порты и свободные экономические зоны, и одновременно возникали новые. Например, после войны были восстановлены Генуя, Гамбург, Роттердам, Сингапур, Гонгконг и они возобновили свой статус центров международного судоходства и торговли. В этот период следует напомнить, что в Латинской Америке многие экономически менее развитые страны стали создавать свободные порты и свободные экономические зоны. В 1950 году в государстве Панама в городе Колон создается свободная экономическая зона, где разрешается как свободная торговля, так и некоторые виды производства и переработки продукции. В Чили была создана свободная зона Алика (Alica). На Карибском море снова заработали свободные экономические зоны и свободные порты, например, свободный Багамский порт. В Бразилии была создана свободная экономическая зона Манаус. Кроме того, в это время создавались свободные порты и на Бермудах [5].

В Шенноне впервые в мире был создан свободный таможенный аэропорт в 1947 году [6]. Однако, только в 1957 году был создан „Орган управления (развития) Свободного аэропорта Шеннон», единственной целью которого была популяризация аэропорта при том, что в 1959 году, в рамках свободной таможенной зоны была создана свободная промышленная зона, с целью переработки импортных товаров в экспортные товары [7]. Популяризация промышленной зоны Шеннона стала средством для привлечения большого количества самолетов на посадку, роста доходов (поступлений) и роста занятости населения. Шеннонский аэропорт и его свободная зона превратились в центр промышленности и сферы услуг, которые первоначально предназначались для европейского рынка [8].

Промышленные свободные экономические зоны представляют собой дальнейшую разновидность свободной экономической зоны, которая ранее базировалась на торговле. Эти зоны выполняют как производственные функции, так и торговые функции, то есть, здесь сочетаются благоприятная политика и льготный режим, а также эффективная административная модель в

пределах зоны только лишь для того, чтобы они служили макро- и микроэкономическим целям. Именно этот тип СЭЗ преобладает в экономически менее развитых странах, обладающих благоприятным географическим положением (порты), хорошо развитым промышленным базисом и дешевой рабочей силой. Характерными примерами служат зоны экспортного развития и свободные промышленные зоны в Восточной и Юго-восточной Азии, зоны свободной торговли производственной направленности в Соединенных Штатах, мексиканские предприятия-подрядчики, зоны свободного предпринимательства в Объединенном Королевстве.

С конца 1960-ых годов в менее развитых странах возникла тенденция роста в создании экспорториентированных зон. Для Шеннонской модели, то есть зоны развития экспорта 1960-ых и 70-ых годов характерным является функциональное развитие, что берет свое начало в зоне свободной торговли и первоначально было нацелено на производство товаров на экспорт [9].

Экономически менее развитые страны считали зоны, ориентированные на экспорт, средством привлечения иностранных промышленности, капитала и технологии, что привело к росту занятости населения, международного валютного рынка, развитию промышленности и экспортного потенциала. Мультинациональные предприятия развивающихся стран активно прилагали усилия к перемещению свободного капитала и резервов в предприятия с низкими затратами.

В экономически менее развитых странах развитие экспорториентированных зон способствовало тому, чтобы развитые страны создавали экспорториентированные зоны или чтобы зоны свободной торговли и свободные порты постепенно переходили и трансформировались в зоны, фокусирующиеся на производстве.

Под СЭЗ на основе услуг, следует понимать: с целью сохранения конкурентоспособности, а также для стимуляции развития отдаленных регионов, выбирают такой региональный центр, обладающий необходимыми коммуникационными данными или отдаленный регион. В этом регионе существует такая особая экономическая, административная политика и дерегуляция, которая не осуществляется в других регионах страны, а также ведутся специальные виды экономической деятельности, такие как финансовая, страхование, туризм и другие специфические виды деятельности в сфере услуг. В соответствии с видами экономической деятельности зоны подразделяются на свободные банковские зоны (Бахрейн, Панама, Люксембург, Кайманские острова и Багамы), свободные страховые зоны (Нью-Йорк и Лондон) и туристические свободные экономические зоны (Макао, Монако, Гамбург, Невада и Атлантик Сити).

Отрасли промышленности, обслуживающие банковский и страховой сектор, в основном урегулированы, поскольку необходимо защищаться от непорядочных и некомпетентных поставщиков услуг. Результатом такой регуляции стало то, что эти отрасли промышленности важнейшие виды своей деятельности переместили в другие страны, где случайно или по ряду

исторических причин действует менее жесткое регулирование. В результате этого только частично удалось защитить людей от непорядочных поставщиков услуг. Кроме того, не произошло ни роста занятости, ни роста налогов. Примером такого перемещения зарубежом служит Европейский Валютный Банк и Лондонский Ллойдс – обе организации укрепили свои позиции путем распространения своей коммерческой деятельности на Соединенные Штаты и другие страны [10]. В ответ на такой ход правительство США разрешило создание так называемых „Международных Банковских учреждений” и „Нью-Йоркской свободной зоны страхования». В этих СЭЗ, базирующихся в сфере услуг, местное регулирование не применяется к определенным видам коммерческой деятельности, которые в определенной степени вышли из под отечественно контроля. К потребителям льгот (тем, кто пользуется льготами), предъявляют ожидания возврата их деятельности на исходное место.

3. Четвёртый и пятый этапы развития свободных экономических зон: Научно-технологические и комплексные свободные экономические зоны (период от 1970-ых годов до конца 1980-ых годов).

После стадии развития, происшедшего в мировой политике и экономике и технологической революции, СЭЗ из зон, основанных на производстве и услугах, трансформировались в научно-технологические свободные экономические зоны. На четвертом этапе развития СЭЗ появились научно-промышленные парки и технополисы, а затем, в конце 1970-ых годов на 5 этапе развития появились всеохватывающие свободные экономические зоны.

Для промышленности высоких технологий характерным является высокая прибыль, большое стремление к инвестированию, тесная конкуренция, и высокая степень риска. Они обычно включают в себя такие технологии, которые работают с информационными, биологическими ресурсами, новыми видами сырья и новыми источниками энергии; технологии изучения космоса и океана, в интересах достижения высоких технологий и коммерциализации, а также, чтобы добиться быстрых результатов с точки зрения науки, технологии, экономики, чтобы создать зону в центре или в черте города, на территории, где имеются исследовательские институты, университеты, с соответствующими условиями жизни и коммуникациями. В этих зонах реализуются благоприятная политика и различные льготы и преимущества; исследования, образование, производство и место жительства либо интегрируются, либо в зоне доминирует одна или две функции; из этого следует, что зона – это такой комплекс, где знания, технология, кадры со специальным образованием, и капитал сплелись в тесном единстве. Зоны такого типа называются научными (научно-технологическими) зонами [11]. На основе функций и экономической деятельности различают научные парки (Стэндфордский Исследовательский парк), научно-промышленный парк (Хсинчу в Тайване), научный город или технополис (как например, Цукуба в Японии и София Антиполис во Франции), технологическая и промышленная зона (как например, Силиконовая Долина в Соединенных Штатах).

Развитие комплексных свободных экономических зон развился на основе СЭЗ, базирующейся на торговле, производстве, услугах и науке, и может включать в себя эти зоны. Существует небольшое число таких зон, но каждая из них обладает самыми главными характерными чертами СЭЗ и все они находятся на высоком уровне развития. Этот вид зоны представляет собой большую, географически отделенную территорию, предлагающую большой круг льгот и преимуществ, многофункциональная, с всеохватывающими (комплексными) целями, полными промышленными секторами, и пространственной структурой мульти-зон [12]. Типичными примерами таких комплексных (охватывающих) свободных экономических зон являются (свободная экономическая зона Манаус в Бразилии), комплексные порты (Гонгконг, Сингапур, Багамы), торгово-экономические зоны (китайский Шенжен) и более крупные свободные приграничные зоны (Тихуана и Мехикали в Мексике).

Комплексные СЭЗ значительно легче привлекают капитал, и проводят структурную реформу. С 1980-ых годов, параллельно с развитием технологии, менее развитые страны потеряли свои преимущества с точки зрения рабочей силы в этой отрасли промышленности. В 1980-ых годах непосредственные инвестиции, вложенные во всем мире, были более значительными по сравнению с инвестициями 70-ых годов, однако доля инвестиций в менее развитых странах сократилась. В начале 1980-ых годов всего 20% непосредственных прямых инвестиций поступило в экономику экономически менее развитых стран, в то время, как эта доля в 1970-ых годах составляла 26%. Львиная доля этих инвестиций - 20%- была вложена в Гонгконг, Сингапур, а также в другие регионы и народности новой индустриализации. Среди менее развитых стран ведется острая конкурентная борьба за получение и привлечение иностранного капитала. В менее развитых странах только комплексные СЭЗ способны привлекать больше капитала путем предложения более широкого спектра возможностей. Кроме того, некоторые новые СЭЗ использовались в качестве средства для достижения определенных экономических и политических целей. Комплексные СЭЗ, охватывающие целые сектора промышленности, способны воплощать в жизнь различные экономические и политические реформы, как об этом свидетельствует пример китайских специальных экономических зон.

После 1970-ых годов самое важное изменение, что произошло в развитии свободных экономических зон, их распространение в Соединенных Штатах Америки, на Востоке и Юго-востоке, включая Китай. Тот факт, как они быстро распространились в США в 1970-ых и 80-ых годах, напоминает процесс возникновения СЭЗ в менее развитых странах. Гаосюн в Тайвани, Батан на Филиппинских островах, Манаус в Бразилии, Ломе в Того, Сан Бартало Ел в Сальвадоре и Александрия в зоне Суэцкого канала, а также некоторые американские зоны свободной торговли, как например, Майами, Мк Аллен, Техас, Баффало, Канзас Сити и Миссури, являются примерами СЭЗ, где происходит складирование, хранение, производство и реэкспорт.

Комплексная свободная экономическая зона – отделенная большая территория, обособленная от экономики данной страны, а также отделенная физическими и природными границами, либо только относительно достигаема для остальных регионов страны. Зона может располагаться на территории морского побережья, внутри страны или на приграничных территориях, где уже имеются или как раз находятся в процессе создания соответствующие условия поставки и обычно занимают большую территорию, как например, специальная экономическая зона Гайнан в Китае, площадью 3400 км². На всей территории действует политика льгот и преимуществ, таких, как например, свободная торговля, финансовые и физические факторы стимулирования экономики. Структура управления зоны представляет собой сочетание структуры управления административной территории и СЭЗ. Видами экономической деятельности в комплексной зоне могут быть виды деятельности, зависимые как от рабочей силы, капитала, так и от технологий, такие например, как торговля, промышленность, сфера промышленных услуг или сельское хозяйство. Здесь производятся товары либо на внутренний рынок, либо на экспорт. Такие зоны обладают комплексными функциями, включая торговлю, производство, образование, исследование и место проживания; они могут включать в себя и другие типы СЭЗ, такие например, как зону свободной торговли, свободный порт, зону экспортного производства, высокотехнологический промышленный парк. Комплексные зоны являются многопрофильными и многоцелевыми. В их цели входят следующие задачи: привлечение иностранного капитала и технологий, создание рабочих мест, они служат осуществлению стратегии регионального развития и индустриализации, развитию региона, считавшегося некогда экономическим центром; развитию экономически отсталых регионов, а также осуществлению экономических и политических реформ на практике [13].

4. Шестой и седьмой этапы развития свободных экономических зон: Свободные экономические зоны без границ и сквозь границы.

Рост числа классических свободных экономических зон шаг за шагом способствовал осуществлению интеграции мировой экономики. Распространение свободных экономических зон привело к расширению и углублению связей между отдельными национальными свободными экономическими зонами и мировой экономикой.

Интеграция мировой экономики также оказала значительное влияние на развитие классических СЭЗ. Например, начиная с конца 1970-х годов в развитии свободных экономических зон одновременно произошли значимые изменения в параметрах территориального и функционального роста теперь зоны вышли за пределы государственных границ, то есть приграничные СЭЗ, выходящие за пределы государственных границ представляют собой временный, переходный тип свободной экономической зоны от классической СЭЗ до региональной интеграции экономики, охватывающей приграничные территории разных стран.

Учёные экономисты и географы постепенно принимают новую концепцию, согласно которой приграничная экономическая зона, как один из новых переходных видов СЭЗ, располагается между СЭЗ и межнациональной интеграцией региональной экономики. Название приграничная экономическая зона (без границ) указывает на то, что два государства или две провинции выбирают специальную приграничную территорию, в пределах которой действуют механизмы организации и координации в рамках административной структуры высокого уровня, и где органы самоуправления и предприятия несут ответственность за осуществление экономического сотрудничества и роста. Зона базируется на рыночной экономике, и в пределах зоны осуществляется (действует) благоприятный режим экономической политики, и органы управления и другие органы оказывают финансовую поддержку на различных уровнях, а также, в зоне существует хорошо функционирующая инфраструктура, для осуществления долгосрочных экономических и политических целей [14].

Поскольку они существуют недавно, и сейчас находятся только на первой стадии развития, приграничные экономические зоны получили различные названия, такие как, например, экономическая зона малого региона, приграничные зоны экономического сотрудничества [15], треугольник роста [16] и приграничная зона развития без границ [17]. Приграничное сотрудничество закладывает основы для европейской интеграции, начало которой уходит корнями в начало XX века. Приграничные территории могут обладать большой чувствительностью к иностранным решениям и изменениям. Вместе с созданием Общего Рынка и „европейской экономической зоны”, а также вследствие расширения, приграничные территории получают и могут получить новые шансы и перед ними возникают новые вызовы. Со времени возникновения Общего рынка в 1958 году, заложившего фундамент европейской интеграции, некоторые приграничные территории еще не адаптировались к данному процессу. Возникли самые различные противоречия и конфликты преимущественно на приграничных территориях, возникли так называемые «мягкие границы», на основе различий, вытекающих из языковых, культурных различий, менталитета или же вытекающих из обмена информацией, правовой системы. Некоторые приграничные территории между членами-государствами Евросоюза превратились в факторы, препятствующие дальнейшей интеграции в пределах Европейского Сообщества. При таких обстоятельствах приграничное экономическое сотрудничество как с экономической, так и с политической точки зрения, стало потребностью в масштабах Евросоюза. Однако, некоторое время спустя, многие приграничные регионы воспользовались такими возможностями развития, как благоприятное географическое положение и либерализация экономики, использование которых возможно для решения различных экономических, общественных проблем или проблем защиты окружающей среды. Особенно регионы близкие по культуре способны легко справиться с региональной интеграцией. 31- ая программа европейского сотрудничества

приграничных регионов приняла решение по финансированию программы INTERREG 1. В зону INTERREG входит множество приграничных регионов, которые рады совместному сотрудничеству и которые уже сделали первые, однако очень решительные шаги в направлении создания правительственной структуры без границ. Развитие треугольников роста без границ происходило по ряду объективных и субъективных причин. Общий рынок в Евросоюзе и в Североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА) запрещает для государств- не членом, принимать участие в территориальной интеграции экономики. При таких условиях во многих менее развитых странах планировалось осуществление экономического сотрудничества без границ на основе опыта СЭЗ, чтобы таким образом пользоваться преимуществами общих регионов и защиты собственной торговли. Исходя из высокой степени отличий в экономике и технологии между менее развитой экономикой и государствами – членами, менее развитые страны могут осуществлять экономическое сотрудничество без границ только на более низком уровне, чем развитые страны региональную интеграцию экономики. Треугольник роста без границ является очень эффективным методом использования общих экономических преимуществ, а также стимулирует экономическое развитие региона и территориальное экономическое сотрудничество. Треугольники роста без границ чаще всего встречаются в Азии. В общих чертах можно сказать, что треугольники роста без границ выросли из национальных СЭЗ. Например, в начале 1990-ых годов созданный китайский экономический треугольник в провинциях Гуандонг и Фуджиан, на основе моделей 4 СЭЗ, действующих в провинциях Гонг Конг, Макао и Тайвань. Причиной этому послужили экономические взаимосвязи, возникшие между четырьмя китайскими хозяйствами в области торговли, инвестиций, производства и маркетинга. До создания южного экономического треугольника роста Южно-Восточной Азии была создана зона развития экспорта в Батаме и на острове Риау. Созданные в малайзиском Пенангбане зоны развития и экспорта создали благоприятные предпосылки для формирования Северного треугольника роста. Восточный треугольник роста, треугольник в регионе реки Тюмень, находится в аналогичном положении.

Когда в 1976 году появилась первая СЭЗ без границ в Европейском Экономическом Сообществе, эти СЭЗ без границ развивались в направлении экономического сотрудничества и интеграции в пределах зоны, и это было характерным для СЭЗ и для окараужающих территорий. Их численность с 1990 года возросла. Большинство таких территорий (регионов), где в пределах Евросоюза возникли зоны экономического сотрудничества без границ (межнациональные или международные) и в Азии, где возникли треугольники экономического роста без границ, располагают потенциальными и стратегическими преимуществами, но одновременно являются и такими регионами, где региональная интеграция экономики и региональное экономическое сотрудничество находятся на более низком уровне, а также с позиции экономики и технологии эти территории менее развиты. Поэтому их

создание быстрее результат политического, чем экономического решения. Однако межнациональные зоны экономического сотрудничества без границ и межнациональные треугольники роста прошли большой путь развития с точки зрения притока информации, взаимопонимания, перемещения технологии и инвестиций, а также развития инфраструктуры. Для них нереально осуществление множества целей микроэкономического масштаба за короткий промежуток времени. На самом деле их стратегическая роль состоит в интеграции экономики через границы, осуществление регионального экономического сотрудничества и развития национальной экономики и технологии.

Свободные экономические зоны без границ как промежуточный (переходный) вид СЭЗ, являются результатом функционального распространения и развития СЭЗ, которые несут на себе отпечатки региональной интеграции экономики. То, что они расположены в приграничных регионах 2 или 3 стран, означает новый этап расположения СЭЗ. Точно также, как комплексные СЭЗ и региональная интеграция экономики, свободная экономическая зона без границ может включать в себя СЭЗы разных видов, как например зону свободной торговли, экспорториентированную зону, научно-технологический промышленный парк; и в зоне можно вести многочисленные виды деятельности, как например, торговля, производство, переработка, туризм, охрана окружающей среды. Также как и в зоне, все это происходит в льготном режиме, является приоритетным, предлагает развитую инфраструктуру; также, как и в случае регионального экономического сотрудничества свободные экономические зоны без границ получают материальную поддержку от правительства и организаций данной страны и соседних стран. На основе модели СЭЗ уровни правительственной структуры страны и между странами обладают некоторыми характерными чертами регионального экономического сотрудничества и региональной интеграции экономики. Национальная структура правительства-включая и региональные, местные и ключевые предприятия-ответственна за создание (построение) собственной инфраструктуры и развитие экономики. Организация сотрудничества между странами на различных уровнях состоит из стран-участников, таких как межгосударственные комиссии свободных экономических зон без границ, межгосударственных организаций, а также таких, как Эвросоюз. Первое звено отвечает за работу (функционирование) и координацию свободной экономической зоны без границ, а второе- за рамочные соглашения и финансирование свободных экономических зон без границ. Их целью является содействие развитию СЭЗ в целом, а также, подобно региональному экономическому сотрудничеству и региональной интеграции экономики, укрепление администрации без границ, формирование сотрудничества в области политики и права.

Свободные экономические зоны образованы и успешно действуют во многих странах мира. Они функционируют как в промышленно развитых

странах, так и в развивающихся странах. Многолетняя позитивная мировая практика зарубежных стран по созданию и функционированию свободных экономических зон свидетельствует об эффективности применения подобного метода оздоровления экономики и проведения в жизнь новых экономических идей на изолированных участках территории принимающих их стран.

Подводя итоги, можно сказать, что развитие свободных экономических зон происходило на протяжении многих столетий начиная с XV. и продолжается этот процесс развития в наши дни тоже.

Развитие свободных экономических зон можно поделить на *семь этапов развития*. Периоды роста в каждой стране отличаются по продолжительности, в зависимости от того, насколько была развита анализируемая страна. А этапы развития также проходили постоянные изменения. Для первого этапа потребовалось несколько столетий, а предпоследний и последний этап развития отделяют только несколько десятилетий. Это также указывает на то, что этапы развития подвержены тенденции бурного ускорения.

Литература: **1** For discussion, see: Grubel, 1) Herbert G. (1982), "Towards a Theory of Free Economic Zones", In: Review of World Economics, Vol. 118/1, p. 40; 2) U.S. Agency for International Development, A.I.D (1983), Free Zones in Developing Countries: Expanding Opportunities for the Private Sector, Program Evolution Discussion Paper No. 18, Nov. p. 3; 3) Meng Guangwen (1990), "The Bonded Warehouse Zone and the Establishment of Tianjin Free Port", In: Economic Geography, Vol. 10, No 2, China, p. 64; 4) Guo Xingchang (chief editor) (1987), An Introduction to World Free Port and Free Trade Zone, (Shijie Ziyougang He Ziyoumaoyiqiu Gailong), Publishing House of Beijing Aeronautical Engineering Institute, pp. 73,352-397. **2** Fan Sujie, Wang Guangzhong (1993), World Free Economic Zone, (Shijie Ziyou Jingji Qu), People's Publishing House, Beijing, pp. 7. **3** Hall, p. (1994), "International Urban System", In P. Roe (ed.), In: Emerging Regions in the Pacific Basin, the University of Texas at Austin, Austin, Texas. **4** Zhan Qicheng (1992), "The Special Economic Zones of Various Countries in the World", (Shijie Geguo De Jingji Tequ), In: Baike Zhishi, Beijing, p. **5** Fan Sujie, Wang Guangzhong (1993), World Free Economic Zone, (Shijie Ziyou Jingji Qiu), People's Publishing House, Beijing, pp. 9-10. **6** Soulsby, J.A., (1965), "The Shannon Free Airport Scheme: a New Approach to Industrial Development", In: Scott. Geogr. Mag., 81, pp. 104-114. **7** Sklair, L. (1988), "Foreign Investment and Irish Development: a Study of the International Division of Labor in the Midwest Region of Ireland, In: Progress in Planning, 29. 3, pp. 147-216. **8** McCalla, Robert J. (1990), "The Geographical Spread of Free Zones Associated with Ports", In: Geoforum, Vol. 21, No. 1, Pergamon Press Plc., pp. 128-129. **9** Xiangming Chen (1995), "The Evolution of the Free Economic Zones and the Recent Development of Cross-National Growth Zones", In: International Journal of Urban and Regional Research, Vol. 19, Apr. 1995, p. 600. **10** Grubel, Herbert G. (1983), "Free Enterprise Zones in Economic Development", In: New Opportunities for Entrepreneurship, Symposium 1983, Edited by Herbert Giersch, J. C. Mohr Tuebingen, p. 224. **11** Jung-Man Suh (1987), "Science-based Industrial Parks: The ROK Experience of Past Achievements and Future Prospects", In: Export Processing Zones and Science Parks in Asia, Asian Productivity Organization, Tokyo, pp. 85-120. **12** Guo Xingchang (chief edited) (1987), An Introduction to World Free Port and Free Trade Zone, (Shijie Ziyougang He Ziyoumaoyiqiu Gailong), Publishing House of Beijing Aeronautical Engineering Institute, p. 72. **13** McCalla, Robert J. (1990), "The Geographical Spread of Free Zones Associated with Ports", In: Geoforum, Vol. 21, No. 1, Pergamon Press Plc., p. 131. **14** Europäische Kommission (1995), Europa 2000: Europäischen

Zusammenarbeit bei der Raumentwicklung, Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, S. 127-135. **15** Pang Xiaomin (1997), "The Theoretical Conception and its Evolution of Regional Integration", (Qiuyu Yitihua De Lilunggainian Jiqi Yianbian), In: Territory and Territorial Economy, (Guotu He Guotujingji), No. 2, Beijing, p. 24. **16** Li Qing (1997), "The Trade Theory of Growth Triangle", (Zhengzhang Sanjiao De Maoyifazhan Lilung), In: Social Science Front, (Shehuikexue Zhanxian), No. 5, p. 93. **17** Xiangming Chen (1995), "The Evolution of the Free Economic Zones and the Recent Development of Cross- National Growth Zones", In: International Journal of Urban and Regional Research, Vol. 19, p. 593. **18** Д-р. Данко Л.-Чисарик М. (1998): Свободные экономические зоны в Венгрии. microCAD'98. Мишкольцский Университет.

Раздел 1.3

Экономический потенциал и эффективность его использования

(Баранник В.А.)

Понятие экономического потенциала (социально-экономического потенциала) настолько широко используется в экономических исследованиях, что, на первый взгляд, не требует дополнительного рассмотрения. В то же время, такое широкое распространение данного термина привело к некоторой размытости его истинного смысла и определенной нерелевантности (степени соответствия или адекватности). Именно поэтому считаю целесообразным еще раз уточнить терминологические особенности понятия экономический потенциал для различных субъектов хозяйственной деятельности (предприятие, отрасль, регион, государство) и, по возможности, определить новые признаки данного понятия, которые характерны для современного периода.

В общем понимании *потенциал* характеризует возможности, имеющиеся «запасные» средства, силу (поле) или средства, которые могут быть использованы (*средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определённой цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи*) [1, 2]. Понятие *экономический потенциал* определяет совокупность имеющихся и пригодных к мобилизации основных источников, средств страны, элементов потенциала целостной экономической системы, которые используются и могут быть использованы для экономического роста и социально-экономического прогресса [3, с. 24, 4].

Уже сами определения понятий потенциал и экономический потенциал показывают их достаточно сложную, интегрированную структуру, что, безусловно, не может не сказаться на достаточно широком поле их трактовки. Так, в работе [5], которая как раз и посвящена проблеме неопределенности понятия «потенциал» в экономических исследованиях, определены следующие научные парадигмы данного термина:

- экономический потенциал как совокупность ресурсов, которые есть в наличии;
- экономический потенциал как результат экономических и производственных отношений между субъектами хозяйственной деятельности;
- экономический потенциал как способность производительных сил к достижению определенного эффекта.

Аналогичные методологические подходы к пониманию понятия потенциал экономики определены и в работе [4, с. 25]. Ссылаясь на работу [6], авторы

приводят следующую частоту употребления в отечественной научной литературе разных признаков понятия «потенциала», а именно: потенциал как совокупность природных условий и ресурсов, запасов, ценностей - 42% случаев; потенциал как мощность производства (отраслей), фондов, ресурсов страны, региона - 18%; потенциал как ресурсная, экономическая, природная, региональная характеристика - 16%; потенциал как возможность производственных сил по достижению определенного эффекта - 8%.

Таким образом, в большинстве случаев, экономический потенциал, характеризуя возможность к развитию системы, обеспечения достижения целей и выполнения поставленных задач ассоциируется с определенной совокупностью ресурсов.

Для ответа на вопрос, какие именно ресурсы составляют такой потенциал, рассмотрим структуру экономического потенциала. Структурными элементами экономического потенциала определены [4]:

- *природный потенциал* - совокупность используемых и тех, которые могут быть мобилизованы, природных ресурсов в сочетании с природными условиями, которые влияют на экономическую деятельность и используются или могут быть использованы в процессе производства экономических благ;

- *трудовой потенциал* - количество и качество имеющихся трудовых ресурсов с учетом возможности их увеличения (в количественном и качественном измерении) при текущем уровне развития науки и техники;

- *научный потенциал* - это совокупная возможность национальной научной системы генерировать необходимые знания, воплощается в количественных и качественных характеристиках изобретений и нововведений и определяется численностью и профессионализмом ученых, занятых в различных сферах науки;

- *технический потенциал* (потенциал средств труда) - совокупность возможных и перспективных технических средств, которые используются или могут быть использованы в научно-исследовательских, конструкторских работах и на производстве направленные на повышение производительности труда;

- *технологический потенциал* - совокупность методов привлечения средств труда в производство для преобразования предметов труда на продукцию для конечного потребителя или для последующего использования что определяется уровнем социально-экономического развития;

- *информационный потенциал* - имеющиеся и те, которые могут быть мобилизованы, объемы информационных ресурсов, информационной техники и технологий для создания собственных, а также сбора, накопления, обработки и использования различных форм информации для удовлетворения соответствующих потребностей общества.

Кроме того, в работе [4] автором определены и другие составляющие экономического потенциала:

- *потенциал технико-экономических отношений* - совокупность отношений собственности, которые функционируют и развиваются в процессе развития

специализации, кооперации, комбинирования производства, его концентрации и т. (характеризуется, прежде всего, степенью развития общественного разделения труда, способностью отношений специализации, кооперирования и др. повышать эффективность общественного производства);

- *потенциал организационно-экономических отношений* - совокупность отношений собственности, которые функционируют и эволюционируют в процессе развития форм и методов менеджмента, маркетинга, обмена опытом и др. (этот потенциал определяется развитостью используемых форм и методов хозяйствования);

- *экономический потенциал отношений собственности* - характеризуется плюрализмом и развитостью существующих типов и форм собственности, характером и уровнем развития производительных сил, экономической политикой государства и другими факторами;

- *экономический потенциал управления* - определяется потенциалом системы основных форм и методов управления, механизмами исполнения экономических законов (важнейшая функция государственного управления), решения существующих социально-экономических противоречий, реализации отношений собственности, развития человека и его потребностей и обеспечения согласования функционирования всех элементов экономической системы во всех сферах общественного воспроизводства.

Таким образом, анализируя вышесказанное следует отметить, что экономический потенциал состоит не только из разных видов отдельных потенциалов (природного, трудового, научного, технического, технологического и т.п.) и определенных общественно-экономических отношений, что, по мнению автора работы [4], выходит за рамки традиционного (ресурсного) понятия потенциала и, в большей степени, характеризует эффективность реализации имеющегося (именно ресурсного) экономического потенциала.

Для объяснения этой мысли, еще раз вернемся к определению понятия потенциала, на этот раз для естественных наук. В общем плане, понятие потенциала отражает запас определенной характеристики (свободной энергии). Так, в теоретической физике понятие потенциал используется как синоним понятия потенциальная энергия. Кроме того, потенциал, в большинстве случаев, есть скалярной, статической величиной и, в этом смысле можно сказать, что определяет стартовые (начальные) условия развития процессов. Для оценки дальнейшего развития динамических процессов отметим, что одним из основных законов характеризующим их развитие есть закон сохранения энергии, который гласит: в изолированных системах полная энергия остается неизменной - энергия не возникает ниоткуда и никуда не исчезает, она превращается из одного вида в другой. Кроме того, если система состоит из нескольких потенциалов (источников энергии), то они, безусловно, будут складываться.

К сожалению, развитие динамических процессов в экономических системах не подчиняется закону сохранения энергии. Во-первых, экономическая система

не является изолированными, а, во-вторых, потенциалы разных составляющих прямым образом не складываются, хотя, в значительной степени, взаимосвязаны и взаимозависимы, а эффективность их реализации существенным образом зависит от состояния других потенциалов.

Таким образом, используя аналогию с определением потенциала в физике, экономический потенциал должен определять только стартовые условия развития экономических процессов и ограничиваться только природным потенциалом, трудовым или социальным потенциалом (которые, в большей степени не зависят от дальнейшей экономической деятельности и могут считаться как стартовые) и, частично, технико-технологическим потенциалом (часть технико-технологического потенциала уже является следствием экономических процессов использования природного и социального потенциалов).

В то же время, экономика, как наука, безусловно, не ограничивается определением только стартовых условий развития системы, а, в первую очередь, изучает законы динамических изменений экономических систем, влияния на такие процессы различных внутренних и внешних факторов. В этом плане, конечно же, должно меняться и традиционное (техническое) содержание понятия потенциала.

В качестве характерного примера можно привести два определения экономического потенциала, приведенные в работах [4 и 3, с.27], и принадлежат российскому академику Л. Абалкину: первое «потенциал - это обобщенная, сборная характеристика ресурсов», другое - «экономический потенциал - это способности экономики страны, ее отраслей, предприятий осуществлять производственно-хозяйственную деятельность, производить продукцию, товары, услуги, удовлетворять потребности населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления ». Наверное, здесь и скрыта определенная дилемма понимание понятия экономический потенциал, а именно: если в первом случае потенциал характеризуется как определенные стартовые условия работы системы, то во втором, он характеризует динамику процесса и, определенным образом, определяет эффективность реализации имеющихся потенциалов (ресурсного, трудового, технико-технологического и т.п.).

Именно вторая, динамичная форма трактовки экономического потенциала, стала наиболее приемлемой в экономических исследованиях. Аналогичным образом определяется и потенциал предприятия (социально-экономический потенциал предприятия или отрасли) как совокупность ресурсов и возможностей предприятия (отрасли), определяющих перспективы деятельности при тех или иных сценарных вариантах внешних условий, представляет собой взаимосвязанную совокупность технико-технологического, имущественно-финансового, товарно- и ресурсно-рыночного, научно-исследовательского и других видов потенциала [6].

Еще одним, достаточно важным, вопросом оценки потенциала есть определение единиц его измерения. Учитывая, что вышеприведенные

теоретико-методологические подходы определяют экономический потенциал как некую совокупность различных потенциалов, необходима достаточно универсальная количественно-качественная их оценка. В этом случае наиболее приемлемой количественной формой оценки потенциалов, безусловно, является стоимостная форма. При этом, определение единичной цены того или иного ресурса (потенциала) позволяет учесть и качественные его признаки.

Как показано в работе [7 с. 119], стоимостная оценка экономического потенциала позволяет:

- привести в стоимостном выражении суммарную величину экономического потенциала, который сконцентрирован на определенной территории (в определенном регионе), конкретном предприятии;
- установить удельный вес каждого элемента (вида) потенциала и его структуру;
- найти степень (эффективность) использования потенциала и его отдельных составляющих.

В то же время в работе [7 с. 120] определяется, что в настоящее время теоретико-методологические аспекты оценки экономического потенциала в стоимостном виде разработаны недостаточно. Среди таких нерешенных вопросов названы: группировка и оценка основных элементов экономического потенциала, методы и средства оценки экономического потенциала как в целом, так и отдельных его составляющих элементов, сопоставления различных оценок, оценка динамики изменения экономического потенциала и его составных элементов, использование проведенных расчетов в практической хозяйственной деятельности.

Один из возможных путей дальнейшего исследования экономических потенциалов связан с предложенной автором квазидинамической модели оценки уровня экономической безопасности. Данный подход к оценке интегрального уровня экономической безопасности базируется на определении количественной характеристики определенной сферы жизнедеятельности (*ее потенциала*) и качественной характеристики - состояния защиты определенного интереса (сферы жизнедеятельности), а также учету взаимовлияния и взаимозависимости выделенных основных сфер. Таким образом, в основе данной методики оценки положен расчет потенциалов основных сфер жизнедеятельности: в первую очередь - *экономической* (благополучие) и других основных ее подсфер (энергетической, финансовой, внешнеэкономической, инвестиционной и т.д.), *экологической* (природно-ресурсного потенциала), *социальной* и других. В общем виде концептуальное видение данной модели изображено на рис. 1.3.1.

Следует отметить, что в социально-экономическом смысле экономический потенциал связан с такой экономической категорией как национальное богатство (комплексная количественно-качественная характеристика природных и накопленных благ).

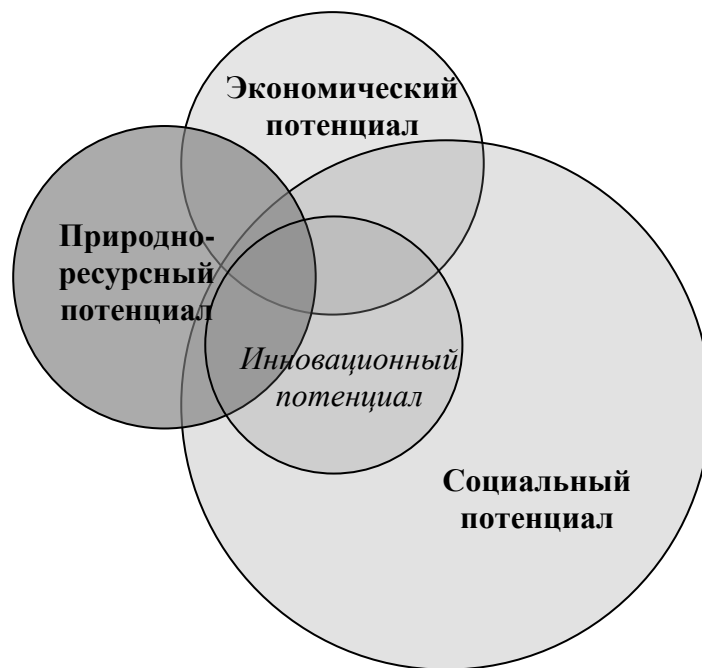


Рис. 1.3.1 - Концептуальное изображение основных сфер жизнедеятельности (основных потенциалов) и их взаимозависимостей в квазидинамической модели оценки уровня экономической безопасности

В квазидинамической модели количественной характеристикой экономического потенциала служит ВВП государства (для возможности адекватного сравнения разных стран и регионов принимается удельное (в расчете на одного жителя) ВВП с учетом паритета покупательной способности – реальных цен на основные товары в государстве). При этом отмечаем, что величина ВВП (экономического потенциала), во многом, будет определяться величиной природно-ресурсного потенциала, степенью и эффективностью его использования (степень использования природно-ресурсного потенциала изображена как пересечение экономического и природно-ресурсного потенциалом и равняется стоимости использованных за год сырьевых (природных) ресурсов). При этом отмечаем, что эффективность использования природно-ресурсного потенциала будет определяться количественными и качественными характеристиками социального (человеческого) потенциала.

Отдельно хочется выделить и такую составляющую часть социального (человеческого) потенциала как инновационный потенциал. С одной стороны, этот потенциал будет определяться уровнем развития науки и техники, который, в свою очередь, во многом будет определяться и экономическим потенциалом (наличием финансовых возможностей финансирования развития науки и техники).

Таким образом, использование квазидинамического подхода позволяет не только провести количественные оценки основных потенциалов, но и получить динамику их изменения для различных субъектов хозяйствования (государства, региона, предприятия), оценить уровни эффективности их использования, в том

числе и таких интегральных показателей эффективности экономической деятельности как конкурентоспособность, инновационность и многие другие, исследовать динамику их изменения, определить наиболее уязвимые (слабые) места и определить первоочередные меры по их устранению.

Література: **1** Потенциал [Электронный ресурс] / Вікіпедія, режим доступа: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Потенціал>. **2** Потенциал [Электронный ресурс] / Большая Советская Энциклопедия, режим доступа: <http://bse.sci-lib.com/article091960.html>. **3** Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / [Кіндзерський Ю.В., Якубовський М.М., Галиця І.Ю. та ін.]; за ред. канд. екон. наук Ю.В. Кіндзерського; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – 928 с. **4** Економічний потенціал України та шляхи його ефективного використання: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 [Электронный ресурс] / Р.Б. Матковський; Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2003. — 20 с. **5** Чаленко О. Про невизначеність поняття «потенціал» в економічних дослідженнях / Економіка України, №5, 2012 р., С. 32 – 40 **6** Клейнер Г.Б.. Словарь основных понятий стратегического планирования [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://vocable.ru/dictionary/89/word/potencial-predprijatija-socialno-yekonomicheskii-potencial-predprijatija> **7** Экономический потенциал административных и производственных систем : монография [текст] / Под общ. ред. О.Ф. Балацкого. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. - 973 с.

Раздел 1.4

Управление инновационным развитием предприятий

(Синиговец О.Н.)

В современной теории управления принято выделяют четыре уровня (стадии) конкурентоспособности предприятия. Каждому из них соответствуют свои подходы к организации управления.

При первом уровне конкурентоспособности установлен регулярный менеджмент и больше управление никак не влияет на конкурентоспособность. Роль менеджеров только в том, чтобы производить продукцию, не заботясь о конкурентах. Доминирование первого уровня конкурентоспособности может быть обусловлен слабостью конкуренции на внутреннем рынке при его ненасыщенности. Такой подход приносит организации успех, если она найдет на рынке место свободное от конкуренции. Организации второго уровня конкурентоспособности стремятся сформировать свои производственные и управленческие системы внешне нейтральными. Такие организации должны полностью соответствовать стандартам, установленным основными конкурентами на конкретном рынке. Организации третьего уровня конкурентоспособности отличаются вниманием к нуждам и пожеланиям потребителей, приоритетом маркетинга ориентированного на потребителя, внедрением инноваций при их одобрении конечным потребителем. Успех в конкурентной борьбе зависит не столько от производства, сколько от управления, его качества и эффективности. Организации четвертого уровня конкурентоспособности значительно опережают конкурентов. Они готовы составить конкуренцию любой организации в любом аспекте производства и управления. Любые изменения в управлении, организации производства, стратегии развития осуществляется с учетом результатов изучения рынка.

Конкурентоспособность предприятий в современных условиях в большей мере зависит от способности осваивать и внедрять инновации.

Инновационное развитие предприятий определяется осознанием повышенной роли инноваций и увеличением инновационной составляющей в структуре бизнес-процессов. Предприятие для обеспечения конкурентоспособности должно быть готовым к освоению новых технологий, позволяющих изготавливать более качественную продукцию с наименьшими затратами, к повышению инновативности, систематическому внедрению нововведений. Приоритетными задачами предприятий становятся обеспечение устойчивого экономического роста на основе увеличения объемов инвестиций, создания эффективной инфраструктуры, увеличения инновационного потенциала и повышения эффективности управления.

Инновационное развитие кроме основного инновационного процесса предусматривает развитие системы фактор и условий, необходимых для его осуществления. Реакция на изменение факторов внешней среды осуществляется внедрением результатов научных разработок качественных улучшений результатов деятельности в социальном, экономическом и экологическом аспектах на основе использования результатов научно-технического прогресса.

Устойчивое инновационное развитие обеспечивает развитие предприятий в течение длительного периода на основе внедрения инноваций, обеспечивающих переход экономической системы от одного устойчивого положения к другому.

Повышению социально-экономической эффективности от инновационной деятельности и росту рыночной стоимости предприятия способствуют согласованность и координация реализации научно-исследовательской деятельности, маркетинговых стратегий и обоснованных решений по финансированию на основе определения, анализа цепочки создания стоимости и соотношения с цепочкой создания стоимости для потребителя.

Инновационное развитие предприятий рассматривается как способ обеспечения стратегических преимуществ и как вид деятельности, результаты которого в виде нововведений могут использоваться в других отраслях.

Мультипликативный эффект зависит от инновационной составляющей, действие механизма мультипликатора определяет стимулятор его возникновения и наличие системных связей.

Инновационный мультипликатор – «умножитель инноваций» в виде формирования инновационных движущих сил организации, системы инновационных рычагов (факторов влияющих на инновационную активность), генерации и аккумуляции идей и знаний, логики потоков идей, знаний и компетенций, системы мотивации. Такое сочетание нацелено на обеспечение долгосрочного увеличения потока инноваций. Инновационный рычаг, как совокупность качественного повышения любого фактора, связанного с увеличением инновационного потенциала, который в результате может вызвать повышение инновационной активности и появление потока инноваций, формирует частный мультипликативный эффект. Такими рычагами могут быть низкие затраты, быстрый рост, высокие прибыли, сильные торговые марки, повышение гибкости и укрепление совместных усилий.

Исследования деятельности глобальных лидеров инноваций свидетельствуют о важности того, как реализовано инвестирование в персонал, процессы и инструменты взаимодействия. Особое значение имеют инструменты, механизмы и связи реализации инновационного процесса по генерированию идей и конвертации их в прибыльные проекты. [1,2]

Реализация проектов предполагает затраты на НИОКР и капитальные вложения производства продукции, пропорции между которыми определяет так называемый НИР-мультипликатор. Для предприятий целью является прирост рыночной стоимости предприятия, а не «краткосрочная» отдача

непосредственно затрат на НИОКР. НИР - мультипликатор позволяет определить потребность в инвестициях, осуществить выбор альтернативных вариантов, ориентированных на рост конкурентоспособности предприятия с учетом мультипликативных эффектов внедрения инноваций, их жизненного цикла, и обосновать рост рыночной стоимости предприятия.

Оценку уровня инновационного развития предприятия и определение факторов, которые необходимо активизировать для вывода предприятия на более высокий уровень инновационного развития реализуют по направлениям уровня концентрации производства, механизмов интеграции, инновационной инфраструктуры, инновационной активности. Внедрение инноваций может формировать принципиально новые комбинации, обеспечивающие новую фазу экономического роста.

Успех инновационной активности предприятия, его конкурентоспособность в рыночных условиях зависит от деятельности предприятия по постоянному внедрению, усовершенствованию и замене продукции, производственных процессов и методов сбыта. Основу этого составляют нововведения, которые проходят три стадии: на первой стадии нововведения стимулируются монопольным доходом предприятия, на второй стадии технические и коммерческие преимущества постепенно уменьшаются по мере того, как другие предприятия заимствуют первоначальную идею нововведения, на третьей стадии монопольная прибыль исчезает или существенно снижается – экономическая система поглощает нововведение и возвращается в состояние равновесия, но уже новое. Важными являются вторая и третья стадии, предприятие стремится к тому, чтобы деятельность предприятий-имитаторов не снижала норму монопольной прибыли.

Инновационная деятельность субъектов хозяйствования характеризуется инновационной активностью, которая измеряется коэффициентом инновационной активности или уровнем внедрения инноваций за текущий период.

Оценка инновационной активности в странах Европы основывается на расчете общего агрегированного индекса. Все индикаторы оценки разбиты на три группы: enablers – отражает основные внешние по отношению к предприятию движущие силы инновационной деятельности, firm activities – показатели деятельности предприятия, outputs – результаты деятельности предприятия как инноватора.

К факторам инновационной активности относят экономические, организационные, финансовые, социальные, экологические, бюджетные, технические.

Инновационная активность – это мера интенсивности реализации инноваций на предприятии, его инновационного потенциала и стратегическая характеристика эффективности. Инновационная активность является динамическим процессом реализации на предприятии инноваций. Она может иметь эндогенный характер усовершенствования процессов внутри

предприятия или быть экзогенной, ориентированной на конечного потребителя продукции.

Оценка инновационной активности реализуется по критериям интеллектуальности, инновативности и инновационности. Интеллектуальность – наличие у предприятия научно-технических достижений, интеллектуальных ресурсов и результатов для коммерческой реализации. Инновативность – способность предприятия стабильно работать в условиях нестабильной внешней среды. Основной характеристикой этого критерия является позитивное восприятие нововведений и в целом инновационной модели развития работниками предприятия. Для оценки восприятия новизны используется кривая Вундта. Для оценки готовности предприятия к внедрению инноваций используется показатель инновативности «ТАТ». Термин «ТАТ» исходит от американского словосочетания «turn – around time» («успевай поворачиваться»). Под этим термином понимается время с момента осознания потребности или спроса на новый товар к моменту его внедрения на рынок в крупных количествах.

Инновационность характеризует способность предприятия преобразовывать интеллектуальный продукт в нововведение, стремление к лидерству в инновациях. Она определяют качественные и количественные факторы преобразования нововведения в новые продукты.

Инновативность определяют как выявление нового знания, новых проблем или новых идей, имеющих ценность, освоение новых идей или новой информации за короткое время, генерация новых идей и реализация или использование ее результатов (инноваций). Инноваций не бывает без постоянной инновационности.

Стимулирование активизации инновационной деятельности предприятий реализуется посредством:

создания премиальных фондов за разработку, освоение и выпуск новой продукции соответственно прироста объема продаж;

внедрения мероприятий развития персонала, привлечения работников к управлению производством на основе создания «кружков качества»;

использование экспертной оценки эффективности, новизны и затрат разработки новых идей для установления оплаты труда.

Эффективность разработки стратегических управленческих решений в инновационном процессе определяется своевременностью предоставления проекта, степенью научного обоснования, многовариантностью расчетов, использованием инновационных технологий.

Оргструктуры и бизнес-процессы современных предприятий пока еще не способствуют внедрению инноваций. Содействовать внедрению инноваций могут отделенные от основного бизнеса инновационные подразделения с четкими целевыми установками. Для разработки новых идей целесообразным является создание внутренних (сотрудников и подразделений) и внешних (с поставщиками, университетами) сообществ.

В условиях современной конкуренции бизнес оптимизируют. Для реализации эффективного управления инновациями используется механизм аутсорсинга. Стимулирование, разработка и реализация инноваций проводится специализированными временными проектными организационными образованиями.

Предприятие не может все выполнять лучше других, оно и не должно весь инновационный цикл выполнять самостоятельно. Аутсорсинг – это управленческий инструмент передачи организацией функций, не входящих в сферу основных компетенций, создавая совместное или расширенное ядро деятельности стороннему подрядчику, специализирующемуся по выполнению данной функции. Если существуют сомнения о возможностях аутсорсера поглотить функцию без снижения качества и скорости выполнения работ или возможности реализации аутсорсинга, то реализуют инсорсинг. Основная особенность инсорсинговой модели в том, что ключевые решения принимает клиент, все функции генерального подрядчика реализует единая компания - инсорсер. Механизм управления инновациями на основе использования аутсорсинга включает деятельность таких групп организаций-аутсорсеров: разрабатывающие инновации, стимулирующие инновации, продвигающие и адаптирующие инновации, реализующие инновации. Все виды деятельности любой организации следует рассматривать с точки зрения их конкурентоспособности на открытом рынке. Поэтому все, кроме основной отрасли бизнеса, рассматривают через срез аутсорсинга. Если подразделения могут работать на рынке, то будут зарабатывать, если нет – продаются или ликвидируются.

Для обеспечения эффективности инновационного процесса необходимо учитывать процессы и принципы открытых инноваций. Предприятия, которые стремятся сформировать и удерживать конкурентные преимущества, должны реализовывать коммерциализацию собственных и заимствованных у других предприятий идей, интегрироваться, кооперироваться для обмена знаниями, инновациями с целью успешной реализации исследований и разработки. Для реализации принципов открытых инноваций разрабатываются и внедряются инновационные стратегии способов ликвидации разрывов в текущей деятельности предприятия внешними технологиями и создания новых возможностей и видов деятельности для внутренних технологий предприятия. К стратегиям открытых инноваций относят создание «отпочковавшихся» предприятий для преодоления тенденций бюрократии, разработки и реализации комплиментарных товаров, совместное проведение с партнерами НИОКР.

Основными принципами формирования открытой инновационной системы управления инновационным развитием являются признание инноваций как конкурентных преимуществ, восприимчивость к инновациям, создание модели инновационного саморазвития, организация инновационного развития на основе инновационных целевых программ [3].

Реализация стратегии открытых инноваций невозможна без совершенствования существующих организационных схем, внедрения новых

бизнес-моделей. Выбор бизнес-моделей определяет распределение прибыли, не прямых преимуществ и рисков между участниками инновационного процесса. Интеграционная модель предусматривает полный контроль инновационного процесса с целью получения максимальной доли прибыли и соответственно значительными первоначальными затратами, Модель дирижирования базируется на сотрудничестве с предприятиями на основе создания системы управления взаимоотношениями или управления сетью партнеров. Модель лицензирования определяет приоритет получения прибыли от идей и интеллектуальных активов без вложения средств в коммерциализацию.

На уровне предприятия формами реализации открытой модели инноваций выступают покупка технологий, совместные предприятия и альянсы, лицензирование, сотрудничество с университетами, собственность в университетских спин-офф (spin-offs), собственность в венчурном капитале инвестиционных фондов.

Распространение аутсорсинга НИОКР и открытость инноваций делают управление инновациями более сложным, могут приводить к потерям технологической компетенции и увеличению зависимости от внешних партнеров. Эффективный менеджмент интеллектуальной собственности является важным для определения полезных внешних ресурсов и удержания прав на собственные объекты интеллектуальной собственности.

Важнейшим аспектом конкурентоспособности предприятия является использование инновационных бизнес-моделей, способных обеспечить производство и реализацию товаров (услуг), соответствующих современным требованиям рынка. Инновационная бизнес-модель – это способ сочетания различных факторов бизнеса в цепочку создания стоимости нового продукта и повышения стоимости предприятия. К функциям бизнес-моделей относят определение ценностей, создаваемых инновацией, идентификация рыночного сегмента и целей использования инноваций, формирование структуры цепочки создания стоимости и определение ключевых активов реализации стоимостной цепочки, определение схемы движения денежных потоков, структуры затрат и доходов, идентификация позиции предприятия, формирование конкурентных стратегий создания и поддержки конкурентных преимуществ. Бизнес-модель не только фокусируется на создании ценностей, она определяет механизм преобразования созданной предприятием ценности в прибыль. Она по сути определяет, как инновационный подход будет создавать экономическую ценность покупателя, предприятия, акционеров и партнеров.

Инновационная бизнес-модель должна быть направлена на управление цепочкой создания инновационной стоимости в организации, звеньями которой являются: способ генерации идей; формирование оптимального портфеля проектов для обеспечения непрерывности денежных потоков; быстрота разработки проектов; преобразование процесса коммерциализации в ключевую компетенцию – организационную инновацию.

Генерация идей, разработка проектов могут быть отданы на аутсорсинг, который создает выгоды сокращения затрат за счет специализации, использования лучших инноваций и их реализации, повышения качества работы, повышения организационной гибкости, концентрации усилий на ключевых аспектах бизнесу, перевод рисков на партнеров, восполнение недостатка знаний работников предприятия, повышение операционной и организационной эффективности предприятия.

На генерировании инноваций специализируются такие основные типы организаций: компании-исследователи, «оптовые торговцы» инновациями, организации-архитекторы инноваций, миссионеры инноваций. Поэтому важным является управление партнерами.

Формирование портфеля из быстрореализуемых, долгосрочных возможностей развития и прорывных проектов обеспечивает создание жизнеспособного предприятия.

Инновации выполняют функцию генератора изменений, является источником развития бизнес-процессов, усовершенствования организационных структур предприятия, что несомненно обеспечит предприятию более стойкие конкурентные позиции.

Литература: 1 Давіла Тоні. Працююча інновація: Як управляти нею, вимірювати її та здобувати з неї вигоду / Давіла Тоні, Епштейн Марк Дж., Шелтон Роберт. ; за наук. ред. Т.Ф. Козицької ; пер. с англ. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2007. – 320 с. 2 Майкл Л. Стремительные инновации / Майкл Л., Воркс Джеймс, Вортсон-Хемфилл Кимберли ; пер. с англ. – К. : Companion Group, 2006. – 350 с. 3 Чесборо Генри. Открытые бизнес-модели. IP-менеджмент / Чесборо Генри ; пер. с англ. В.Н. Егорова. – М. : Поколение, 2008.

Глава 2

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ

Раздел 2.1

Программа инновационного развития промышленного предприятия как инструмент реализации стратегии (Бояринова Е.А.)

Инновационная стратегия предприятия в современных условиях хозяйствования является неотъемлемой составляющей его развития и обеспечения его конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. Соответственно исследованиям по программам инновационного развития госкорпораций и компаний с государственным участием России [1], проблемой развития таких предприятий является дефицит стратегического виденья. Сеем заметить, что такая проблема присутствует и на отечественных предприятиях как государственного так и частного сектора. Важный аспект стратегического управления инновационным развитием – это возможность предприятия реализовывать стратегический план. Именно поэтому, использования программ приобретает особую актуальность.

Управление программами развития предприятия согласно исследованиям М.А. Кирпичева, реализуется соответственно таким концептуальным положениям [9]:

- 1) успешная систематическая реализация процессов развития является объективным условием выживания и непрерывного роста предприятий;
- 2) в концепции программы и проекты рассматриваются как инструменты скачкообразного стратегического развития;
- 3) особенности, сложность и комплексность задач реализации процессов развития обуславливают необходимость учета факторов макро-, мезо- и микроуровней при реализации программ развития;

4) управление программами развития необходимо осуществлять с учетом фактора цикличности деятельности предприятий, который отражает нарушения движения капитала в процессе воспроизводства при неравномерности его преобразования и неадекватности форм и размеров капитала новым условиям ведения бизнеса;

5) с позиции системного подхода программа развития является системой инвестиционно-инновационных проектов;

6) программа развития должна быть органично интегрирована в общую систему управления и согласовываться с целями, стратегией и производственными процессами предприятия;

7) при реализации программ развития необходимо учитывать различия в свойствах нововведений-продуктов, нововведений технологий, нововведений-методов организации управленческих процессов;

8) необходимым элементом управления программами развития является использование автоматизированных систем управления проектами на базе информационных технологий, что существенно повышает эффективность функционирования системы в целом;

9) активизация деятельности предприятий в инвестиционно-инновационной сфере происходит по мере накопления критической массы благоприятных условий инвестирования.

В основном учеными уделено внимание инновационной программе предприятия, которая отождествляется с системой инновационных проектов, увязанных по ресурсам, исполнителям и срокам их осуществления, которая обеспечивает эффективное решение задач освоения и распространения инноваций [2]. Программа инновационного развития промышленного предприятия – это определенный сконцентрированный набор действий и мероприятий, адаптированных к потребностям предприятия, а также структурированных по ресурсной необходимости и во временном аспекте.

В Российской Федерации, под инновационной программой понимается документ, описывающий комплекс мероприятий, направленных на разработку и внедрение новых технологий, на разработку, производство и вывод на рынок новых инновационных продуктов и услуг, соответствующих мировому уровню, на содействие модернизации и технологическому развитию субъектов государственного сектора экономики путем значительного улучшения основных показателей эффективности производственных процессов, а также ориентированных на инновационное развитие ключевых отраслей промышленности [3]. Ее составление утверждено Министерством экономического развития и закреплено Методическими материалами по разработке программ инновационного развития акционерных обществ с государственным участием, государственных корпораций и федеральных государственных унитарных предприятий [3].

Целесообразной к рассмотрению является Российская практика создания программ инновационного развития ведущими предприятиями и разработанными рекомендациями по их составлению. Программа

инновационного развития предприятия может состоять из таких основными компонент [3-7]:

1) *вступление*. В этой части программы наводится характеристика предприятия, условия его функционирования, цели стратегического развития;

2) *структура или паспорт программы*. В паспорте программы кратко наводятся основные разделы документа и их содержание, например:

– основа для разработки программы (протоколы заседания комиссий, законы, стратегический план, рекомендации для разработки программы, методические материалы и т.д.);

– цель, задачи программы, в том числе по направлениям программных мероприятий;

– целевые индикаторы и показатели, в том числе по направлениям программных мероприятий (общие КРІ инновационной деятельности, себестоимость продукции, освоение новых технологий, разработка и выпуск инновационных продуктов (НИОКР), инновации в управлении, экологичность, производительность труда, информационные технологии, привлечения малого и среднего бизнеса в инновационную деятельность);

– сроки и этапы реализации программы;

– объемы и источники финансирования, в том числе по годам и направлениям программных мероприятий;

– ожидаемые конечные результаты реализации программы, в том числе по направлениям программных мероприятий;

3) *цель, задачи и принципы инновационного развития предприятия*;

4) *правовые аспекты разработки Программы* (планово-программные документы, рекомендации и т.д.);

5) *основные понятия программы, глоссарий*;

6) *обобщенная система развития* (executive summary), главными компонентами которой являются [3-7]:

1) *система управления инновационной деятельностью*. Этот раздел включает:

– выделение организационных структур, отвечающих за инновационное развитие;

– разработка комплекта документов в сфере управления инновационной деятельностью (в комплект документов могут включаться: программа инновационного развития, программа НИР и НИОКР, программа по освоению новых производственных технологий, программа повышения экологичности производства, программа предприятия по взаимодействия с вузами и научными организациями, инновационными структурами, программа взаимодействия с предприятиями малого и среднего инновационного бизнеса, программа по развитию международного сотрудничества, мероприятия по внедрению инноваций в бизнес-процессы);

– организацию процесса внедрения инноваций, организацию мониторинга и контроля результативности инновационной деятельности на основе комплекса ключевых показателей (КРІ);

- развитие имеющихся инновационных мощностей на предприятии;
 - организация сотрудничества с высшими учебными заведениями и научными организациями;
 - организация сотрудничества с малым и средним бизнесом
 - формирование мероприятий и плана финансирования;
- 2) *инновационный и технологический аудит зарубежных компаний*:
- выбор зарубежных компаний для сравнения;
 - текущее состояние зарубежной компании;
 - освоение новых технологий зарубежными компаниями;
 - выпуск новых продуктов зарубежными предприятиями (описываются, какие новые продукты зарубежная компания / предприятие выпускает сейчас и планирует к выпуску в ближайшее время, как у нее налажен процесс обновления продуктовой линии, на какие рынки и на какие категории потребителей оно ориентируется, как эта деятельность повлияет на конкурентоспособность);
 - инновации в сфере управления зарубежными компаниями (степень современности бизнес-процессов зарубежных компаний, ее уровень расходов на инновационное развитие, а также система управления инновациями и инновационным развитием);
 - обоснование критических КРІ зарубежных компаний (определяются и обосновываются критические КРІ для каждой зарубежной компании в отдельности и объединяющие общие КРІ);
 - анализ освоения новых технологий зарубежных компаний (характеризуются общие свойства и тенденции потребления новых технологий зарубежными компаниями, с конкретным анализом сильных и слабых сторон);
 - анализ инновационных продуктов зарубежных компаний (определяются общие свойства и тенденции выпуска зарубежными компаниями инновационных продуктов и услуг с конкретным анализом сильных и слабых сторон);
 - анализ инноваций в управлении зарубежных компаний (характеризуются общие свойства и тенденции инноваций зарубежных компаний в управлении конкретным анализом сильных и слабых сторон).

Следующим этапом является сводная сравнительная характеристика зарубежных компаний, где находятся все выводы технологического аудита;

3) *технологический аудит компании*. Этот раздел констатирует текущее состояние инновационного развития предприятия и включает содержательную (текущее состояние предприятия, анализ освоения новых технологий предприятием, анализ инновационных продуктов предприятия, анализ инноваций в управлении предприятием) и аналитическую части (текущий КРІ инновационной деятельности, анализ освоения предприятием новых технологий, анализ инновационных продуктов предприятия, планы коммерциализации и вывода на рынок инновационных продуктов, анализ инноваций предприятия в управлении).

Для стратегического инновационного развития предприятий промышленности, в том числе и частного сектора, формирование программ также актуально. На наш взгляд, структура программы, должна быть дополнена.

Одно из дополнений – это раздел посвященный реализации *стратегического маркетинга инноваций*. Следует детально проанализировать ситуацию бизнес-среды. Такой анализ необходим также для выяснения, какие именно стратегические решения принимались последние годы на предприятии. Стратегическое управление маркетингом инноваций, кроме обеспечения долгосрочного плана инновационного развития, способно способствовать адаптации предприятия к изменениям внешней среды, повышению конкурентоспособности и его инновационного потенциала. Следует учесть построения соответствующей инфраструктуры, которая бы включала финансовое обеспечение реализации маркетинговых мероприятий, информатизацию, обучения и привлечения кадрового состава, обладающего необходимым инструментарием исследования рынка инноваций и продвижения инновационной продукции. Следует отметить, что на эффективную реализацию маркетинга инноваций влияет и инфраструктура рынка инноваций, которая должна включать как основных субъектов так и посредников. В контексте указанного, управления маркетингом инноваций направляется на создание и поддержание инновационных коммуникаций со всеми «игроками» и интегрирование предприятие в рыночные процессы. Правильное управление разработкой концепции маркетинга инноваций на предприятии позволяет решать задачи стратегического вектора инновационного развития и способствует формированию инновационной политики.

Необходимой составляющей программы инновационного развития становится программа включение маркетинга инноваций в инновационный процесс (табл. 2.1.1).

Дополнительным структурным компонентом программы инновационного развития является клиентская составляющая. Учитывая особенности функционирования промышленных предприятий, а особенно предприятий ориентированных на промышленный рынок, в программу инновационного развития должны входить исследования связанные с:

- анализом инновационного потенциалы клиентов для предоставления коррелированных продуктов с их возможностями;
- прогнозированием инновационного и технологического развития клиентов для согласования собственного развития промышленного предприятия;
- мерами по влиянию на инновационное и технологическое развитие клиентов для обеспечения собственной клиентской базы в будущем;
- компаративный анализ существующих клиентов с растравлением стратегических приоритетов.

Таблица 2.1.1

Реализация маркетинга инноваций по главным этапам инновационного процесса

Этапы инновационного процесса	Маркетинг инноваций на этапах инновационного процесса
1	2
Генерация идеи	Выявление способов удовлетворения имеющихся потребителей
	Маркетинговые исследования по выявлению латентных потребностей потребителей
	Адаптация и изучение идей инноваций на основе методов генерирования идей
	Формирование маркетинговой концепции новых продуктов и услуг
	Анализ рынка на предмет соответствия идеи инноваций изобретателей современным и будущим запросам рынка
НДДКР	Патентные исследования
	Разработка товарных линий инноваций
	Разработка замысла продуктовой или процессной инновации
	Постоянный мониторинг рынка по сопоставимой удовлетворенности потребностей в процессе разработки новинки
	Исследования инновационного рынка на предмет выявления соединительных связей с имеющимися инновациями
	Исследование рынка о наличии или возможности разработки технологий или оборудования для создания продуктовых инноваций
	Прогнозирование темпов научно-технического прогресса
	Прогнозирование конкурентоспособности нововведения
Экспериментальные работы	Предыдущее оценивание рыночной привлекательности нового продукта
	Пробный маркетинг
	Прогнозирование спроса с учетом специфики потребителей инновационного продукта
Производство	Планирование и организация процесса производства нового товара
	Прогнозирование объемов сбыта инновационной продукции
	Формирование портфеля заказов инноваций
Коммерциализация, диффузия	Обеспечение инновационных коммуникаций маркетингового канала
	Реализация маркетинговых мероприятий по продвижению инновационной продукции
	Разработка и реализация маркетинговой стратегии продвижения инновации на рынок

В таком же контексте необходимо учитывать и поставщиков ресурсов для создания продуктов с высокой степенью новизны, а также их возможностей дальнейшего роста.

Современные конкурентные условия в контексте развития "открытых" инноваций требуют уделения внимания планированию и наращиванию научно-

исследовательского потенциала, а также заделов возможных модернизации, обновления и смены продуктов и технологий за счет собственных возможностей.

Актуальным для формирования рассматриваемой программы является включение в нее вопросов развития бизнес-потенциала промышленных предприятий и рыночного администрирования. Отсутствие таковых влечет к ограничению коммерческих и деловых действий промышленных предприятий, узкой специализированности и не качественной вертикальной диверсификации.

Таким образом, развитие промышленных предприятий на основе программного подхода концентрирует, координирует и балансирует потенциалы предприятия с его задачами и желаемыми результатом, а также оперирует и структурирует бизнес-процессы. Наличие программ инновационного развития имеет и стимулирующий эффект, а также обеспечивает комплексность и оперативность выполнения поставленных задач.

Формирования программы инновационного развития промышленных предприятий в стратегическом контексте, требует учета в них задач стратегического маркетинга инноваций, инновационного развития клиентской базы и поставщиков, наращивания научно-исследовательского потенциала и бизнес-потенциала. Это позволит повысить социально-экономический и синергетический эффект от ее внедрения и выполнения.

Литература: 1 Рейтинг программ инновационного развития госкорпораций и компаний с государственным участием. Сборник аналитических материалов. // Эксперт РА, Форум русских инноваций. – М. 2012. – 26 с. 2 Козлова Ю. А. Разработка подходов к формированию инновационной программы предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Козлова Ю. А. – СПб., 2006 – 18 с. 3 Методические материалы по разработке программ инновационного развития акционерных обществ с государственным участием, государственных корпораций и федеральных государственных унитарных предприятий [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития Российской Федерации – М, 2011. – Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/3573940045a1122d8a8f8f4dc8777d51/metodicheskie_materiali.doc?MOD=AJPERES&CACHEID=3573940045a1122d8a8f8f4dc8777d51. 4 Методические рекомендации по созданию в энергетических компаниях системы управления инновационной деятельностью. Издание официальное. – М., 2009. – 108 с. 5 Основные положения Программы инновационного развития ОАО «РусГидро» 2011-2015 годы с перспективой до 2012 г. [Электронный ресурс] – М., 2001. – 35 с.– Режим доступа: <http://innoedu.ru/projects/pir/presentation/2011-02-08/RusGidro.pdf>. 6 Программа инновационного развития открытого акционерного общества «Мурманский морской торговый порт» на период 2011 - 2015 г., 2011 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.portmurmansk.ru/imgs/news/pid.pdf>. 7 Программа инновационного развития «Мурманский морской торговый порт», 2011. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rao-esv.ru/documents/PIR%20RAO%20ES%20Vostoka_.pdf. 8 Бояринова К.О. Ключові аспекти управління маркетингом інновацій на підприємстві [Електронний ресурс] / К.О. Бояринова, А.В. Кушнір // Проблеми системного підходу в економіці: Електрон. наук. фах. вид./ НАУ; В.В. Мова (гол.ред.) – 2010. – Вип. 4. – Режим доступу до журналу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_4/Kushnir_410.htm. 9 Кирпичев М.А. Теоретические аспекты создания системы управления программами развития промышленных организаций / М.А. Кирпичев // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2012. – № 3. – С. 92-95

Раздел 2.2

Формирование стратегий промышленного предприятия (Яблонская-Агу Н.Л.)

Стратегическое управление работой промышленного предприятия, применение которого позволит повысить уровень его экономической активности, должно включать следующие этапы: определение стратегических целей деятельности и мотивация персонала для их достижения; формирование стратегического набора альтернатив реализации поставленных целей; организационная реорганизация предприятия, обеспечивающая его превращение в самоуправляемую структуру, которая способна не только реализовать поставленные цели, но и саморазвиваться, обеспечивая проактивное управление субъекта хозяйствования. Реализация подобного подхода позволит говорить о предприятиях как о рыночно-ориентированных системах, осуществляющих эффективное преобразование исходных ресурсов в конечную продукцию в соответствии с быстро изменяющимися условиями их функционирования и развития. Исследованию данной проблемы уделено достаточно внимания [1 – 16], однако состояние ее решения требует уточнения ряда положений относительно выбора комплекса стратегий функционирования субъекта хозяйствования, так как обоснованные рекомендации по формированию стратегического набора альтернатив функционирования предприятия и его организационной недостаточно полно отражены в современных научных публикациях. Решению данного вопроса и посвящен представленный материал, целью которой является освещение результатов проведенных исследований по данной проблеме.

На сегодняшний день известны два принципиальных подхода к стратегическому управлению: реактивный, предполагающий адаптивное поведение предприятия, когда оно занимает пассивную позицию, приспособившись к изменившейся внешней ситуации; проактивный, предполагающий свободные действия, целенаправленное поведение субъекта хозяйствования, когда он преследует достижение заранее намеченной цели и не столько приспособивается к сложившейся обстановке, сколько сознательно и целеустремленно формирует ее сам, изменяя себя и свое внешнее окружение.

Как показывает практика, большинство промышленных предприятий Украины используют реактивный подход в управлении, реализуя модель поведения менеджера, заинтересованного в получении наибольшего дохода на имеющейся производственной базе без существенных вложений средств с учетом принципа диверсификации бизнеса. При этом цели развития предприятия определяются исключительно на основе анализа текущих

ситуаций для разрешения уже возникших противоречий. Такая модель не позволяет реализовать стратегические приоритеты, обеспечивающие субъекту хозяйствования устойчивые сравнительные преимущества, без которых удержаться на внутреннем рынке, а тем более занять нишу на мировом невозможно. Исчерпав резервы реактивной модели, предприятия все более начинают осознавать тот факт, что в условиях жесткой конкуренции эффективно функционируют только те хозяйственные структуры, которые в состоянии наилучшим образом реализовывать не только свой внутренний потенциал, но и потенциал внешней среды. Реализовать подобный подход возможно на основе модели проактивного управления, когда сознательное воздействие менеджмента на процесс развития предприятия в состоянии предусмотреть и упредить вероятное и перспективное, то есть возможное в будущем, противоречие, а система управленческих мероприятий по его предотвращению или компенсации позволит сохранить и упрочить рыночные позиции субъекта хозяйствования [1, 3, 7].

В настоящее время реализации такой политики препятствует недостаточная разработанность теоретических основ и методического инструментария формирования стратегического набора альтернатив и построения организационной структуры управления, обеспечивающей его практическое осуществление. В этой связи в данной статье предложен концептуальный подход к стратегическому управлению промышленным предприятием и к проведению его стратегической организационной реорганизации. Основными этапами предлагаемого подхода являются: диагностика экономического состояния предприятия; формирование стратегического набора альтернатив; разработка организационной структуры, которая бы способствовала его реализации, то есть обладала бы достаточным уровнем гибкости и самостоятельности составляющих ее элементов, в качестве которых целесообразно использовать стратегические центры хозяйствования (СЦХ). Рассмотрим предложенные этапы в приведенной последовательности.

Для диагностики экономического состояния предприятия целесообразно использовать достаточно полную, представительную и в то же время информационно избыточную систему показателей, определение которых не требует проведения специальных и трудоемких дополнительных исследований, с одной стороны, и обеспечивает возможность непрерывного мониторинга экономического состояния предприятия, с другой. Система показателей должна предоставлять возможность получать информацию обо всех видах экономических ресурсов предприятия. В соответствии с величиной отклонения фактических значений показателей от ожидаемых или средних значений по некоторому исследуемому кластеру предприятий, под которым понимается их совокупность в соответствии с организационно-правовой формой, отраслевой или региональной принадлежностью, экономическим состоянием, отдельно взятое предприятия можно охарактеризовать как: нормальное для данного кластера, когда фактические значения показателей отличаются от средних в пределах статистической ошибки измерений; предкризисное; кризисное;

критическое, когда преобладающее количество показателей имеют значения ниже средних. Целями подобной диагностики являются: выявление деструктивных факторов и элементов экономического положения субъекта хозяйствования; определение причин и источников деструктивности; разработка стратегического набора альтернатив для выхода из создавшейся ситуации и улучшения его положения.

Процесс формирования стратегического набора альтернатив функционирования и развития предприятия является деятельностью, которая должна выполняться на всех уровнях управления, а непосредственно стратегический набор представляет собой систему взаимосвязанных субстратегий, которые отражают специфику жизнедеятельности данного предприятия, характер и способы реализации его желаемой и ожидаемой позиции на рынке.

Наилучшим образом специфику жизнедеятельности предприятия можно отразить, используя такие дефиниции как функционирование, рост и развитие. В системе классификации стратегий эти понятия являются исходными и служат базой для формирования общеэкономических стратегий на первом этапе формирования стратегического набора альтернатив [12].

Функционирование – форма существования социально-экономической системы, которой является предприятие, выполняющей свои функции в системе более высокого уровня организации, например, корпорации или ассоциации и воспроизводящей при этом саму себя, то есть характеризующейся неизменностью значений параметров жизнедеятельности. В данном определении функционирование имеет двойственный характер: система существует, поскольку каждый ее элемент выполняет присущую ему внутреннюю функцию, и, существуя, она выполняет свою общесистемную внешнюю функцию. Функционирование может иметь место тогда, когда оно регулярно (стабильно) в предполагаемых, заданных масштабах в отношении основных контрольных параметров работы предприятия, которыми являются объем выпускаемой продукции и емкость занимаемых рынков. Изменения, вызванные как внешними, так и внутренними причинами, дестабилизируют функционирование, переводят его в нестабильный режим, требующий корректировки, восполнения потерь времени, труда, материальных и прочих видов ресурсов. Предельным состоянием нестабильного функционирования является кризис.

Если социально-экономическая система воспроизводит себя на расширенной основе (количественно), не меняя при этом своих основополагающих качественных характеристик, которыми являются уровень прогрессивности техники и технологии, качество и ассортимент выпускаемой продукции, обслуживаемые рынки, то целесообразно говорить об общеэкономической стратегии роста, имеющего характеристику экстенсивности. В том случае, когда жизнедеятельность предприятия сопровождается качественными изменениями в ассортименте выпускаемой продукции, применяемых технологиях и оборудовании, квалификации

персонала, имеет место интенсивный путь развития, то есть общеэкономическая стратегия развития [10, 11].

Применительно к предыдущему состоянию предприятия или показателям среднеотраслевого уровня, функционирование, рост и развитие могут иметь как положительную, так и отрицательную, то есть прогрессивную или регрессивную, разновекторную направленность, измеряемую количественно и характеризующуюся качественными параметрами, результирующими показателями функционирования и внутреннего структурного построения промышленного предприятия. Таким образом, методически стратегия сокращения не является самостоятельной, а представляет собой одну из разновидностей общеэкономических стратегий.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод о целесообразности использования трех общеэкономических стратегий жизнедеятельности предприятия и шести их субстратегий. Отличительной чертой и сравнительным преимуществом представленной совокупности общих стратегий является то, что положенные в их основу понятия являются равноправными, взаимосвязанными и взаимозависимыми, то есть системными. Построенная на единой теоретической базе, данная система понятий комплексно отражает различные аспекты стратегического управления промышленным предприятием как сознательного и целенаправленного процесса трансформации, а именно, перехода и перевода управляемого объекта (предприятия) из одного состояния в другое.

Второй этап формирования стратегического набора предполагает генерацию и выбор конкурентных стратегий, которые определяют, какие экономические преимущества целесообразно использовать менеджменту предприятия при осуществлении той или иной общеэкономической стратегии. Достаточный перечень конкурентных стратегий возможно представить совокупностью следующих составляющих, каждая из которых имеет общую направленность на товар, рынок и технологию [12].

1. Ценовые стратегии. Их цель – обоснование перспективной позиции менеджмента в отношении уровня цен на продукцию, используемые технологии и целевые рынки. Выбор конкретной ценовой стратегии предполагает ответ на вопрос о приоритетной направленности либо на максимизацию текущей прибыли, либо на увеличение доли рынка с целью его захвата и последующей экспансии.

2. Стратегии качества. Их целью является оптимизация соотношения «цена – качество» в товарном, производственном и рыночном направлениях. При этом речь идет не о простом повышении уровня качества, а о его оптимизации.

3. Стратегии возможностей. Их основная цель поиск новых сфер применения выпускаемой продукции, использование возможностей имеющейся технологии для увеличения выпуска продукции, выход на мировые рынки, налаживание партнерских отношений с постоянными поставщиками и потребителями.

4. Стратегии инноваций. Их цель – внедрение радикальных изменений во все направления деятельности, то есть разработка принципиально новых товаров и технологий их изготовления, создание новых, ранее не существовавших потребностей, обеспечивающих лидерство, что позволит предприятию получить предпринимательский доход.

В обобщенном виде взаимосвязи между общими и конкурентными стратегиями могут быть представлены на основе портфельного подхода в виде матрицы, где по горизонтали расположены конкурентные стратегии с набором субстратегий по товару, технологии, рынку, а по вертикали – общеэкономические с указанием их разновекторной направленности. Такой подход позволяет формировать стратегический набор с позиций экономической целесообразности принимаемых управленческих решений.

Относительно организационного построения, ценовые стратегии предполагают использование централизации управления, вертикальных структур, функционального подхода; стратегии качества – децентрализации управления, горизонтальных структур, продуктового или регионального подхода; стратегии возможностей – использование максимальной децентрализации, горизонтальных структур, построенных по видам деятельности; стратегии инноваций (радикальных изменений) – децентрализацию, горизонтальные структуры, инновационный подход.

Третьим этапом в формировании стратегического набора альтернатив является выбор функциональных стратегий для каждой конкурентной. В качестве таких функциональных стратегий целесообразно использовать маркетинговые, снабженческие, производственные, сбытовые, научно-исследовательские (технической подготовки производства) и финансовые, которые согласовываются друг с другом при помощи соответствующей матрицы. Отличия применения маркетинговых, снабженческих, сбытовых, научно-исследовательских и финансовых стратегий с учетом типа производства заключаются в следующем: в массовом производстве они сосредоточены в основном на товаре, в серийном – на технологии, а в единичном – на рынке.

Организационная поддержка стратегического набора альтернатив для промышленных предприятий имеет свои специфические особенности. Наиболее перспективными организационными структурами для воплощения стратегического набора альтернатив, обеспечивающими достижимость его реализации в нестабильной предпринимательской среде и выступающими в качестве отдельных объектов внутреннего инвестирования на предприятии, являются сети СЦХ, окончательное решение о видах которых следует принимать с учетом ресурсной составляющей, ибо чем выше степень свободы (автономии) СЦХ и уровень их самоуправления, тем большими объемами материальных, трудовых и финансовых ресурсов они обладают и распоряжаются [12, 16]. В этой связи основными видами СЦХ являются следующие. Дискреционные – подразделения (в основном административные), для которых невозможно строго установить соотношение «затраты/результаты». Их основная цель – функционирование в рамках

фиксированного бюджета. Обслуживания – подразделения, обслуживающие основное производство (ремонт, транспортное хозяйство и т. п.), не связанные непосредственно с выпуском продукции. Их основная цель – высокое качество обслуживания при фиксированных затратах и максимизация дополнительных доходов, получаемых вне предприятия. Реализации – сбытовые (внутризаводские) подразделения, которым запрещается снижать цены для увеличения объема продаж, но предоставляется максимум самостоятельности в установлении контактов с потребителями. Их основная цель – максимум количества реализации продукции (в натуральном выражении). Затрат – снабженческие и другие вспомогательные подразделения, которым устанавливаются нормы и нормативы расходования ресурсов. Их основная цель – минимизация отклонения фактических затрат от плановых. Дохода – сбытовые подразделения (представительства, дилеры и т. п.), которым разрешается варьировать ценами. Их основная цель – максимум выручки или сохранение (захват) рынка. Прибыльные – потенциально все подразделения, участвующие в бизнес-процессе. Их основная цель – максимизация прибыли – задается, исходя из тех параметров хозяйствования, которыми подразделения имеют право управлять. Капиталовложений – все подразделения, на развитие которых целевым назначением выделяются средства. Их основная цель – сокращение периода окупаемости. Венчурные – подразделения, занимающиеся высокорисковой, в основном инвестиционно-инновационной деятельностью. Их основная цель – минимизация риска. Инвестиционные – производственные и финансовые подразделения, осуществляющие реальные и портфельные инвестиции. Их основная цель – максимизация рентабельности инвестированного капитала.

Приведенный перечень видов СЦХ составлен по принципу возрастания финансовой самостоятельности. Так, с позиций соуправления существуют три основные организационные формы СЦХ, соответствующих инновационному типу развития. Это, во-первых, организация квазисамостоятельного венчурного центра с управляющими – штатными сотрудниками предприятия, что соответствует концепции внутреннего предпринимательства, то есть центрам капиталовложений. Во-вторых, собственно венчурные центры, где управляющие выступают в роли партнера с ограниченной ответственностью. В-третьих, инвестиционные центры, которые создаются тогда, когда техническая осуществимость идеи может считаться доказанной, а собственных средств предприятия и венчурных предпринимателей становится явно недостаточно. Поэтому основная финансовая функция состоит в поисках соинвесторов и превращении инвестиционного центра в самостоятельную бизнес-единицу.

Предложенный подход к формированию стратегического набора альтернатив промышленного предприятия обладает следующими достоинствами: позволяет оперативно осуществлять единообразную оценку экономического состояния предприятий, не требуя при этом проведения дорогостоящих дополнительных исследований; используя пошаговую процедуру формирования стратегического набора, обеспечивает единство и

направленность действий всех уровней управления предприятием; руководствуясь принципом рациональности совместной деятельности аппарата управления предприятием и СЦХ, позволяет выбрать их обоснованную совокупность; обеспечивает системный подход к управлению предприятием, рассматривая его организационную структуру как сеть СЦХ, реализующих конкретный стратегический набор альтернатив. Направлением последующих исследований по данной проблеме является обоснование вида взаимосвязи между СЦХ.

Литература: **1** Ансофф И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф. – СПб. : ПитерКом, 1999. – 416 с. **2** Василенко А. В. Менеджмент устойчивого развития предприятий [Текст] : монография / А. В. Василенко. – К. : Центр учеб. лит., 2005. – 645 с. **3** Кемпбелл Э. Стратегический синергизм [Текст] / Э. Кемпбелл, Лачс К. Саммерс. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2004. – 416 с. **4** Козаченко А. В. Механизм стратегического управления крупными производственно-финансовыми системами промышленности [Текст] / А. В. Козаченко ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-ти, Восточноукр. гос. ун-т. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1998. – 347 с. **5** Кравченко В.О. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства / В.О. Кравченко. – Одеса: Атлант, 2010. – 270 с. **6** Мельник Л. Г. Тайны развития [Текст] / Л. Г. Мельник. – Сумы: Университетская книга, 2005. – 378 с. **7** Минцберг Г. Школы стратегий [Текст] : стратегическое сафари : экскурсия по дебрям стратегий менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Д. Лэмпел ; пер. с англ. Д. Раевская, Л. Дарук. – СПб. : Питер, 2000. – 336 с. **8** Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність [Текст] : монографія / В. В. Пастухова. – К. : ХНЕУ, 2002. **9** Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством [Текст] / В. С. Пономаренко. – Х.: Основа, 1999. – 639 с. **10** Портер М. Стратегія конкуренції [Текст] / М. Портер ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К. : Основи, 1998. – 390 с. **11** Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі [Текст] : монографія / О. В. Раєвнева. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 493 с. **12** Стратегічне управління організаційними перетвореннями на промислових підприємствах [Текст] : монографія / Під заг. ред. В.С. Пономаренко, О.М. Ястремської. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2005. – 452 с. **13** Тищенко А. Н. Стратегия управления развитием предприятия [Текст] / А. Н. Тищенко, О. С. Головкин. – Х. : ЭДЭНА, 2003. – 198 с. **14** Томпсон А. А. (мл.) Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа [Текст]: пер. с англ. / Артур А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд Ш. – 12-е изд. – М.: Вильямс, 2003. – 928 с.: ил. – Парал. тит. англ. **15** Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства [Текст]: монографія / О. М. Тридід. – Х. : Вид-во ХДЕУ, 2002. – 364 с. **16** Wilson R.M. S. Strategic marketing management: planning, implementation and control / R. M. S. Wilson, C. Gilligan. – Butterworth-Heinemann, 2005. – 8 p.

Розділ 2.3

Построение комбинированной инновационной стратегии предприятия на базе модели «сбалансированной системы показателей»

(Македон В.В., Рубец Д.С.)

Активизация экономических процессов, ограниченность ресурсов экстенсивного роста определяют переход отечественных предприятий на инновационный тип развития, что позволяет обеспечить стойкое функционирование за счет эффективного использования собственных потенциальных возможностей, повышения эффективности использования производственных ресурсов, сосредоточения усилий по развитию сферы науки и техники. Большинство стратегий промышленных предприятий оказываются не безукоризненно продуманными, особенно это касается инновационных стратегий развития, где часто и возникают сложности с разработкой, оценкой и реализацией. Именно эти причины и определяют актуальность исследований в этой сфере.

Вопросы формирования инновационных стратегий на предприятии и внедрение системы сбалансированных показателей для эффективного управления хозяйственной деятельностью рассматриваются в работах таких отечественных и зарубежных ученых как: Н. Авраменко, С.Бреус, О.Волков, А.Гершун, Р. Каплан, Дж. Кей, О. Коробейников, Н. Лепя, А. Наливайко, Д. Нортон, Ю. Парк, Х. Рамперсанд, О. Швиданенко.

При этом необходимо отметить высокую степень несогласованности применения сбалансированной системы показателей для управления предприятием и внедряемой инновационной стратегией развития, что создает сложности у менеджмента предприятия при выборе эффективных инструментов обеспечения реализации таких стратегий и гарантированного достижения поставленных целей.

Целью исследования является необходимость разработки и методического обоснования реализации выбранной инновационной стратегии предприятия на основе инструментальной поддержки со стороны системы сбалансированной системы показателей для устранения разрывов между плановыми стратегическими показателями и достигаемыми на каждом этапе реализации стратегии.

Реальные конкурентные преимущества предприятия на рынке зависят от ряда факторов общего и частного порядка. Несмотря на их относительное

разнообразии, можно утверждать, что важнейшими являются факторы, определяющие условия выбора стратегии развития предприятия и особенности процесса ее реализации. В рамках общей стратегии можно выделить ее составляющие, одной из которых является инновационная стратегия. Усложнение производственных процессов, повышение наукоемкости выпускаемой продукции, изменение внешней среды организации обуславливают повышение требований к содержанию ее политики, стратегии и тактики, к качеству менеджмента [4].

Инновационная стратегия как составная часть общей стратегии организации представляет собой целенаправленную деятельность по определению приоритетов перспективного развития организации и их достижению, в результате которой обеспечивается новое качество производства и управления. Она реализуется посредством прогрессивных нестандартных обоснованных управленческих решений, принимаемых с учетом специфики работы организации.

Содержание инновационной стратегии обуславливается ее характером, особенностями инновационной деятельности организации и взаимосвязями между основными элементами единой организационной стратегии [2].

В общем виде разработка инновационной стратегии предприятий состоит из одиннадцати этапов (рис. 2.3.1.).

Для принятия инновационной стратегии как корпоративной необходимо, чтобы на предприятии соответствующим образом была подготовлена внутренняя среда. На данном этапе надо определить, готово ли предприятие следовать инновационной стратегии, или следует сделать выбор в пользу остальных других типов стратегий [11]. Для проведения такой оценки мы предлагаем воспользоваться разработанной нами процедурой оценки инновационного потенциала предприятия. Процедура построена на базе рейтинговой оценки с использованием относительно простой модели, которая позволяет оценить инновационный потенциал предприятия с использованием меньшего количества ресурсов по сравнению с другими методами.

Суть процедуры заключается в количественной оценке совокупности факторов, которые влияют на инновационное развитие предприятия. У нее входят оценки таких факторов, как инновационная стратегия, инновационный процесс, инновационная культура, инновационная структура и обеспечение ресурсами.

Каждый фактор имеет свою значимость, которая определяется на основе экспертных оценок, которые проводятся путем опроса топ-менеджеров предприятий. Умножением веса фактора и его значимости определяется итоговый вес фактора, сумма которых и дает оценку инновационного потенциала предприятия (рис. 2.3.2.). В итоге инновационный потенциал предприятия представляется числом от 0 до 1. Предприятие, инновационный потенциал которого равняется единице, является крайне восприимчивым к нововведениям, имеет высокий потенциал внедрения инноваций.

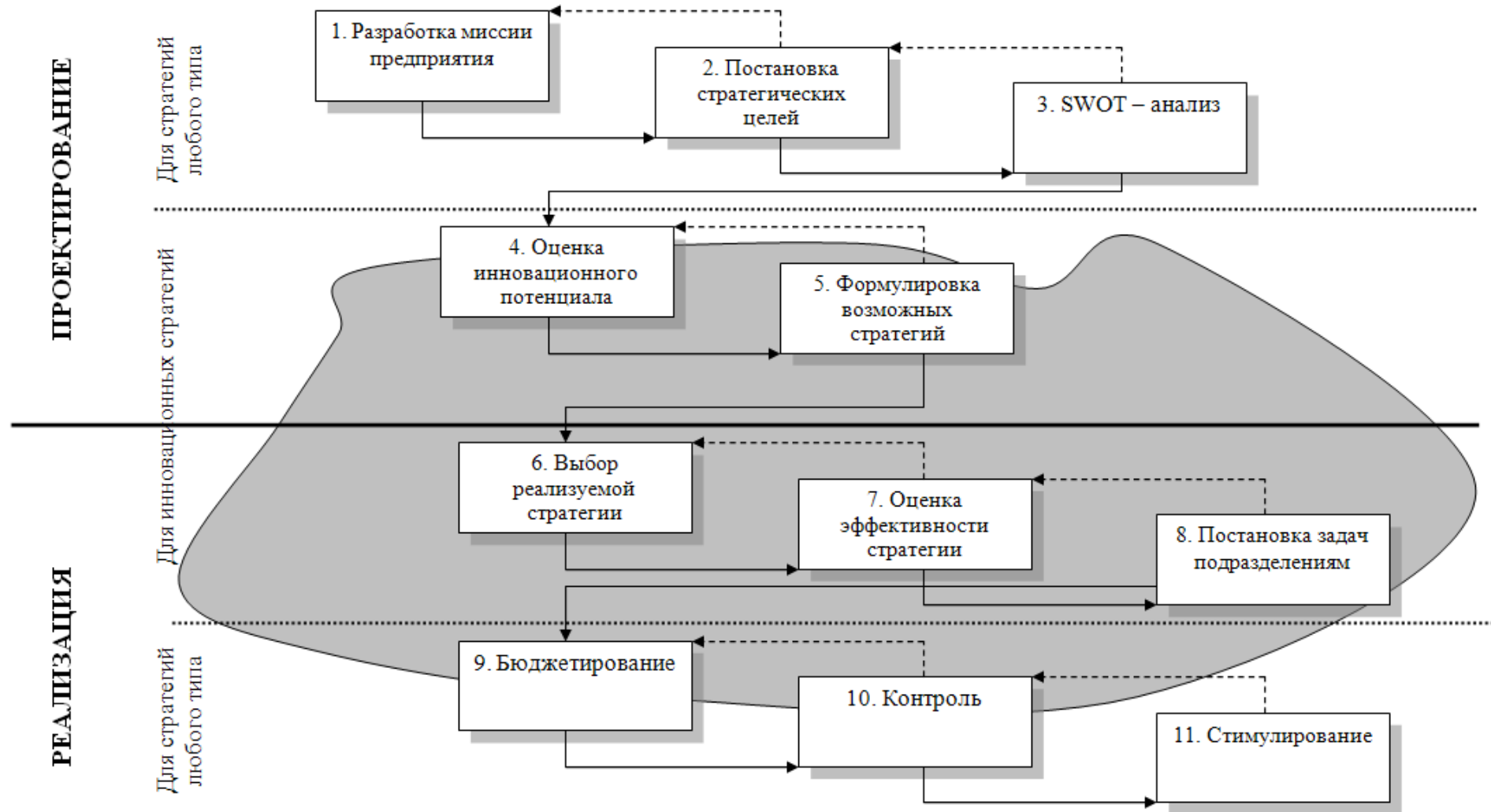


Рис. 2.3.1 - Этапы разработки инновационной стратегии предприятия

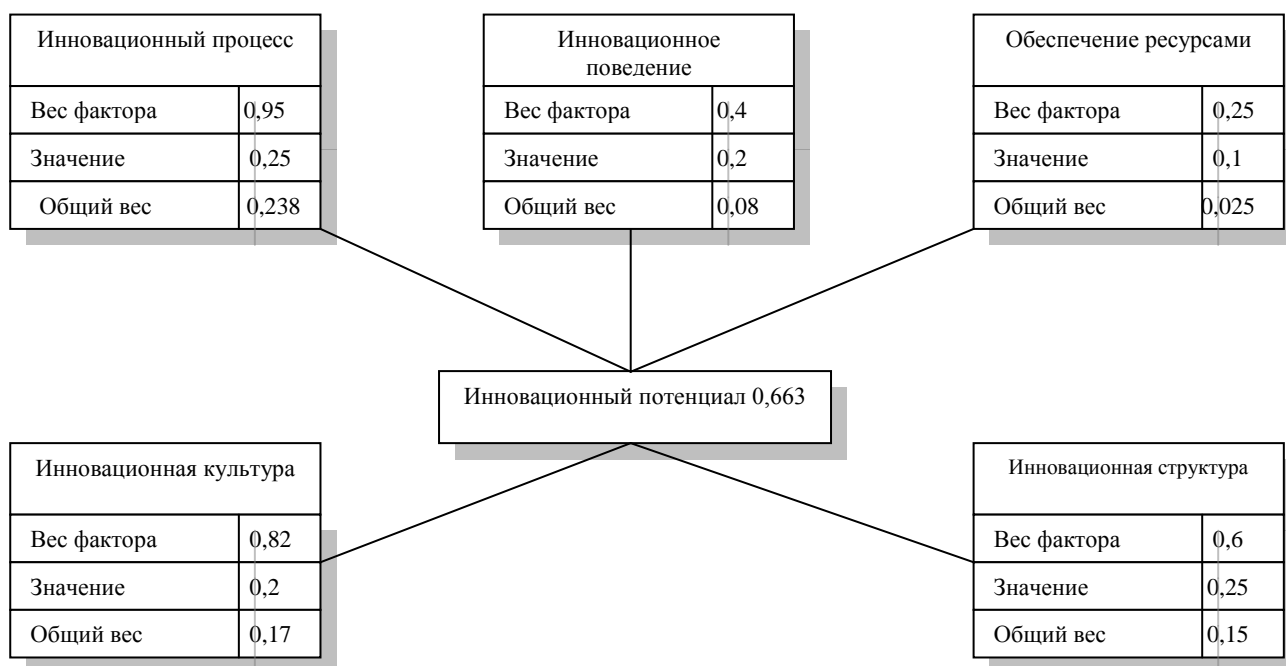


Рис. 2.3.2 - Оценка инновационного потенциала предприятия

В таблице 2.3.1 показано определение весов факторов для оценки инновационного потенциала предприятия [8,9].

Как уже упоминалось, оценка инновационного потенциала предприятия может быть числом от 0 до 1. Если значение инновационного потенциала менее 0,5, то выбор должен быть сделан в пользу «классических» стратегий - роста, стабильности или сокращения, иначе, менеджмент предприятия может выбрать инновационную стратегию как корпоративную.

Формулировка возможных стратегий.

На этом этапе необходимо окончательно сформулировать стратегии предприятия, где должно быть указано: почему, как и за счет чего предусматривается достижение поставленных целей.

Следовательно, в результате проектирования определяется конкретное огромное количество стратегий, каждая из которых может быть осуществлена с помощью разных, хорошо известных методов. Из этого множества, как правило, выбирается одна стратегия по определенному критерию [8]. В случае неверного выбора осознание ошибки может прийти лишь спустя некоторое время - в процессе, или даже после реализации стратегии.

Исходя из этого мы предлагаем несколько иной путь реализации стратегий, а именно - построение новой стратегии, в которое войдут элементы из всех возможных стратегий. Критерий отбора будет применяться не ко всей стратегии, а к отдельным ее элементам, тем же, снижая достоверность ошибки к минимальному значению.

Таблица 2.3.1

Определение весов факторов для оценки инновационного потенциала предприятия

Факторы	Показатель	Вес показателя	Нет (0)	Частично (0,5)	Да (1)	Рейтинг
Инновационное поведение	Среднее время разработки инновационного проекта короче, чем у ваших конкурентов?	P1			V	P1*V
	Поддерживаете ли вы основную деятельность предприятия на мировом уровне?	P2		V		P2*V
	Выручка и прибыль от изделий/услуг, проданных за последних 3 года, выше, чем у ваших конкурентов?	P3	V			P3*V
	Вместе					Σ
Инновационный процесс	Ваше предприятие занимается постоянным сбором предложений и пожеланий от клиентов, поставщиков, партнеров и экспертов, для того, чтобы учитывать эту информацию в проектах, которые развиваются?	P1			V	P1*V
	Ваше предприятие организует поиск инновационных идей и отбор соответствующих вам из них так же активно, как ведет свою основную деятельность?	P2			V	P2*V
	Руководители проектов, которые развиваются, имеют полный контроль над ресурсами и проектированием стратегий (в пределах одобренных проектов)?	P3		V		P3*V
	Вместе					Σ
Обеспечение ресурсами	Ваше предприятие рассматривает расходы на НИДКР как инвестиции, а не как расходы (независимо от правил бухгалтерского учета)?	P1	V			P1*V
	Ваше предприятие организует обмен с внешними источниками «ноу-хау» для поиска и оценки инновационных идей и проектов, которые разрабатываются?	P2		V		P2*V
	Ваше предприятие имеет в распоряжении сеть экспертов, компетентных в основной деятельности с тем, чтобы воспользоваться возможностями инноваций как можно раньше?	P3	V			P3*V
	Вместе					Σ

Окончание таблицы 2.3.1

Инновационная структура	Ваше предприятие имеет неформальные команды, которые занимаются инновационными проектами независимо от организационной структуры?	P1		V		P1*V
	Есть ли информация по лучшим специалистам, областях компетентности предприятия и инновационных процессах доступной и прозрачной?	P2			V	P2*V
	Делаются ли на вашем предприятии усилия для поиска и преодоления инновационных барьеров, а также для убеждения сотрудников в необходимости быть «инновационными»?	P3		V		P3*V
	Вместе					Σ
Инновационная культура	Являются ли обучение внутри предприятия и управления знаниями явно организованными и управляемыми процессами на вашем предприятии?	P1			V	P1*V
	Сотрудники вашей предприятия независимо от их функциональных обязанностей и служебного положения вовлечены в процессы обучения и управления знаниями на вашем предприятии.	P2		V		P2*V
	Ваши сотрудники признают и принимают важность инноваций и их вклад в деятельность предприятия?	P3			V	P3*V
	Итого					Σ

Именно эта, опять построенная стратегия, которую мы назвали комбинированной, будет корпоративной инновационной стратегией и подлежит реализации.

Для построения комбинированной инновационной стратегии предприятия существующие стратегии необходимо разделить на элементы. По нашему мнению, элементы стратегии - это набор мероприятий, который служит руководством к действию менеджмента предприятия, то есть те мероприятия, которые выполняются в процессе функционирования предприятия. Для распределения стратегии на элементы мы применяем метод, известный как «сбалансированная система показателей» (ССП), или в оригинале «Balanced Scorecard». Мы адаптируем СПП для своих целей построения комбинированной инновационной стратегии предприятия.

Алгоритм реализации стратегии с помощью СПП.

Определение ключевых этапов деятельности предприятия. Для реализации стратегии предприятия необходимо выделить основные аспекты его деятельности, отобрав те из них, которые будут рассматриваться при построении модели СПП. Начальная модель Нортон - Каплана содержит четыре аспекта - финансовый аспект, отношения с клиентами, организацию внутренних бизнес-процессов, обучения и развитие.

Проекция финансов. Рассматривает эффективность деятельности предприятия с помощью разных финансовых показателей: стоимости предприятия, рентабельности, прибыли и так далее.

Проекция маркетинга (клиентов). Оценивает полезность товаров или услуг предприятия с точки зрения потребителей.

Проекция внутренних бизнес-процессов. Оценивается эффективность процессов, которые протекают внутри предприятия.

Проекция обучения и роста. Определяет инфраструктуру, которую предприятие должно построить для обеспечения роста и развития в долгосрочной перспективе [1 с. 53-54].

Один из способов выбора аспектов, который мы предлагаем, базируется на развитии моделей СПП, как показано на рис. 2.3.3. На нижней степени расположен хорошо известный метод функционально-стоимостного анализа (ФСА). Как известно, ФСА – это системное рассмотрение функций совершенствуемых объектов и расходов на получение этих функций. Можно представить модель СПП через совокупность функций предприятия и их стоимость (рис. 2.3.3., модель 1).

Проводя детализацию объекта «функционирования предприятия» в соответствии с его деятельностью, (модель 2) мы получаем модель, которая может подойти большинству украинских предприятий. Эта модель, что состоит из финансовой проекции, проекции внутренних бизнес-процессов и проекции внешних бизнес-процессов, является гибче в настройке, чем классическая.

Проводя дальнейшую детализацию объекта «функционирования предприятия», мы получаем «классическую» четырехосную модель Нортон-Каплана (рис. 2.3.3., модель 3) [6].

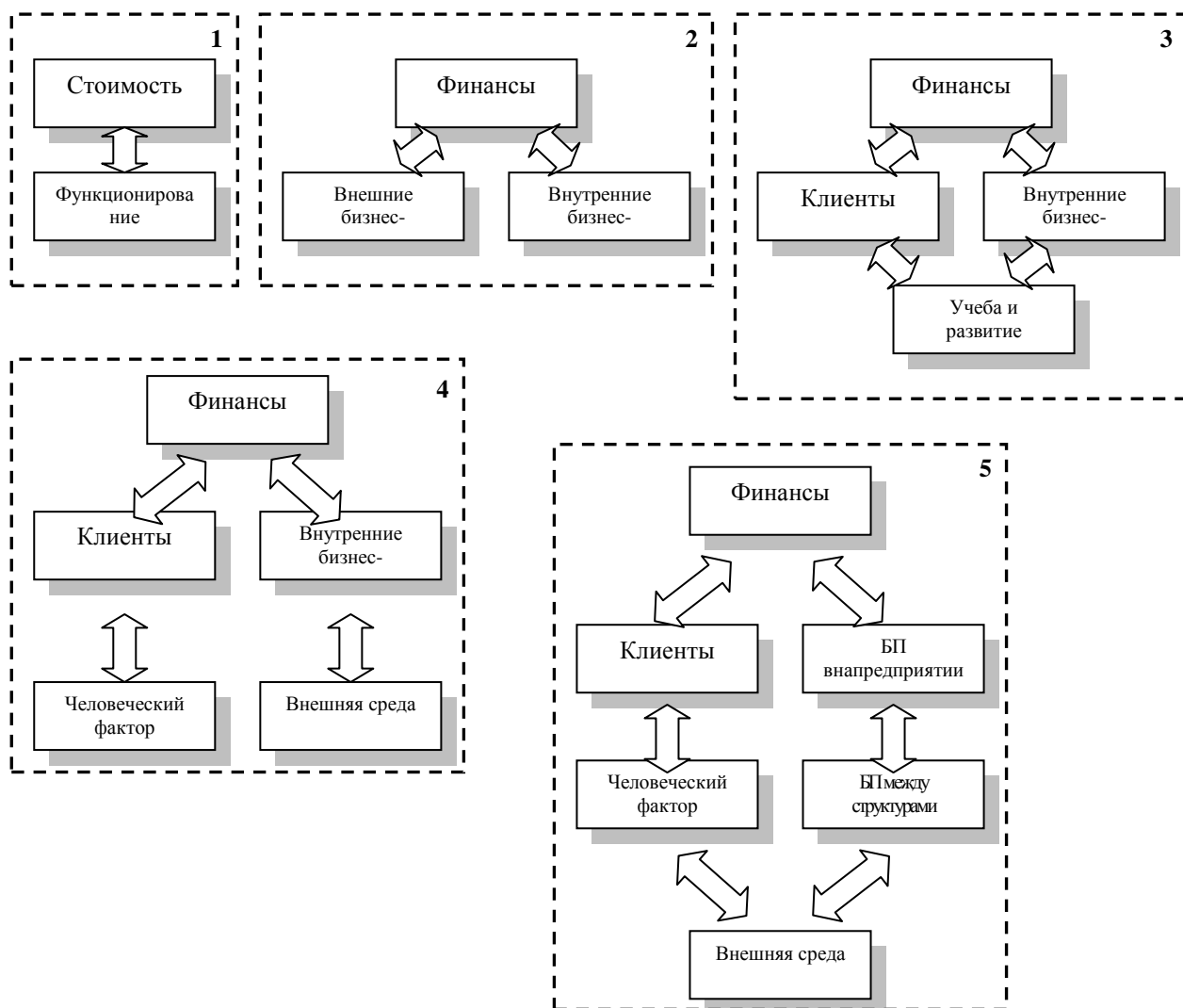


Рис. 2.3.3 - Развитие моделей сбалансированной системы показателей

Как правило, классическую модель ССП стремятся применять большинство предприятий. Однако мы считаем целесообразным дальнейшее разделение составляющих, которые представляют модель. Следует отметить, что дальнейшее уточнение аспектов деятельности должно считаться со спецификой как отрасли в целом, так и предприятия в частности. По нашему мнению, для предприятий, которые работают в машиностроительной отрасли, наиболее соответствующей является модель, показанная на рис. 2.3.3. (модель 4).

Если проводить дальнейшую детализацию модели, например для корпоративных образований, то модель ССП может выглядеть так, как показано на рисунке (модель 5) [10].

Другой предлагаемый нами способ выбора ключевых элементов деятельности заключается в том, что главным мотиватором к действию при построении модели ССП должна стать организационная структура

предприятия. Как правило, на большинстве предприятий есть четкие горизонтальные связи между структурными подразделениями, что позволяет быстро находить баланс между ними, и построение модели ССП будет наиболее полно может отвечать именно этому предприятию. Однако такой метод имеет и ряд ограничений. Например, он не вполне подходит для предприятий, которые имеют организационную структуру, отличающуюся от линейной. Определение стратегических целей для ключевых аспектов деятельности предприятия. Распределение целей по ключевым аспектам деятельности. Модель сбалансированной системы показателей - это инструмент для реализации миссии и стратегии предприятия, то есть качественно разработанная модель ССП включает короткое изложение стратегии предприятия. Цель этого этапа – перевести стратегию предприятия, полученную в результате предыдущих этапов, на более практический уровень, который будет способствовать обеспечению баланса между долгосрочными и краткосрочными целями. В этом и заключается назначение ССП. Существует несколько разных позиций, из которых можно охарактеризовать основные стратегии: прибыльности в краткосрочной и долгосрочной перспективе, способов ведения конкурентной борьбы, организационной структуры предприятия. Создаются также стратегии для видов деятельности, в которых предприятие планирует создавать новые продукты и услуги [6, 12].

Дальше представим разработку стратегий для каждого ключевого аспекта.

Финансовый аспект. Это наиболее важный аспект в модели ССП, поскольку чаще всего перед предприятием ставятся именно финансовые цели. Как правило, этот аспект является «целевым» и для всей модели, на него опираются другие аспекты. Он имеет в виду оценку результатов, запланированных и полученных в результате других аспектов деятельности; одновременно определяются долгосрочные финансовые цели развития, а следовательно, и значительная часть начальных предпосылок для других аспектов. Этот же аспект отображает ожидания акционеров относительно прибыльности и темпов экономического роста предприятия. Сюда также относится описание приемлемых финансовых рисков, например возникновение негативного денежного потока. Здесь же дается характеристика стратегий в сфере расходов и инвестиций, максимально допустимой дебиторской задолженности и тому подобное. Подытоживая изложенное, можно сказать, что этот аспект включает огромное количество традиционных инструментов управленческого контроля, в частности, финансовых показателей и основных финансовых коэффициентов. В пределах этого направления деятельности чаще всего вспоминаются три стратегических направления: темпы роста продаж и номенклатура продуктов, сокращения расходов и роста производительности, использования производственных мощностей и инвестиционная стратегия. Обобщенно можно назвать этот аспект как «финансовая деятельность и интересы акционеров» [5].

Маркетинговый аспект. Этот аспект включает процессы создания ценности для потребителей, требования клиентов к продуктам или услугам предприятия, новые потребительские свойства товаров, за которые потребители готовы

заплатить. Нужно четкое представление того, как происходит процесс покупки, какие его этапы, как выглядит товар или услуга в глазах потребителей, насколько важная для покупателей цена по сравнению с другими характеристиками продукта. Не ответив на этих и другие вопросы, предприятие не может перейти к разработке стратегии для других аспектов деятельности. Особенно существенным является то обстоятельство, что этот анализ должен быть основан не на общепринятых нормах, а на исследовании каждого конкретного товара или услуги [3].

Аспект внутренних бизнес-процессов.

Анализ этого важнейшего аспекта деятельности дает ответ на вопрос: «Какие бизнес-процессы, которые происходят внутри предприятия, создают необходимую потребителям ценность и дают возможность оправдывать надежды акционеров»? Общую характеристику бизнес-процессов предприятия можно дать на основе модели цепочки ценностей (рис. 2.3.4.).



Рис. 2.3.4 - Цепочка ценностей предприятия

Эта модель описывает последовательность всех бизнес-процессов предприятия и их роль в создании ценности для потребителей, потом анализирует каждый бизнес-процесс предприятия отдельно, чтобы выявить и

исключить из цепочки ценностей те из них, которые не приводят прямо или побочно к созданию дополнительной ценности для потребителя. Отдельные бизнес-процессы характеризуются с помощью показателей расходов, операционного времени, методов контроля качества и тому подобное, что дает возможность определить методы их количественной и качественно оценками.

Аспект обучения и развития.

Этот аспект характеризует способность предприятия к долгосрочному росту и развитию, что, в свою очередь, является важнейшей характеристикой выживаемости предприятия в долгосрочной перспективе. Здесь же рассматриваются мероприятия по внедрению и поддержке инноваций. Поскольку в современном мире инновации, которая быстро меняется, очень быстро теряют вою новизну, имеет смысл говорить о базисной компетенции, которую должна сформировать предприятие для своего процветания в будущем [13].

Разработка системы показателей.

Степень выполнения каждого стратегического задания и общей цели должна измеряться конкретными показателями, выраженными в цифрах. Существуют определенные категории данных, которые следует включать в систему показателей любого предприятия. Например, всем предприятиям необходимо иметь данные по финансовой эффективности, степени удовлетворенности клиентов и сотрудников. Даже на тех предприятиях, где трудозатраты складывают лишь малую часть, система показателей должна содержать критерии удовлетворенности сотрудников.

Выбор других категорий данных обусловлен выбором ключевых факторов успеха предприятия. Очень важно избежать ситуаций расхождения между показателями, целями и ключевыми факторами, которые полностью может возникнуть в силу того, что все эти составляющие обычно разрабатываются независимо друг от друга. В любом случае каждому фактору должно отвечать определенное количество показателей.

Мы считаем, что использование большого числа показателей может привести к усложнению модели ССП, потому предприятия должны использовать только те показатели, которые относятся к его виду деятельности. Не лишена содержания разработка собственных показателей такой шаг позволит наиболее полно описывать бизнес-процессы, которые происходят на предприятии и вокруг него. Основные требования к системе показателей можно сформулировать таким образом [6,7].

Таким образом, мы делаем выводы о том, что применение на предприятии сбалансированной системы показателей в рамках формирования и развития стратегии инновационного развития позволяет реализовать следующие инициативы.

1. Устранить разрыв между разработкой стратегии и ее реализацией.

Благодаря системе взаимосвязанных показателей стратегия предприятия воплощается в жизнь. Одновременно существует возможность оценить

обратное действие, а именно понять, как новый проект способен повлиять на достижение стратегических целей.

2. Оперативно реагировать на изменения окружающей среды.

Все изменения окружающей среды могут быть оценены с точки зрения их влияния на достижение стратегических целей. При этом может быть использован какой-либо количественный измеритель, например, в рамках инновационного направления.

3. Оценить успешность проекта на стадии его возникновения.

Когда уже установлены взаимосвязи между разными параметрами развития, нетрудно понять, или есть смысл в реализации этого проекта и насколько это приблизит компанию к достижению стратегических целей.

4. Оценить стратегию.

Если конкретное стратегическое решение приводит к большому числу взаимоисключающих действий, то, скорее всего, такая стратегия является неудовлетворительной. Кроме того, на основе системы взаимосвязанных показателей возможно подкорректировать существующую инновационную стратегию и привести ее в более гармоничное состояние. Однако не стоит видеть в системе взаимосвязанных показателей панацею и средство решения всех проблем предприятия. Эта система является лишь инструментом воплощения идей, а не методом их создания.

Литература: 1 Авраменко Н.Г. Место и роль сбалансированной системы показателей в системе управления стратегией / Н.Г. Авраменко // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 6. – С. 49-56. 2 Бреус С.В. Аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні / С.В. Бреус // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №5. – С. 121-128. 3 Василенко С.В. «Balanced scorecard» как это по-русски? / С.В. Василенко // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 6. – С. 44-48. 4 Волков О.І. Інноваційний розвиток промисловості України / О.І. Волков, М.П. Денисенко. – К.: КНТ, 2006. – 648 с. 5 Гершун А. Технологии сбалансированного управления / А. Гершун, М. Горский. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 400 с. 6 Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, д.П. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 320 с. 7 Коробейников О.П. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия / О.П. Коробейников, А.А. Трифшюва, И.А. Коршунов // Менеджмент в России и зарубежом. – 2005. – № 3.– С. 29-43. 8 Лепа Н.Н. Методы и модели стратегического управления предприятием / Н.Н. Лепа. – НАН Украины. Ин-т економіки пром.-сті. Донецк: ООО «Юго-Восток» Лтд, 2002. – 186 с. 9 Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія / А.П. Наливайко. – К: КНЕУ, 2011. – 227 с. 10 Рамперсанд Х. Универсальная система показателей: Как достигать результатов, сохраняя целостность / Х. Рамперсанд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 352 с. 11 Швиданенко О.А. Сучасні критерії конкурентоспроможності: ефективність та інноваційність / О.А. Швиданенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. (26). – С. 145-153. 12 Kay J. Foundations of Corporate Success: How business strategies add value. — Oxford: Oxford University Press, 2003. – 416 p. 13 Park Yong-tae. A Taxonomy of National Systems of Innovation: R & D Structure of OECD Economies / Yong-tae Park // Science and Public Policy. – 2009. – August – Vol. 26. – P. 241-246.

Раздел 2.4

Формирования системы планирования способствующей внедрению инноваций и устойчивому развитию предприятия (Немцов О.В.)

Внедрение инноваций способствует устойчивому развитию предприятия, для чего необходимо создать соответствующие условия (инфраструктуру), которые возникают, в том числе, благодаря осуществлению процесса планирования на качественном уровне. Важным здесь является разработка и применение такого теоретико-методологического обеспечения, которое позволит осуществить формирование структуры системы планирования на вышеизложенных принципах.

Основой любого теоретического и методологического обеспечения есть высшая форма научного знания – теория. Кроме теории в сфере научных исследований выделяют гипотезу, аксиому, концепцию, которые находят свое раскрытие в совокупности законов и закономерностей, принципов, методов и средств, причем последние составляют основу методического обеспечения.

Как пишет выдающийся ученый Альберт Эйнштейн: «Наука не имеет пожизненных теорий. Любая теория имеет свой период постепенного развития и триумфа, после которого она может приходить к скорому закату. ... создание новой теории похоже на восхождение на гору, которое открывает новые и широкие виды, показывающие неожиданные связи между нашей отправной точкой и ее разнообразным окружением» [15, С.265]. Развивая вышеупомянутую глубокую по содержанию мысль, исследователь Е.В. Фрейдина пишет: «История развития науки свидетельствует о том, что новая научная теория, какой бы ниспровергающей она не казалась, не отрицает полностью старой теории, а дает более глубокое, полное и единое объяснение широкому кругу явлений и процессов, по-новому интерпретирует их и включает прежние результаты как частный случай. ... Наука не склад готовых и исчерпывающих истин, а процесс их достижения, движения от ограниченного знания, приблизительного, ко все более общему, глубокому, точному. Этот процесс безграничный» [7, С.45].

Так что с предыдущего высказывания, а также практики бытия, можно сделать вывод, что теории взаимодействуют друг с другом, и даже самые противоречивые полностью не исключают одна другую. Причем сегодня в мире появилось и продолжает появляться много теорий из различных отраслей знаний, которые имеют свои точки соприкосновения. Сегодня исследовать тот или иной процесс, объект или явление, используя одну теорию, становится

невозможным, ибо в таком случае мы сознательно обедняем многомерность и многогранность исследуемого, намеренно упрощаем его, в результате чего имеем некорректные, фрагментарные знания, что приводит к неправильному представлению о предмете исследования, неправильным выводам, и как следствие неправильным действиям. Так, например, ученая Л.А. Кривцун, исследуя проблему структурных сдвигов в неравновесных системах, применяет для изучения данного процесса совокупность теорий: теорию экономической динамики, теорию хаоса, теорию роста, равновесную теорию, синергетическую теорию, теорию несбалансированного экономического роста, теорию систем, экономическую теорию и т.п. [9, 65 – 95 с.]. А Дж. К. Лафта, исследуя теорию организации, прямо применяет императивы теории систем в виде системного подхода к изучению любой организации с точки зрения ее построения как системы [10, 88 – 96 с.]. Таким образом, у нас есть все полномочия и возможности изучать процесс формирования системы планирования деятельности предприятия, применяя положения нескольких теорий. По меньшей мере, мы должны использовать теорию диалектики, общую экономическую теорию, теорию систем, теорию управления, теорию организации. Их принципиальная взаимосвязь представлена на рисунке 2.4.1.

Условно будем считать, что центральной теорией среди вышеупомянутых является теория систем, поскольку она несет в себе общие знания об устройстве вселенной, да и все другие теории построены на принципах системности (интуитивно до формализации данной теории Берталанфи и заведомо после этого).



Рис. 2.4.1 - Принципиальная взаимосвязь некоторых научных теорий

Как было указано выше, теории раскрываются в совокупности законов и закономерностей, принципов, методов и средств. Поскольку мы исследуем процесс построения системы, которая относится к экономическим, в результате которой создается определенная организационная структура, где потом

начинает реализовываться управленческий процесс, то и необходимым становится применять законы, закономерности, принципы, методы и способы всех выделенных нами теорий, причем в определенной структурной, логической, иерархической связи и последовательности. Гармоничное сочетание вышеупомянутых теоретико-методологических инструментов предоставляет возможность корректного построения и дальнейшего эффективного функционирования системы планирования.

Итак, центральным здесь является системный подход. Его основной смысл заключается в представлении объекта, субъекта, процесса, явления, вещества в виде системы, то есть распределенным на определенные элементы, связанные друг с другом прямыми и обратными связями (причем они более сильные внутри данной системы, чем снаружи) и которые являются ее взаимосвязями с другими системами такого же уровня или надсистемой более высокого уровня. Более подробное описание системного подхода относительно планирования заключается в восприятии его как процесса с акцентом на обучении и развитии, возможности проведения не только качественной, но и количественной оценки, возможности решать неструктурированные проблемы. Значит, использование системного подхода к процессу планирования предполагает, прежде всего, формирование системы планирования, которое сводится к:

- 1) систематизации теоретических и практических знаний о планировании;
- 2) определению этапов планирования;
- 3) определению взаимосвязей планирования с другими экономическими процессами;
- 4) анализу методического обеспечения процесса планирования;
- 5) анализу структуры системы планирования (процесса планирования) на предприятиях;
- 6) анализу системы планов предприятий;
- 7) формированию механизма реализации: законов, принципов и методов;
- 8) проектированию структуры качественной (эффективной) системы планирования предприятий;
- 9) созданию структуры системы планов;
- 10) выбору показателей системы планов предприятий и их согласованию между собою;
- 11) созданию системы показателей оценки эффективности системы планирования предприятий.

Исследуя более глубоко проблему построения эффективной системы планирования, прежде всего, необходимо понять сущность процесса планирования и процесса управления, которые зачастую отождествляются, но при этом являются все-таки разными, как часть к общему, так и планирование является лишь частью управления, в состав которого входят также реализация (мотивация, организация), контроль (учет) и анализ (с одной стороны предваряет процесс планирования, с другой – следует непосредственно после

контроля). Как показывает опыт особенно отечественных предприятий, зачастую планирование находится на достаточно неплохом или даже хорошем уровне, а вот реализация запланированного, их конкретное претворение в жизнь – на очень плохом уровне, чем в основном и объясняется большое расхождение плановых показателей, как основных индикаторов процесса планирования, с фактическими показателями, как основных индикаторов процесса управления. Такое глубокое понимание планирования как части управления дает представление об основных теоретико-методических постулатах, на которых должна формироваться эффективная система планирования.

Как свидетельствует анализ научной литературы и нормативно-правового обеспечения планирования, не существует методики, которая отражала бы процесс создания системы планирования, как укрупненной, глобальной по отношению к ее составляющим, надстройки. Предлагаем методический подход к анализу формирования системы планирования, который был сформирован нами на основе методологии IDEF0 (рис. 2).

Этот язык моделирования бизнес-процессов был предложен в 70-х годах 20 столетия Дугласом Россом и назывался в те времена – SADT (Structured Analysis and Design Technique). Используя подмножество SADT, вооруженные силы США моделировали процессы для реализации проектов в рамках программы ICAM (Integrated Computer-Aided Manufacturing), после чего этот формат стал федеральным стандартом США под названием IDEF0.

В стандарте IDEF0 система, которая моделируется, рассматривается как подмножество Вселенной. Исследователем определяется, будет ли тот или иной объект относиться к компонентам системы, или он будет идентифицироваться нами как внешнее влияние, которое во многом зависит от точки зрения на саму систему. Таким образом, система имеет границу, что отделяет ее от всей другой Вселенной. Взаимоотношения, возникающие в системе с внешней средой, описываются ее входом, выходом, управлением и механизмом. Вход представляет собой некие категории, которые система превращает, выход есть результат деятельности этой системы, управление характеризуется теми стратегиями и процедурами, с помощью которых выполняется работа по превращению входных потоков на выходные, а механизмом можно назвать необходимые для проведения этой работы ресурсы.

Система в IDEF0 изображается как совокупность связанных работ или функций, что позволяет более четко смоделировать логику и взаимодействие процессов предприятия. Под работами подразумеваются поименные процессы, функции или задачи, которые происходят в определенном временном промежутке и имеют определенные результаты. Нотация IDEF0 предусматривает построение модели, как совокупности иерархически упорядоченных и взаимосвязанных диаграмм: контекстной, декомпозиции и дерева узлов.

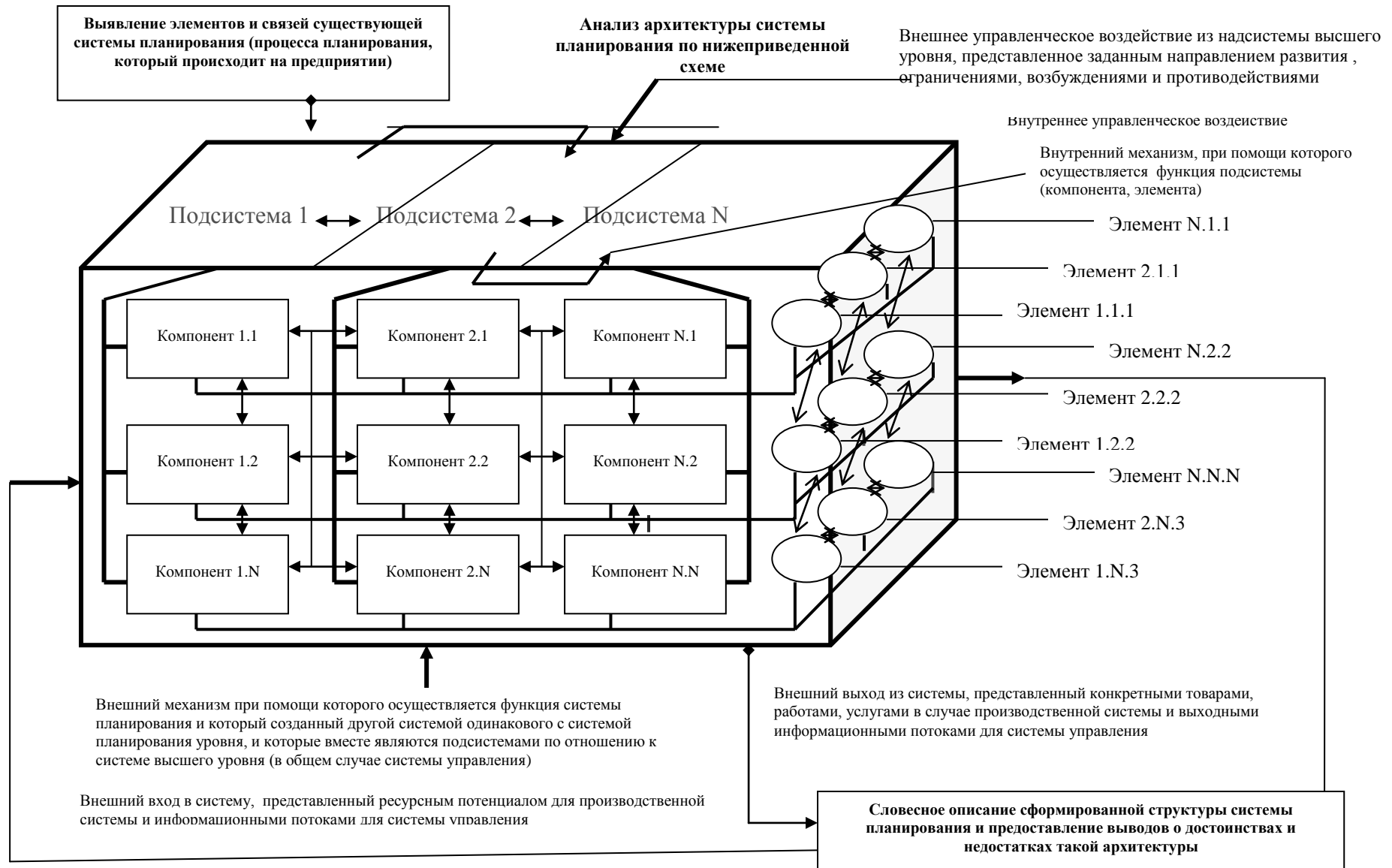


Рис. 2.4.2 - Графическая схема методического подхода к анализу формирования системы планирования

В контекстной диаграмме, которая является вершиной древовидной структуры диаграмм, обычно описывается система и ее взаимодействие с внешней средой. После описания контекстной диаграммы проводится ее функциональная декомпозиция, в результате чего образуется диаграмма декомпозиции нулевого уровня, то есть главная работа представляется в виде больших фрагментов работ, которые происходят внутри этой работы.

Представленный методический подход к анализу формирования системы планирования позволяет выявить основные проблемы в ее структуре, что создает предпосылки к более качественному построению данной структуры. Таким образом, эффективность (качество) системы планирования заключается в таком ее структурном формировании (архитектуре), которое позволит в большей степени реализовывать интеграцию между стратегическим, тактическим и оперативным планированием, способствуя тем самым реальному претворению в жизнь запланированного, а также возникновению положительного синергетического эффекта.

Исследованная литература, показала, что авторы в основном сводят систему планирования к системе планов [2, С. 39; 6, С. 108; 12, С. 39], хотя в некоторых работах были выделены некоторые другие элементы [4 С.127; 5, С. 197; 8, С. 11; 11, С. 78; 14, С. 46], однако, они были не структурированы, и представлены не в виде системы, а в виде простой совокупности элементов. Предлагаемая нами архитектура системы планирования предполагает, что ее элементы структурированы, определены взаимосвязи между ними, и они представлены в виде процессной системы. При данной структуре системы планирования четко разграничены обеспечивающие элементы, к которым были отнесены компоненты кадров, теоретико-методологического обеспечения, методического обеспечения, информационного обеспечения и ИТ-технологий, другое инфраструктурное обеспечение. В состав другого инфраструктурного обеспечения вошли организационное, юридическое, научное, исследовательское обеспечение. В качестве компонентов подсистемы процесса четко выделены процессы стратегического, тактического и оперативного планирования. В результате взаимодействия данных процессов образуется система планов, состоящая из стратегических, тактических и оперативных планов. Таким образом, вышеизложенная структура системы планирования, которая предполагает выделение инфраструктурной, процессной и результирующей подсистем, дает четкое понимание причинно-следственной, логической взаимосвязи между ними.

Логическим продолжением формирования подобной архитектуры системы планирования является введение на предприятиях определенной организационной структуры. Вводятся центры ответственности на уровне структурных подразделений, бизнес-процессов и предприятия в целом. В основу связей между всеми центрами ответственности полагается децентрализованная форма управления, поощряется самостоятельность, вводится хозрасчет между структурными подразделениями. Все это связано,

прежде всего, с культурой персонала (корпоративной культурой), а также его компетенциями. Такого рода изменения являются стратегическими, то есть их внедрение способствует не только получению одномоментного выигрыша в деньгах, но и продлению жизненного цикла предприятия, повышению его конкурентоспособности и жизнеспособности. Здесь речь идет о возникновении синергетического эффекта в результате слаженной работы структурных подразделений предприятий (центров ответственности).

Основное внимание при осуществлении планирования должно быть сконцентрировано на популярном сегодня, относительно новом направлении – анализе и оптимизации бизнес-процессов. По-сути, бизнес-процессы являются первичными, а цифровой массив, который задает желаемый результат или измеряет его достижение – вторичными. То есть, цифровые данные отображают деятельность предприятия в качестве основных контрольных точек измерения, и не позволяют ни анализировать механизм протекания процессов, ни адаптировать их, хотя именно данные вопросы лежат в основе конечных результатов предприятия, выраженных в цифровом виде.

Обязательным условием осуществления эффективного планирования являются как высокие компетенции планово-экономического аппарата, так и компетенции всех работников предприятия, поскольку так или иначе все они принимают или должны принимать на своем уровне участие в этом процессе.

Одним из основных элементов эффективного планирования является информационное обеспечение, инструментом которого есть автоматизированная информационная система управления предприятием, которая призвана администрировать информационные потоки, что поступают на предприятие и из него. Первым шагом на пути создания информационной системы является создание информационной функциональной модели бизнес-процесса планирования. Вторым шагом является создание таких моделей для процессов анализа, реализации и контроля. Третьим шагом является создание моделей баз данных предприятия под разработанные бизнес-процессы и их совмещение, в результате чего вся информация будет автоматически распределяться и перераспределяться по тем связям и элементам, которые были обозначены в моделях процессов управления (анализа, планирования, реализации и контроля). Четвертым шагом может быть интеграция автоматизированной информационной системы управления предприятием и автоматизированной системы управления производственными процессами предприятия в единую автоматизированную систему управления деятельностью предприятия. Формирование автоматизированной информационной системы управления предприятием предполагает создание его единой базы данных, где будет находиться вся существующая и поступающая информация. Этот чисто технический процесс может быть выполнен только на предприятии, поскольку вся информация находится лишь у них и должна быть интегрирована на их серверах.

Создание автоматизированных элементов информационной системы должно улучшить протекание управленческого процесса на предприятии, так как будет намного меньше времени тратиться со стороны его персонала на поиск нужной ему информации. Это также облегчит процесс коммуникаций между предприятием и другими заинтересованными сторонами, основной из которых являются потребители продукции (работ, услуг), поскольку данная система предполагает наличие некоторой открытой информации, в результате чего меньше вопросов будет исходить от потребителей и других заинтересованных сторон, что позволит персоналу предприятия заниматься не ответами на них, а своими непосредственными функциональными обязанностями. В результате этого ожидается, прежде всего, экономия времени, для подсчета которого необходимо проводить хронометраж работ персонала по поиску информации и сравнивать это с техническими возможностями проектируемой автоматизированной системы управления предприятием, что помимо всего прочего зависит от квалификационного уровня программистов предприятия или других разработчиков. Следует заметить, что это не просто количественное изменение, оно приводит предприятие на новый более высокий качественный уровень.

В информационную систему из внешней среды поступают информационные данные и управленческие воздействия, которые входят или осуществляются из определенных источников. Их конкретное воздействие отражается на порядке проведения бизнес-процессов на предприятии и как следствие на числовых значениях комплексной системы показателей системы планов предприятия. Таким образом, некоторые первичные показатели, а также другие информационные данные (текстовые, символьные, другие) приходят на предприятие из внешней среды: вышестоящие органы власти, контролирующие органы, потребители, СМИ и т.д. Затем кадры предприятия производят их интеллектуальную обработку, в результате чего появляется система показателей системы планов предприятия или отдельные показатели данной системы планов корректируются. После чего полученные показатели и другие обработанные персоналом предприятия информационные данные подлежат не только внутреннему, но и внешнему использованию: инвесторы, потребители, контролирующие органы, общественные организации, СМИ и т.д.

Проанализировать степень интеграции плановых документов становится возможным с помощью методического подхода к оценке системы планов (рис. 2.4.3), который основное внимание уделяет взаимозависимому и взаимообусловленному устройству совокупности планов, что отвечает основам интерактивной концепции планирования. Суть данного методического подхода заключается в определении уровня непротиворечия, совпадения, согласованности плановых документов, которые могут иметь форму планов, программ, проектов, бизнес-планов, калькуляций и т.д.

Применение данного методического инструментария создаст предпосылки к построению системы мониторинга.

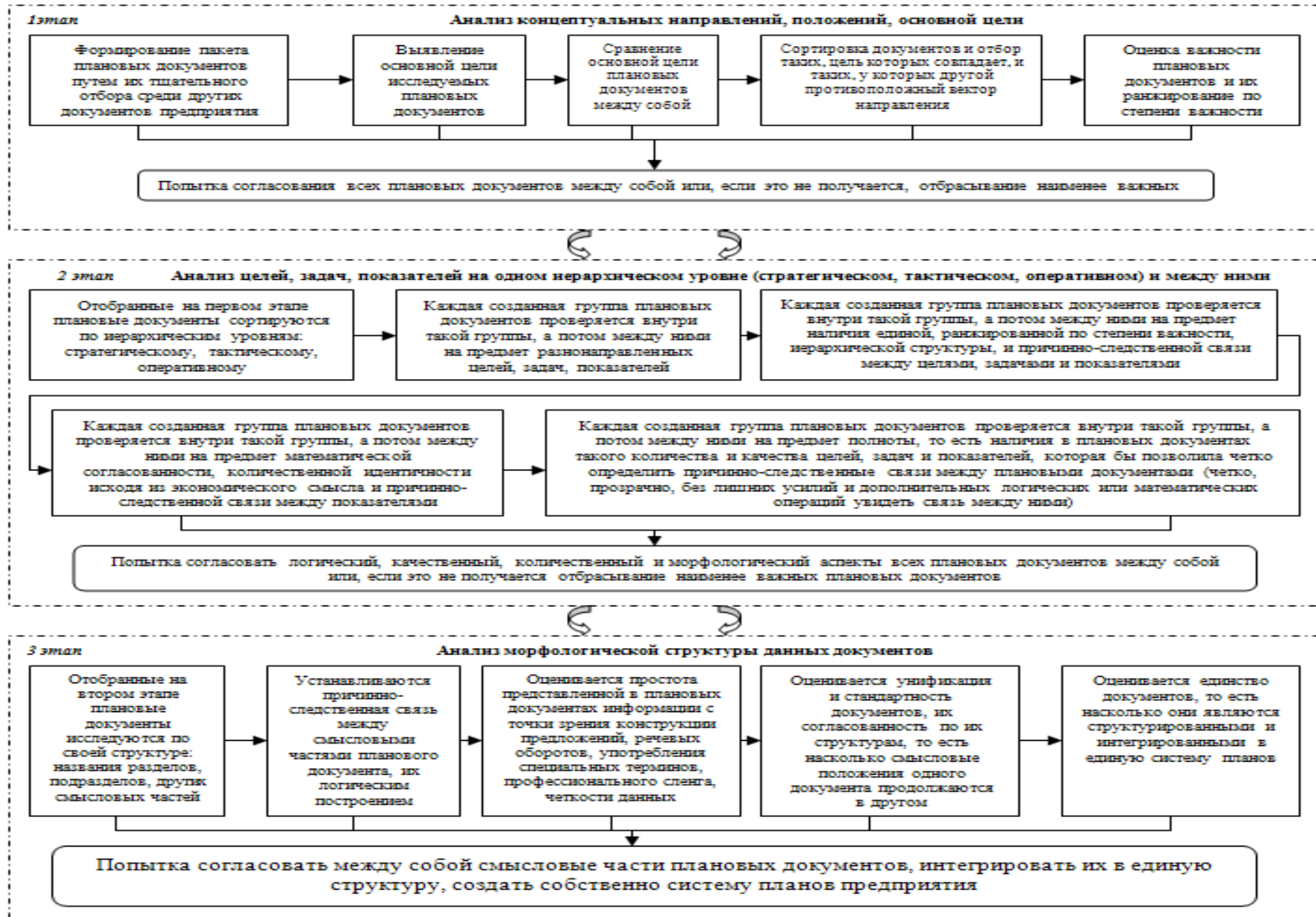


Рис. 2.4.3 - Механизм методического подхода анализа системы планов предприятия

Основной проблемой в деятельности современных предприятий видится нам плохая реализация планов, существование их только на бумаге и не применимость их при осуществлении реальной хозяйственной деятельности, отношение к планированию как к деятельности, которая ассоциируется с бюрократической традицией плановой экономики, не нужным приложением, которое существует только потому, что сложилась такая традиция, так нужно. Однако, и в механизме планирования, его методике и методологии находятся некоторые причины, в том числе посредством которых именно так и воспринимается этот процесс. Довольно слабая связь между плановыми документами, а иногда и ее отсутствие, ставят перед предприятием различные задачи, или задачи, несогласованные между собой во времени. Такой ход событий предопределяет другие срывы в планах предприятия и порождает отрицательный синергетический эффект, что вызывает необходимость их исследования на предмет согласованности. На более агрегированном уровне предпосылки для внедрения системы мониторинга появляются благодаря созданию комплексной системы показателей эффективности системы планирования, которая разграничивает проблемы самого планирования и проблемы других процессов управления деятельностью предприятия.

Прежде всего, это становится возможным благодаря внедрению комплексной системы показателей, которая позволяет проводить анализ всех ресурсов и оптимизировать их, в свою очередь информационная подсистема позволяет накапливать базы данных полезной, новой информации, которая дает возможность кадрам предприятий владеть современной ситуацией.

В случае реализации всех мероприятий по формированию системы планирования, а самое главное изменению культуры взаимодействия персонала между собою, что является неотъемлемым элементом всех предлагаемых нововведений, его основой без которого остальному не получиться, станет возможным решать такие основные вопросы:

- четкая регламентация стратегического, тактического и оперативного процессов планирования на предприятии, на основах их интеграции;
- создание комплексной системы показателей системы планов предприятия на основе их причинно-следственной связи;
- создание понятных и конкретных рекомендаций по формированию кадрового, организационного, научного, мотивационного, правового, методического, информационного обеспечения процесса планирования на предприятии;
- создание инфраструктурной возможности предприятия внедрять инновации и благодаря этому устойчиво развиваться.

Литература: 1 Башнянин Г.І. Економічні системи: Монографія. [Т.2] / за ред. Г.І. Башнянина. – Львів: Видавництво комерційної академії, 2011. – 496 с. 2 Бельтюков Е.А. Планирование деятельности предприятия: учебное пособие / Е.А. Бельтюков, А.А. Бревнов, В.Н. Парсяк – Х: Одиссей – 2006 – 384 с. 3 Берталанфи Л. История и статус общей теории систем / Людвиг фон Берталанфи // Системные исследования: ежегодник. М. : Наука – 1973. – 56 с. 4 Богдан А.И. Системы стратегического планирования. / А.И. Богдан // Вісник Харк. держ. політехнічного ун-ту. Збірник наук. праць. Вип.. 90. – Харків: ХДПУ – 1999. – С. – 126 – 132. 5 Воронкова В.Г. Планування та прогнозування в умовах ринку: навчальний посібник. / за ред. д.ф.н., проф. В.Г. Воронкової – К: ВД «Професіонал», 2006 – 608с. 6 Білан О.С. Система інвестиційного планування на промисловому підприємстві. / О.С. Білан // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 7 (61). – С. 107 – 112. 7 Фрейдина Е.В. Исследование систем управления: учебное пособие / Е.В. Фрейдина [под ред. Ю.В. Гусева] – Москва: «Омега-Л», 2008. – 367 с. 8 Ильин А.И. Планирование на предприятии. Тактическое планирование. Ч. 2. [Учебное пособие в II-х частях.]; под общ. ред. А. И. Ильина./ А.И. Ильин, Л.М. Сеница – Мн.: Новое знание, 2000. – 416 с. 9 Кривцун Л.А. Структурні зрушення в нерівноважених економічних системах: монографія / Л.А. Кривцун. – Харків: НТУ «ХП» – 2007 – 428 с. 10 Лафта Дж. К. Теория организации: учеб. пособие. / Дж. К. Лафта – М. : ТК Велби, Из-во Проспект – 2003. – 416 с. 11 Плохая Е.Б. Анализ и оценка эффективности функционирования системы планирования / Елена Борисовна Плохая // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. – Вип. 139. – С. 78 – 82. 12 Поліщук Н.В. Планування результативності діяльності підприємства. / Н.В. Поліщук // ФУ. – 2001. – № 04. – С. 39 – 44. 13 Тарасюк Г.М. Управління плануванням діяльності підприємства: теоретичні та практичні аспекти [Текст]: монографія / Г. М. Тарасюк; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир: [ЖДТУ], 2010. – 290 с. 14 Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга [Пер с нем.: под ред. и с предисл. Турчака А.А., Головача Л.Г., Лукашевича М.Л.] / Д. Хан– М.: Финансы и статистика. – 1997. – 800 с. 15 Эйнштейн А. Физика и реальность. / А. Эйнштейн. – М: Наука – 1965.

Глава 3

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ПОТЕНЦИАЛА ИННОВАЦИЙ

Раздел 3.1

Методика оценки инновационного потенциала развития промышленного предприятия в условиях мирового рынка (Дунская А.Р.)

Системно-структурные преобразования в мировой экономике на современном этапе ее развития требуют от предприятий способности гибкого и быстрого реагирования и адаптации к изменениям в международной среде. Активное включение украинских предприятий в систему мирового хозяйства на равноправных условиях требует обеспечения соответствующего уровня конкурентоспособности продукции, которая реализуется на мировом рынке. Исследуя текущее состояние украинского экспорта видим, что наша страна представлена на мировом рынке как поставщик сырья и полуфабрикатов – продукции с низкой добавленной стоимостью. Для усиления своих конкурентных позиций, обновления структуры экспорта на уровне отдельного предприятия необходимо сформировать инновационный механизм, направленный на обеспечение инновационного развития предприятия с учетом возможностей внешней среды за счет использования имеющихся ресурсов для достижения целей развития.

Основой для формирования инновационного механизма развития промышленного предприятия является определение комплекса индикаторов, которые позволят отследить действие инновационного механизма, оценить процесс развития промышленного предприятия.

Исходя из того, что результатом развития предприятия является его новое качественное состояние, которое можно оценить посредством изменений в

инновационном потенциале предприятия методика оценки инновационного потенциала должна охватывать из следующих этапов:

1. Разработка системы индикаторов оценки инновационного потенциала исходя из целей развития предприятия.
2. Определение наиболее значимых показателей в рамках каждой подсистемы оценки инновационного потенциала развития.
3. Выбор модели формализации данных для обобщения качественных и количественных показателей оценки инновационного потенциала.
4. Сбор необходимой информации, формирование информационного поля для расчета показателей, диагностики состояний качественных показателей, входящих в систему оценки инновационного потенциала.
5. Систематизация полученных данных в соответствии с выбранными инструментами формализации данных.
6. Диагностика взаимосвязей параметров инновационного потенциала, определения силы взаимного влияния параметров и их весомости в общей оценке развития предприятия.
7. Определение направлений изменения количественных и качественных показателей для обеспечения развития предприятия.

Исходной задачей предложенной методики является формирование всеобъемлющей системы индикаторов инновационного потенциала, отслеживая изменения которых можно сделать вывод о качественных преобразованиях внутри предприятия, переход его на новую траекторию своего развития или обеспечения устойчивого развития в контексте существующей внешней среды.

Систему индикаторов оценки инновационного потенциала развития промышленного экспортоориентированного предприятия целесообразно структурировать по следующим составляющим:

1. Инновационный уровень производства.
2. Финансовые ресурсы предприятия.
3. Кадровая и организационная составляющая.
4. Научно-исследовательская составляющая.
5. Маркетинговая составляющая.
6. Информационно-коммуникативная составляющая.
7. Уровень экспортного потенциала.

Стоит отметить, что при разработке приведенной выше структуры инновационного потенциала принципиальным моментом была необходимость рассмотрения предприятия как части мировой экономики. Большинство исследователей при формировании структуры инновационного потенциала предприятия сосредотачивают свое внимание на оценке инновационности производственных процессов, диагностике научных исследований, осуществлении предприятиями инновационной деятельности. Однако указанные аспекты инновационного потенциала могут иметь разный уровень оценки в зависимости от среды, в которой находится исследуемое предприятие. Если на внутреннем рынке, для которого свойственен сравнительно небольшой

уровень интенсивности конкурентной борьбы, инновационный потенциал предприятия может быть оценен на достаточно высоком уровне, то в рамках мирового экономического пространства, где присутствуют мощные инновационные компании, инновационный потенциал украинского предприятия может иметь чрезвычайно низкую оценку. Структура инновационного потенциала экспорториентированного предприятия представлена на рисунке 3.1.1.



Рис. 3.1.1 - Структура инновационного потенциала экспорториентированного предприятия

К сожалению, сегодня деятельность подавляющего большинства украинских предприятий нельзя оценивать в международном масштабе, если они работают на внешнем рынке, то в основном в виде осуществления экспортных операций в прямой или косвенной форме. Однако, необходимо учитывать требования мирового уровня, ставить высокие ориентиры для развития отечественных предприятий.

Для оценки инновационного потенциала развития промышленного предприятия каждую составляющую необходимо детализировать на отдельные показатели.

1. Оценка инновационного уровня производства.

Данная составляющая инновационного потенциала показывает потенциальные возможности производственной сферы предприятия. Оценка инновационного уровня производства дает возможность определить необходимость технико-технологических нововведений и степень готовности производства к их внедрению.

Анализ инновационного уровня производства промышленного предприятия целесообразно структурировать по элементам, приведенным на рис.3.1.2.

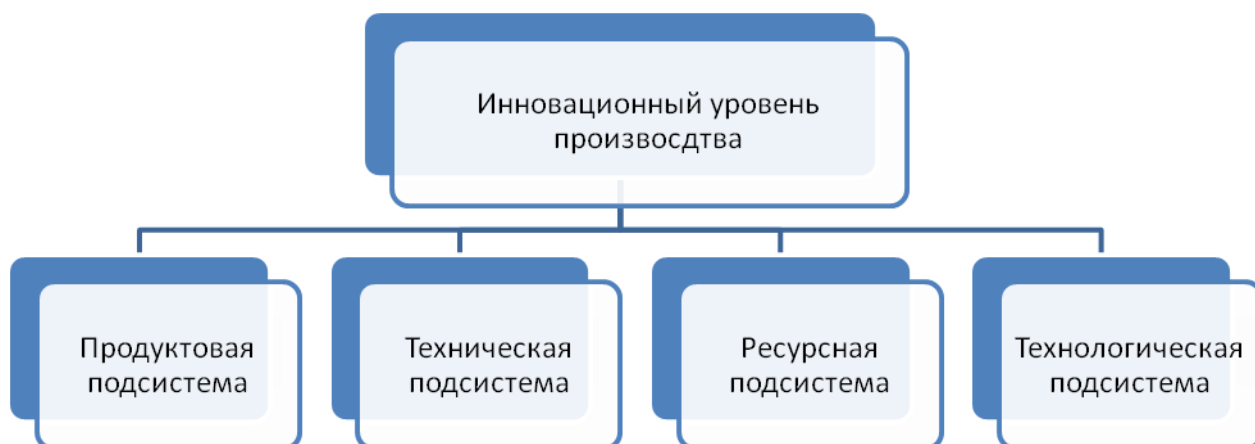


Рис. 3.1.2 - Направления оценки инновационного уровня производства

Продуктовая подсистема ориентирована на анализ производства и реализации продукции. Основным показателем анализа производства и реализации является расчет риска невостребованной продукции. Размер этого риска выражается величиной потерь предприятия, если часть продукции остается не реализованной. Анализ внутренних и внешних причин возникновения этого риска дает возможность выявить новые направления развития предприятия с целью предотвращения этого риска.

Еще одной составляющей в продуктовой подсистеме является анализ ассортимента предприятия, задачей которого при оценке инновационного потенциала является определение стадий жизненного цикла основных видов продукции с целью исключения из производства морально устаревших и экономически неэффективных изделий и принятия своевременных мер относительно внедрения новых и / или улучшенных видов продукции.

Следующим шагом является оценка качества продукции. Всеобъемлющий анализ качества продукции по всем показателям, включая обобщенные, индивидуальные и косвенные, очень трудоемкий процесс. Для промышленных предприятий с большой номенклатурой производимой продукции, это задача трудно выполнимая. Поэтому для оценки инновационного уровня производства достаточно проанализировать обобщенные показатели, которые характеризуют качество всей производимой продукции, независимо от ее вида и назначения.

Весомой составляющей в продуктовой подсистеме является анализ конкурентоспособности продукции. Структурный анализ конкурентоспособности продукции по каждому параметру (принято выделять технические, эстетические, эргономические, нормативные, экологические параметры) позволит определить направление дальнейшего улучшения продукции. Если на предприятии отсутствует возможность провести обстоятельный анализ конкурентоспособности по существующим методикам,

при оценке инновационного потенциала конкурентоспособность продукции можно оценить на основании заключения экспертов.

Задачей оценки *технической подсистемы* является анализ использования основных средств. При оценке инновационного уровня производства необходимо проанализировать объем, структуру и техническое состояние основных производственных фондов (ОПФ). Для анализа состояния ОПФ целесообразно использовать следующие показатели: коэффициент обновления, срок обновления основных фондов, коэффициент прироста, коэффициент выбытия, коэффициент износа, коэффициент годности.

Положительная динамика коэффициента обновления и коэффициента прироста свидетельствует о позитивных сдвигах в готовности предприятия для внедрения новых технологий или новых видов продукции.

Следующим шагом оценки инновационного уровня производства по этой составляющей является проверка плана по введению новой техники и определения доли прогрессивного оборудования. Чем больше доля прогрессивного оборудования на предприятии, тем более высокую оценку будет иметь инновационный уровень производства.

Оценка возрастного состава оборудования осуществляется на основе группировки фондов по продолжительности их эксплуатации (до 5 лет, 5-10, 10-20 и более 20 лет).

Для более детального исследования инновационного уровня производства следует рассчитать и отследить динамику показателя фондовооруженности труда на предприятии.

Для оценки эффективности и интенсивности использования ОПФ необходимо рассчитать показатели фондорентабельности, фондоотдачи ОПФ, фондоотдачи активной части ОПФ, фондоемкости. Расчет этих показателей позволит выявить неиспользованные резервы повышения уровня рентабельности ОПФ.

В рамках изучения *ресурсной подсистемы* необходимо провести анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами и анализ эффективности использования материальных ресурсов.

Оценка материальных ресурсов предполагает расчет удельных расходов сырья на единицу продукции. Этот показатель является критическим для оценки инновационного потенциала, поскольку сократить расходы сырья можно только лишь за счет инновационных мероприятий, таких как совершенствование техники и технологии производства. В рамках оценки инновационного уровня производства рассчитывают все общие показатели, характеризующие эффективность использования ресурсов на предприятии: материалоемкость, энергоемкость производства и т.д. Еще одним показателем эффективности использования материальных ресурсов является материалоотдача. Повышение уровня материалоотдачи положительно характеризует работу предприятия. В частности, для промышленных предприятий, технологические процессы которых отличаются высоким уровнем энергоемкости продукции, реализация эффективной политики по

ресурсосбережению может стать критическим фактором успеха в конкурентной борьбе.

Подходы к анализу *технологической подсистемы* могут отличаться в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия. Для оценки инновационного уровня предприятия следует сосредоточиться на анализе таких общих показателей как:

- продолжительность использования технологий основных видов продукции;
- количество внедренных новых технологий и их удельный вес в общем объеме используемых технологий на производстве;
- количество усовершенствованных технологий и их удельный вес в общем объеме используемых технологий на производстве.

Важным аспектом анализа инновационного потенциала предприятия является оценка уровня использования информационных технологий. Распространение применения информационных технологий в операционной деятельности предприятия, повышение уровня автоматизации производственных процессов, внедрение автоматизированных систем управления производственными и другими процессами на предприятии свидетельствует о высоком уровне инновационного потенциала.

2. Финансовые ресурсы предприятия

В рамках оценки инновационного потенциала развития промышленного предприятия с целью дальнейшего формирования инновационного механизма развития целесообразно оценить финансовое состояние предприятия в диапазоне «стабильное – не стабильное». Для этого в качестве сигнальных показателей финансового состояния предприятия можно выделить следующие: коэффициент рентабельности активов, коэффициент рентабельности собственного капитала, коэффициент эффективности инвестированного капитала, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент оборота активов, коэффициент оборота дебиторской задолженности; оборот товарно-материальных запасов, коэффициент оборота кредиторской задолженности, коэффициент собственности, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент привлеченного капитала, коэффициент покрытия, коэффициент рентабельности продаж.

Кроме общепринятых финансовых показателей при оценке инновационного потенциала анализ финансового состояния предприятия целесообразно дополнить следующими показателями:

1. Коэффициент маневренности – показывает, какая часть собственного капитала предприятия не закреплена в иммобилизованных активах. Исследование динамики данного коэффициента позволяет оценить насколько высока доля быстростареющих основных фондов.

2. Коэффициент иммобилизации является ориентиром при оценке масштабов предпринимательской деятельности (это проявляется в фондоемкости, наличия имущества, в том числе недвижимости). Динамика

этого коэффициента в определенной степени характеризует рациональность использования средств, имеющихся в распоряжении предприятия.

Для анализа финансового состояния предприятия целесообразно использовать таблицы, в которых наряду с динамикой изменения коэффициентов по годам приведены нормативные значения показателей. В результате сравнения рассчитанных финансовых показателей с нормативными значениями можно сделать вывод о качестве финансового положения предприятия.

3. Кадровая и организационная составляющая.

При оценке организационной составляющей в структуре инновационного потенциала ключевыми фактором является анализ инновационной восприимчивости предприятия, которая оценивается как совокупность личностно-психологических характеристик персонала, характеристик организационной структуры и характеристик внешнего окружения и межорганизационных связей, т.е. инновационная восприимчивость организации представляет собой определенный интегральный показатель инновационной восприимчивости кадров предприятия и инновационной восприимчивости организационной структуры.

Для оценки инновационной восприимчивости целесообразно провести анкетирование сотрудников предприятия и экспертов по следующим направлениям:

1. Оценка индивидуальной инновационной восприимчивости.
2. Оценка возможности создания организации инновационного типа.

В результате анкетного опроса можно сделать вывод о том высока или низка индивидуальная восприимчивость инноваций на предприятии, и существует ли возможность создания организации инновационного типа в рамках действующего предприятия.

Важным направлением анализа организационной составляющей инновационного потенциала является оценка внедрения на предприятии новых концепций управления, таких как тотальное управление качеством, реинжиниринг бизнес-процессов и т.п. Стремление предприятия к обновлению не только технико-технологической, но и управленческо-организационной составляющей свидетельствует об инновационной восприимчивости организации. Если на предприятии не используются новые методы управления, нет склонности к обновлению качества управления, это свидетельствует о низком уровне организационной составляющей, а соответственно снижает уровень инновационного потенциала.

Еще одним параметром данной составляющей инновационного потенциала является уровень системы стимулирования инновационной активности, оценка которого предполагает определение наличия на предприятии системы стимулирования изобретательской и рационализаторской деятельности, генерирования нововведений.

Оценка кадровой составляющей инновационного потенциала предполагает анализ количественных и качественных характеристик состояния человеческих

ресурсов на предприятии. Для этого анализируется динамика таких показателей как общая численность, численность АУП, ОПП, численность работников с высшим образованием, квалификационные характеристики персонала, уровень профессионализма и т.д.

Для характеристики движения рабочей силы рассчитывают динамику коэффициента текучести кадров и коэффициента постоянства состава персонала предприятия.

Далее рассчитывают производительность труда работников, на которую влияют такие факторы, как техника, технология и организация производства, уровень автоматизации и механизации производства, уровень квалификации работников; трудовой стаж и возраст работающих; мотивация труда и т.д.

Наиболее значимым показателем с точки зрения оценки эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии является показатель рентабельности персонала, т.е. прибыль, которую приносит один работник предприятия.

4. Научно-исследовательская составляющая.

Анализ научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ на предприятии предполагает исследование сферы технико-технологических решений, направленных на развитие и совершенствование производства. При исследовании данной составляющей инновационного потенциала необходимо оценить наличие собственных научных исследований, изучить динамику объемов финансирования сферы НИОКР и их доли, динамику качественного и количественного состава занятых в НИОКР, динамику количества разработанных и внедренных новых продуктов и технологий.

Для анализа сферы НИОКР на предприятии используют следующие показатели: доля затрат на выполнение инновационной деятельности, доля расходов на приобретение лицензий, патентов, ноу-хау; затраты на инновационную деятельность в расчете на одного штатного работника, средняя продолжительность процесса разработки нового продукта (новой технологии), средняя продолжительность процесса освоения нового продукта (новой технологии), количество выполненных разработок, количество внедренных инноваций, количество действующих закупленных лицензий на объекты интеллектуальной собственности, количество использованных объектов промышленной собственности, количество полученных охранных документов в патентных ведомствах зарубежных стран и т.п.

Положительная динамика выделенных показателей свидетельствует об инновационной направленности предприятия и ориентации на высокий уровень НИОКР.

5. Маркетинговая составляющая.

Анализ маркетинговой составляющей инновационного потенциала предполагает оценку ресурсов, обеспечивающих предприятию выгодную позицию на рынке и эффективное сотрудничество с контрагентами, а именно база существующих клиентов предприятия и работа по расширению этой базы,

каналы сбыта продукции, система продвижения продукции на рынке, имидж предприятия и т.п.

Система маркетинга при оценке инновационного потенциала носит инфраструктурный характер. При анализе системы маркетинга на предприятии следует определить: поддерживает ли она все прочие составляющие инновационного потенциала или нет, является сильной системой или слабой. Определить это можно на основе объективных результатов деятельности, таких как доля рынка предприятия, на основе анализа рынков сбыта, эффективности проводимых маркетинговых мероприятий.

6. Информационно-коммуникативная составляющая.

В рамках оценки данной составляющей инновационного потенциала необходимо сосредоточить внимание на уровне использования информационных технологий на предприятии, современного программного обеспечения, наличия внутриорганизационных сетей, инструментов распространения информации.

Целесообразно, также, проанализировать коммуникационные каналы на предприятии, ведь известно, что качество коммуникационных каналов способствует более быстрому движению информации, а это, в свою очередь, может ускорить принятие отдельных решений внутри предприятия. В данном случае необходимо оценить не собственно существование коммуникационных каналов, информационных сетей на предприятии, а качество их использования, исследовать объем, качество и скорость информационных потоков вертикального и горизонтального распространения.

7. Уровень экспортного потенциала.

Выделение данного направления оценки в структуре инновационного потенциала развития промышленного предприятия обусловлено необходимостью усиления экспортной ориентации украинской экономики. Для определения уровня экспортного потенциала используют такие показатели как: удельный вес экспортной продукции в общем объеме производства, доля предприятия в мировом экспорте; диверсификация «экспортной корзины» предприятия, рост темпов экспорта, уровень технологий и квалификация кадров в сфере экспорта предприятия, уровень инновационности экспортной продукции; уровень добавленной стоимости экспортной продукции предприятия, уровень реальной заработной платы и эффект масштаба в экспорте.

На основе выделенных структурных составляющих инновационного потенциала и определенных показателей в рамках каждой составляющей можно сделать вывод о состоянии инновационного потенциала на предприятии. Поскольку все показатели имеют разное физическое измерение – одни из них являются количественными абсолютными показателями (например, количество специалистов с высшим образованием, количество используемых патентов), другие – количественными относительными (например, удельный вес новой продукции в общем ассортименте, удельные затраты на научные исследования, коэффициент обновления оборудования и т.п.), а третьи – качественными

(например, инновационная восприимчивость персонала предприятия), их необходимо интегрировать в единую расчетную систему. Для этого используем матрицу балльных оценок со шкалой от 1 до 10 (табл. 1).

Предполагается, что выделение вышеуказанных показателей инновационного потенциала снизит субъективность сугубо балльных оценок. В данном случае оценка базируется на объективно рассчитанных показателях или на основе полученных качественных характеристик организационной составляющей инновационного потенциала. С помощью приведенной ниже таблицы массив полученной информации в разных системах оценки трансформируется в одну структурированную матрицу, которая позволит качественно оценить уровень инновационного потенциала предприятия.

Таблица 3.1.1

Матрица балльных оценок инновационного потенциала предприятия

	Балльные оценки									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Инновационный уровень производства										
<i>1.1. Продуктовая подсистема</i>										
1.1.1. Анализ производства и реализации продукции	Высокий					Низкий				
1.1.2. Анализ ассортимента (по стадиям жизненного цикла)	Зрелости			Превалирует продукция на стадии Зарождения				Роста		
1.1.3. Анализ качества продукции	Низкое					Высокое				
1.1.4. Анализ конкурентоспособности	Не конкурентоспособна					Конкурентоспособна				
<i>1.2. Техническая подсистема: оборудование</i>										
Интенсивность обновления	Низкая					Высокая				
Возрастная структура	Старое					Новое				
Фондовооруженность	Низкая					Высокая				
Фондоотдача	Низкая					Высокая				
<i>1.3. Ресурсная подсистема</i>										
Обеспеченность материальными ресурсами	Не обеспечено					Обеспечено полностью				
Удельные затраты сырья на единицу продукции	Высокие					Низкие				
Эффективность использования материальных ресурсов	Не эффективно					Эффективно				

Окончание таблицы 3.1.1

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
материалоемкость	Высокая								Низкая	
материалоотдача	Низкая								Высокая	
энергоемкость	Высокая								Низкая	
1.4. Технологическая подсистема (оценка используемых технологий)	Старые								Новые	
2. Финансовое состояние предприятия	Не стабильное									
	Стабильное									
3. Кадровая и организационная составляющая										
Инновационная восприимчивость персонала	Низкая								Высокая	
Возможность создания организации инновационного типа	Не существует								Существует	
Обеспеченность основными категориями сотрудников	Обеспечено частично								Обеспечено	
	полностью									
Движение рабочей силы	Низкое								Высокое	
Трудоемкость производства	Высокая								Низкая	
Рентабельность персонала	Низкая								Высокая	
4. Уровень развития научно- исследовательской составляющей	Низкий								Высокий	
5. Оценка системы маркетинга	Не поддерживающий								Поддерживающий	
6. Информационно- коммуникативная составляющая										
Уровень использования информационных технологий	Низкий								Высокий	
Эффективность коммуникативных каналов	Низкая								Высокая	
7. Экспортный потенциал										
Уровень инновационности экспорта	Низкий								Высокий	
Динамика прироста экспорта	Низкая								Высокая	
Добавочная стоимость экспортной продукции	Низкая								Высокая	

По каждому показателю инновационного потенциала в матрице приведен диапазон его изменения (например, высокий – низкий, стабильный – не

стабильный и т.п.). Оценки в приведенной матрице распределяются на три зоны:

- от 1 до 3 – слабый уровень инновационного потенциала;
- от 4 до 7 – средний уровень инновационного потенциала;
- от 8 до 10 – высокий уровень инновационного потенциала.

Поскольку диапазон колебаний оценок различных факторов может быть достаточно широким (например, инновационный уровень производства может быть оценен как высокий от 7 до 10, а система маркетинга – как слабая от 1 до 3), то окончательный вывод по результатам оценки инновационного потенциала предприятия можно сделать с помощью морфологической матрицы, приведенной в таблице 3.1.2.

Таблица 3.1.2

Морфологическая матрица для анализа инновационного потенциала
предприятия

<i>Сферы анализа инновационного потенциала</i>	<i>Уровни оценки</i>		
	1. Инновационный уровень производства	Высокий	Средний
2. Финансовое состояние предприятия	Стабильный		Не стабильный
3. Кадровая и организационная составляющая:			
- инновационная восприимчивость организации	Присутствует		Отсутствует
- инновационная восприимчивость персонала	Высокая	Нейтральная	Негативная
- оценка состояния человеческих ресурсов	Высокая	Средняя	Низкая
4. Уровень развития научно-исследовательской составляющей	Высокий	Средний	Низкий
5. Оценка системы маркетинга	Поддерживающая (сильная)		Не поддерживающая (слабая)
6. Уровень развития информационно-коммуникативная составляющая	Высокий	Средний	Низкий
7. Уровень экспортного потенциала	Высокий	Средний	Низкий

Морфологическая матрица содержит возможные варианты обобщенной оценки основных структурных составляющих инновационного потенциала. Учитывая, что оценка организационной составляющей носит качественный характер и базируется на анкетном опросе сотрудников предприятия по различным направлениям, а оценка состояния человеческих ресурсов базируется на расчете количественных показателей, целесообразно структурировать эту составляющую по направлениям оценки, а именно, выделить отдельно результаты оценки по инновационной направленности организации, инновационной восприимчивости персонала и оценке состояния человеческих ресурсов.

Следующим шагом в исследованиях данного направления должно стать изучение процесса оценки взаимосвязей параметров инновационного потенциала предприятия, определения весомости влияния каждого отдельного

показателя на развитие предприятия и формирование системы конкретных мер, направленных на повышение уровня инновационного потенциала.

Основным инструментом, который может использовать предприятие для своего инновационного обновления является инновационная стратегия. Каждая инновационная стратегия акцентирует внимание на определенных потенциальных возможностях предприятия, поэтому от оценки этих возможностей и выбора на основе этой оценки оптимальной инновационной стратегии зависит эффективность дальнейшего развития предприятия.

Раздел 3.2

Значение инновационного потенциала предприятия как фактора формирования конкурентного преимущества (Маслак О.И., Квятковская Л.А., Кулиничев П.К.)

Отечественная экономика находится на этапе формирования и становления институциональных основ конкуренции и развития ее во всех сферах хозяйствования. Конкурентоспособность это не только способность предприятия выдерживать конкуренцию и иметь высокий уровень дохода, это понятие более глубокое и требует соответствующего анализа.

Имеющиеся тенденции и практика деятельности отдельных субъектов хозяйствования и стран, вставших на путь инновационного развития, свидетельствуют, что вопрос формирования благоприятной инновационной среды хозяйствования как на макроуровне, так и на уровне отдельных предприятий и учреждений приобретают все большую актуальность. Развитие инновационного типа конкурентного поведения хозяйственных субъектов и их инновационной активности предполагает реализацию следующих концептуальных положений: приоритетность использования новых технологий, производство высокотехнологичной продукции, внедрение прогрессивных организационных и управленческих решений и т.п.. Инновационное поведение отечественных предприятий недостаточно активно из-за отсутствия достаточной мотивации инициирования нововведений, инерционности мышления управленческого персонала, слабой реакции на изменение спроса, что приводит к неоптимальности управленческих решений и формирования политики приспособления к рыночным изменениям.

Концептуальным основам инновационного развития предприятия как фактора обеспечения его конкурентоспособности, вопросам исследований связи инноваций и устойчивости конкурентной позиции, механизмам и факторам активизации инноваций уделено значительное внимание в работах таких ученых, как Л.И. Абалкин, И. Ансофф, А.Е. Воронкова, В.Геец, А.В. Гринев, В.Л. Дикань, И. С. Должанский, С. Ильяшенко, Ж.-Ж. Ламбен, Ф. Котлер, И.П. Отенко, М. Портер, Н.П. Теслюк, Л. Федулова, Ю. Шипулина, Й. Шумпетер.

Анализ инновационного обеспечения управления конкурентоспособностью констатирует то, что государственная инновационная политика в Украине и ее отдельные механизмы характеризуются несогласованностью, ограниченностью, неадекватностью перспективам мирового развития и, как следствие, отсутствием системности и управляемости государственного влияния на

предприятиях. Поэтому актуальным является как теоретическое обоснование процессов внедрения и использования инноваций, так и использования механизмов их влияния на конкурентоспособность производства.

Рост конкурентоспособности предприятия зависит, с одной стороны, от управленческих решений на уровне самих предприятий, с другой - от государственной и региональной политики в сфере создания соответствующего экономико-правовой среды и государственной поддержки усилий субъектов хозяйствования по повышению их конкурентоспособности.

Существует множество определений конкурентоспособности производственной системы, однако все они базируются на теории конкурентного преимущества М. Портера. Согласно ей конкурентоспособность фирмы может быть оценена только в рамках группы фирм, относящихся к одной отрасли, или фирм, выпускающих однотипные товары [4].

Следует отметить, что конкурентные преимущества не являются вечными, они содержатся только при постоянном совершенствовании всех сфер деятельности, что является трудоемким и дорогостоящим процессом. Возможности сохранения конкурентных преимуществ зависят от ряда факторов [6, 7]:

1. Источники конкурентных преимуществ. Конкурентные преимущества целесообразно разделить на два вида:

- Преимущества высокого ранга (связанные с наличием у предприятия высокой репутации, квалифицированного персонала, патентов, ведением долговременных НИОКР, развитым маркетингом, основанным на использовании новейших технологий, современным менеджментом, долговременными связями с покупателями) дольше сохраняются и позволяют достигать более высокой доходности;

- Преимущества низкого ранга (связанные с наличием дешевой рабочей силы, доступностью источников сырья) не столь устойчивы, так как могут быть скопированы конкурентами.

2. Очевидность источников конкурентных преимуществ. При наличии явных источников преимуществ (дешевое сырье, определенная технология, зависимость от конкретного поставщика) возрастает вероятность того, что конкуренты постараются лишить фирму этих преимуществ.

3. Инновации. Для удержания лидирующего положения сроки внедрения инноваций должны по крайней мере равняться срокам их возможного повторения конкурентами. Инновационный процесс позволяет компаниям переходить к реализации конкурентных преимуществ более высокого ранга и увеличивать число их источников.

4. Отказ от имеющегося конкурентного преимущества для приобретения нового. Отказ от конкурентного преимущества важен для реализации стратегии, так как создает барьеры для имитаторов. По мнению Портера, введение понятия «отказ от конкурентного преимущества» добавляет новое измерение к определению стратегии.

Для сохранения или, наоборот, изменения конкурентных преимуществ в связи с изменениями конкурентной среды и предпочтений потребителей необходим постоянный мониторинг действий конкурентов и отслеживание изменений потребительских предпочтений. Конкурентное преимущество называется «внешним», если оно основано на тех свойствах фирмы в целом или свойствах ее компонентов, которые тем или иным образом влияют на окружающую среду. Таким компонентом является продукция с ее свойствами. Внешнее конкурентное преимущество определяется конкурентоспособностью факторов внешней среды. Стратегия, вытекающая из внешнего конкурентного преимущества, это стратегия дифференциации.

Конкурентное преимущество называется «внутренним», если оно базируется на превосходстве фирмы в отношении:

- Высокого качества управления различными процессами;
- Сокращения издержек производства или потребления;
- Высокого качества товара;
- Высокого качества сервиса для потребителей товара.

Инновационный потенциал комплексно характеризует возможности любого предприятия осуществлять инновационную деятельность и является эндогенным фактором создания конкурентного преимущества. Именно поэтому управление инновационным потенциалом является одной из важнейших задач для любого предприятия, ведь эффективность деятельности на рынке в условиях жесткой конкурентной борьбы зависит прежде всего от способности наращивать и активно использовать организационные, технические, маркетинговые и другие инновационные возможности, которые составляют инновационный потенциал [7].

Необходимо также обязательно учитывать тот факт, что реализация инновационного потенциала наталкивается на преодоление внешних барьеров, которые можно охарактеризовать как инновационный климат.

Инновационный климат следует рассматривать как все факторы внешней среды, которые влияют на инновационный потенциал предприятия [1]:

- возможности для производства новых или улучшенных видов продукции или услуг;
- возможности для изменения социальных отношений на предприятии (кадровые инновации);
- возможности для разработки новых методов управления (управленческие инновации);
- возможности для создания новых механизмов продвижения продукции на рынок (рыночные инновации);
- возможности приобретения ноу-хау, патентов;
- законодательная база, низкая ставка рефинансирования, льготное налогообложение;
- взаимодействие власти и бизнеса;
- практика коммерциализации технологий.

Рост инновационной активности производственного предприятия становится определяющим фактором устойчивого развития и повышения конкурентоспособности. Результатом является трансформация научных знаний, идей, открытий, а также существующих технологий в новые или усовершенствованные продукты, внедренные на рынке и в производстве, появление новых технологий производства и сбыта, реструктуризация предприятия и т.д. Таким образом, формирование и развитие инновационного потенциала становится неотъемлемой частью стратегии современного предприятия.

Инновационный потенциал предприятия представляет собой совокупность инновационных ресурсов (рис. 3.2.1), которые находятся во взаимосвязи, и факторов, которые создают необходимые условия для оптимального использования этих ресурсов для достижения соответствующих ориентиров инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности предприятия в целом [2].



Рис. 3.2.1 - Ресурсы, формирующие инновационный потенциал

На пути достижения желаемых темпов экономического роста главным препятствием является нехватка собственных инвестиций для приобретения современного технологического оборудования, способного проводить конкурентоспособную продукцию. В таких условиях возрастает роль рационального использования инновационного потенциала.

Согласно схеме, ресурсная составляющая инновационного потенциала зависит от возможностей использования каждого вида ресурсов в инновационном процессе. Интенсификация инновационной деятельности позволит повысить эффективность использования ресурсной составляющей, а, соответственно, и инновационного потенциала в целом.

В обобщенном виде инновационный потенциал предприятия можно рассматривать как интегральную совокупность взаимосвязанных в определенных социально-экономических формах факторов [5]:

- реальных ресурсов;
- потенциально возможных инновационных ресурсов, которые с учетом воздействия факторов внутренней и внешней среды на определенном временном промежутке могут быть задействованы предприятием;
- способности и готовности предприятия принять и эффективно использовать эти ресурсы для достижения стратегической цели своей деятельности.

Использование инновационного потенциала в качестве объекта управления позволяет формировать планы и проекты применения различных инновационных ресурсов с включением их в программу развития, поддерживать оптимальный баланс системы инновационных ресурсов, увеличивать возможности использования финансовых ресурсов в инновации и снизить риск использования инноваций.

Одним из важнейших факторов успешного функционирования на рынке в современных реалиях является разработка и использование технологических и продуктивных инноваций. Именно результативное инновационное исследование и создание нового товара, умелое его коммерческое внедрение и эффективное взаимодействие между научно-исследовательской и маркетинговой деятельностью является залогом успеха предприятия. Оценка влияния инновационных технологий на качество и конкурентоспособность продукции предполагает изучение процесса реализации инновационных программ с учетом их экономической значимости (рис. 3.2.2) [3,7].

Экономическая целесообразность инновационных программ должна оцениваться по двум составляющим анализа инновационных технологий: экономической интерпретации параметров конкурентоспособности инновационной продукции и финансовой оценки инвестиционной привлекательности инновационной программы.

С точки зрения управления инновационным процессом важным является изучение сфер возникновения разных видов эффектов. Это позволит оценить перспективы инновационной деятельности организации, а также выявить ее сильные и слабые стороны. Инновации создают новые методы достижения

конкурентоспособности или лучшие способы конкурентной борьбы при использовании старых средств.



Рис. 3.2.2 - Схема оценки инновационной деятельности организации

Можно выделить несколько главных преимуществ, связанных с реализацией инновационного потенциала. Основным из них является снижение цены - один из самых эффективных факторов конкуренции, но это приводит к снижению прибыли. Чтобы этого не допустить необходимо осуществить определенные меры, а именно, создание нового продукта, которому нет аналогов, или создать конкурентные преимущества существующего продукта, то есть модернизация. Следующим, но не менее важным, является освоение новых сегментов рынка, что предоставляет собой абсолютное преимущество перед конкурентами. Создавая новую продукцию предприятие становится безусловным монополистом, позволяя назначить любую цену, ограничиваясь тем, сколько покупатель согласен заплатить за удовлетворение своих потребностей. Кроме того, предприятие является лидером некоторое время, даже если на нем появляются конкуренты, за счет того, что люди привыкли покупать продукцию этого производителя.

Создание новой продукции, или модернизация старого товара дает возможность получить дополнительную прибыль. Разработка нового продукта

позволяет захватить значительную долю рынка, что влечет за собой увеличение продаж продукции предприятия. Если преимущество достигнуто за счет выпуска на рынок уникальной продукции, основанной на собственных конструкторских разработках, то для уничтожения такого преимущества конкурентам надо разработать эти секреты с наименьшими затратами. Все эти пути требуют больших затрат, усилий и времени у конкурентов. Это означает, что на некоторое время фирма оказывается в лидирующем положении, она устойчиво конкурентоспособна.

При этом, как свидетельствует мировая практика, эффект инновационной деятельности предприятия с точки зрения его конкурентоспособности имеет три составляющие:

- 1) повышение конкурентоспособности товара - создает конкурентные преимущества на ближайшую и среднесрочную перспективу;
- 2) формирование новых потребностей - создает конкурентные преимущества на отдаленную перспективу;
- 3) повышение эффективности производства - трансформирует конкурентоспособность товарной массы в конкурентоспособность предприятия.

Способы инновационного развития - это совокупность мер, приводящих к разработке и реализации новых идей и знаний в предпринимательской деятельности с целью их практического использования для удовлетворения запросов пользователей продукции с использованием ресурсов инновационного развития.

Инновационные конкурентные преимущества производителей формируются за счет реализации в производстве результатов НИОКР, позволяют обеспечивать ускоренное обновление номенклатуры продукции и за счет этого увеличивать потребительский эффект, связанный с качественными параметрами приобретаемой продукции.

Инновационные технологии играют ведущую роль в совершенствовании производственного процесса, обновлении ассортимента и номенклатуры продукции снижении себестоимости продукции, Введения новых прогрессивных принципов управления, т. е. создают основные конкурентные преимущества. М. Портер отмечает, что «технологические изменения все более рассматриваются как имеющие самостоятельную ценность, и любое технологическое нововведение, которое применяет фирма, рассматривается как положительный фактор» [4].

Инновационная технология может влиять на конкурентное положение предприятий и отраслей в нескольких направлениях:

- создавать барьеры для входа новых предприятий на рынок, вызывая эффект экономии от масштаба;
- изменять договорные отношения с покупателями путем дифференциации продуктов и услуг;
- создавать возможности для замены оборудования;
- изменять структуру затрат и рамки традиционно сложившихся отраслей.

При разработке стратегии предприятию важно сосредоточиться на «тех технологиях, которые могут оказывать наиболее устойчивое влияние» [4].

Поскольку правильно выбранные технологии являются основой успешной инновационной деятельности и фактором долгосрочной конкурентоспособности, технологические решения должны включаться в практику разработки стратегических управленческих решений.

Знания в процессе формирования конкурентного преимущества могут составлять наиболее важный ресурс инновационного развития, а способность получать, интегрировать, накапливать, сохранять и применять является наиболее важным способом создания устойчивого конкурентного преимущества. Обладание знаниями и способность к обучению становится для фирм главным стратегическим ресурсом. Общая схема формирования конкурентного преимущества в результате инновационного развития, основанного на знаниях приведена на рис. 3.2.3.

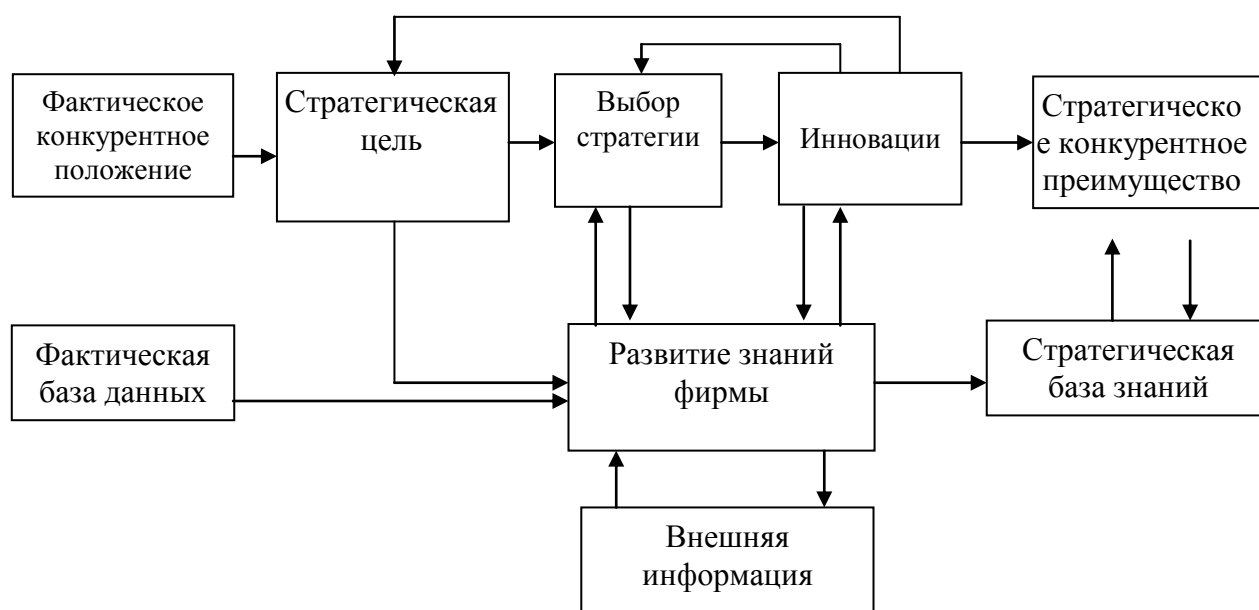


Рис. 3.2.3 - Схема формирования конкурентного преимущества в результате инновационного развития, основанного на знаниях

Инновационная деятельность как вид интеллектуальной деятельности в значительной степени зависит от способности активизировать, реализовать и развивать интеллектуальный креативный потенциал коллектива предприятия, наличия благоприятного микроклимата, т.е. инновационной культуры. С точки зрения ресурсной теории - одного из направлений стратегического менеджмента, знания, - определяющая характеристика интеллектуальной составляющей инновационного потенциала предприятия относятся к такой категории ресурсов предприятия, как стратегические активы, которые обеспечивают компанию устойчивыми конкурентными преимуществами [1].

Перспективным направлением дальнейших разработок в сфере развития конкурентного преимущества предприятия, которые можно определять, в том

числе, и как результат реализации его инновационного потенциала, является формирование единой и целостной методологической базы, которая бы обеспечила учет инновационных разработок при формировании стратегических направлений развития предприятий с целью обеспечения устойчивого экономического преимущества. Это позволит координировать стратегические и инновационные цели и задачи, реализовывать новые технологии в рамках корпоративных интересов, оценивать нововведение со стратегических позиций, что в совокупности может создать эффективные условия для обеспечения экономического роста предприятия и повышения конкурентоспособности его продукции.

Литература: 1 Бобрышев С. Управление организационным знанием как стратегическим активом [Электронный ресурс]: Режим доступа: www.cfin.ru/management/strategy/knowledge_asset.shtml;]. 2 Верба В.А. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В.А. Верба, І.В. Новікова // Проблеми науки. – 2003. – № 3. – С. 22–31.]. 3 Капінос Г.І. Інноваційний потенціал підприємства: сутність, складові та принципи формування / Г.І. Капінос, О.М. Радюк // Наука й економіка: Наук.-теор. журнал Хмельниц. екон. ун-ту. – 2007. – №2. – с. 130–136. 4 Портер М. Конкуренція.: Пер. с англ. / М. Портер–М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с. 5 Потенциал инновационного развития предприятия: монография / [А.А. Епифанов, С.Н. Кузьменко, Т. А. Васильев и др.]; под ред. С.Н. Кузьменко. – Сумы: Деловые перспективы, 2005. – 255 с. 6 Теслюк Н.П. Стратегії підприємства по досягненню конкурентних переваг / Н.П.Теслюк // Економіка, фінанси, право. – 2005. – № 11. – С. 17-20. 7 Шипуліна Ю.С. Розвиток теоретико-методологічних засад переходу підприємства на інноваційний шлях розвитку / Ю.С. Шипуліна, С.М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4, Т. I – с. 103-112.

Раздел 3.3

Диверсификация направлений технологического мониторинга с использованием тригонометрических функций

(Косенко А.П., Кобелева Т.А., ТОВАЖНЯНСКИЙ В.Л.)

Для повышения эффективности экономики наряду с реформами, проводимыми на макроуровне, необходимо реформирование деятельности отдельных предприятий как субъектов микроуровня. При этом существенно повышается роль и значение управленческой составляющей функционирования предприятий промышленности, основанной на анализе поступающей на предприятие информации и осуществлении мониторинга производственно-сбытовых и управленческих процессов [1; 8-11; 15; 18]. Между тем, существующие системы мониторинга содержат в своей основе в большей степени финансовые показатели, что делает их ориентированными на ретроспективу и не позволяет прогнозировать основные параметры экономического состояния. Такая ситуация обуславливает необходимость применения комплексных систем наблюдения, позволяющих осуществлять всесторонний анализ данных и синтез управленческих действий.

С целью успешной адаптации производственно-коммерческой деятельности промышленного предприятия к требованиям быстрых изменений рынка, новых потребностей потребителей, которые позволяют не только качественно, но и количественно оценить внутрифирменные возможности предприятия необходима система постоянно действующего отслеживания результатов деятельности предприятия и оперативного реагирования на выявленные изменения. Такая задача может быть решена путем разработки, обоснования и практического использования моделей эффективного мониторинга в качестве функции управления, который приобретает особое значение в условиях высоких темпов технического прогресса, разработки и использования высоких технологий, а также повышение роли и значения информационного обеспечения.

Вопросы анализа, формирования и использования системы мониторинга различных направлений и сфер деятельности промышленного предприятия исследовались в работах отечественных и зарубежных ученых. Во многих работах убедительно доказано, что мониторинг производственно-коммерческой деятельности промышленного предприятия может осуществляться в различных

направлениях [10; 11; 12; 13; 18], среди которых, на наш взгляд, можно выделить три основных:

- мониторинг коммерческого потенциала объектов интеллектуальной собственности (ОИС) - технологический мониторинг;
- антикризисный мониторинг финансово-экономических показателей работы промышленного предприятия [11; 16; 19; 20];
- мониторинг рыночной конъюнктуры на производимую продукцию [1; 6; 11; 15; 19];
- мониторинг инновационной деятельности предприятия [2; 11; 17].

Хотя каждое из указанных направлений и имеет свою оригинальную методологическую и методическую базу исследования, однако их объединяет общий методический подход к организации и проведению мониторинга. В этой связи, авторами произведена попытка создания концептуальных основ мониторинга, который мог бы быть использован в каждом из указанных направлений.

Теоретическую и методологическую основу исследования составили законодательные и нормативные акты Украины, научные труды отечественных и зарубежных ученых. В процессе подготовки статьи использовались общенаучные методы: анализа и синтеза, сравнения; экономико-статистические методы сбора и обработки информации: выборочный, группировки, средней величины, относительной величины; экономико-математические методы.

Интеллектуальную, производственно-коммерческую деятельность, инновационную, рыночно-маркетинговую деятельность предприятия в большей или меньшей степени характеризуют множество самых различных показателей, которые могут быть разделены на определенные группы. Как нам представляется, в контексте проводимого нами исследования следует выделить две основные группы показателей, которые являются в основном определяющими при оценке уровня интеллектуальной, производственно-коммерческой, инновационной, рыночно-маркетинговой деятельности.

1. При проведении антикризисного мониторинга:

- а) показатели рыночного успеха продукции предприятия в данный период времени;
- б) показатели финансовой устойчивости предприятия в рыночной среде.

2. При проведении технологического мониторинга:

- а) показатели коммерческого потенциала ОИС;
- б) показатели возможностей рынка трансфера и практического использования ОИС.

3. При проведении мониторинга рыночной конъюнктуры:

- а) макроэкономические рыночные характеристики выпускаемой продукции (спрос и предложение);
- б) микроэкономические рыночные характеристики выпускаемой продукции (качество и цена);

4. При проведении мониторинга инновационной деятельности:

- а) производственно-финансовые показатели масштабов инновационной деятельности на предприятии;
- б) показатели экономической эффективности использования результатов инновационной деятельности.

Существующая база исследований рекомендует в группах «а» и «б» значительное количество показателей, учесть которые в ряде случаев или вообще не представляется возможным или этот учет несет в себе значительную погрешность, которая приводит в некоторых случаях к ошибочным выводам. В этой связи нами выбраны, оценены и обоснованы с каждой из указанных выше групп только по два показателя, которые, на наш взгляд, позволяют в итоге сделать вполне достоверные выводы и рекомендации (табл. 3.3.1).

Таблица 3.3.1

Значения определяющих мониторинговых показателей при различных направлениях мониторинга

Аргумент	Вид мониторинга			
	<i>Технологический</i>	<i>Антикризисный</i>	<i>Инновационный</i>	<i>Конъюнктурный</i>
x	Потенциал коммерциализуемости ОИС (общий эффект потребителя)	Объем производства	Сбыт инновационной продукции	Предложение
y	Потенциал трансфера ОИС (общий эффект разработчика интеллектуального продукта)	Объемы реализации	Производство инновационной продукции	Спрос
a	Индекс потребительской ценности ОИС	Дебиторская задолженность	Бюджет инноваций	Индекс качества продукции
β	Индекс цены лицензии (продажи, лизинга, франчайзинга и т.п.)	Кредиторская задолженность	Потребность в ресурсах на инновации	Индекс цен на продукцию
γ	-	Задолженность перед бюджетом	-	-
η	-	Задолженность по зарплате	-	-

Например, при проведении антикризисного мониторинга из показателей группы «а» нами выделены показатели объема производства и объема реализации продукции и их взаимосвязь на каждом этапе рассматриваемого периода времени. Из показателей группы «б» - показатель дебиторской задолженности, т.е. объемы финансовой задолженности данному предприятию его должниками, и показатель расширенной кредиторской задолженности, т.е. объемы финансовой задолженности данного предприятия своим кредиторам, в бюджет государства и свои работникам в виде заработной платы. Исследование взаимодействия указанных показателей в течение определенного периода времени позволяет определить объективные тенденции в изменении

уровня работоспособности конкретного предприятия, дает возможность оценить перспективы его устойчивого стабильного развития. Вместе с тем, выделенные нами показатели используются в различных корреляционных зависимостях, описывающих статическое состояние и динамические перспективы развития предприятия, вид которых во многом определяется уровнем серийности производственной деятельности предприятия, его производственной программой, размером себестоимости выпускаемой продукции.

Для объективной оценки состояния производственно-коммерческой деятельности машиностроительного предприятия предлагается использовать механизм взаимодействия выбранных нами показателей из группы «а» и группы «б» за период времени равный одному году (кварталу, месяцу, декаде и т.п.).

Как нам представляется, характеристика интеллектуальной, инновационной, производственной или маркетингово-рыночной деятельности машиностроительного предприятия может быть получена с использованием тригонометрической функции F_1 , формирование которой имеет двухвариантный алгоритм:

$$\text{Первый вариант:} \quad F_1 = \operatorname{tg} [\pi (y - x)/4 y], \text{ если } x > y. \quad (1)$$

$$\text{Второй вариант:} \quad F_1 = \operatorname{tg} [\pi (x - y)/4x], \text{ если } y > x, \quad (2)$$

где x и y – мониторинговые показатели деятельности промышленного предприятия (их определение для различных видов мониторинга приведены нами в табл.1).

Определенным ограничением данной функции является то, что в обоих вариантах должно соблюдаться условие $(y + x) > 0$. Это означает, что предлагаемая функция F_1 в обеих своих разновидностях предполагает анализ производственно-коммерческой деятельности только производственно активных предприятий, т.е. обязательно осуществляющих производство и (или) сбыт самостоятельно изготовленной продукции.

С учетом некоторых преобразований функции F_1 , ее разновидности (1) и (2) принимают вид более удобный для исследовательского анализа и экономической интерпретации отдельных значений данной функции:

$$\text{Первый вариант:} \quad F_1 = \operatorname{tg} \frac{\pi}{4} \left(\frac{y - x}{y} \right) \rightarrow y > x, \quad (3)$$

Функция определена в интервале $[0; 1]$.

$$\text{Второй вариант:} \quad F_1 = \operatorname{tg} \frac{\pi}{4} \left(\frac{y - x}{x} \right) \rightarrow y < x, \quad (4)$$

Функция определена в интервале $[-1; 0]$.

Проведем исследование экономической сущности предлагаемой для анализа функции F_1 , а также предложим экономическую интерпретацию отдельных наиболее интересных ее значений. При построении функции F_1 мы исходили из

посылки, что данная функция должна отражать основные варианты взаимодействия объема производства (x) и объема реализации продукции (y). В предложенном виде функция F_1 характеризует как успешную работу машиностроительного предприятия (при условии $y > x$), так и наличие определенных рыночных проблем в его работе (при условии $x > y$). Указанная разность между объемом производства и объемом реализации продукции может быть использована в качестве определенной нормировки в зависимости от значений x или y .

Выбор для функции F_1 тангенциальной аналитической зависимости позволяет ограничить область значений данной функции интервалом $[-1; +1]$ и в силу нелинейности функции F_1 есть возможность отследить градиент изменения объемов производства продукции или объемов реализации продукции на рынке. В частности, можно прогнозировать интервалы падения объема производства (при $x \rightarrow 0$) или объема продаж ($y \rightarrow 0$). Таким образом, исходя из изложенных выше посылок, диапазон значений функции F_1 характеризуется определенными характерными состояниями, которые и могут быть положены в основу результатов мониторинга того или иного направления деятельности промышленного предприятия.

Вместе с тем, как нам представляется, использование в мониторинге только значений функции F_1 является необходимым, но не достаточным условием получения объективной и достоверной информации о существующей ситуации на предприятии. В этой связи, предлагается к использованию еще одна мониторинговая функция F_2 , отражающая внешние финансовые взаимоотношения предприятия-изготовителя со своими контрагентами. Экономическое содержание данной функции может быть сведено к следующим посылкам.

В основу формирования функции F_2 предлагается положить показатели производственно-финансовой устойчивости предприятия в рыночной среде, в частности, дебиторско-кредиторские соотношения (при проведении антикризисного мониторинга), соотношение «цена – качество» (при проведении мониторинга рыночной конъюнктуры), соотношение затрат и результатов при использовании объектов интеллектуальной собственности (при проведении технологического мониторинга) и т.д. При проведении антикризисного мониторинга предлагается в показателе дебиторской задолженности учитывать объемы финансовой задолженности данному предприятию его должниками (традиционный подход к формированию данного показателя), а показатель кредиторской задолженности трактовать в более расширенном, несколько отличающемся от традиционной формулировки смысле. Предлагается к кредиторской задолженности относить объемы финансовой задолженности данного предприятия своим кредиторам, а также долги предприятия в бюджет - государственный и местный (γ) и свои работникам в виде заработной платы (η).

Проведенный нами анализ показал, что в наибольшей степени описанию динамики указанных показателей и вариантам их взаимодействия отвечает, как это будет показано нами ниже, аналитическая функция котангенса.

С учетом приведенных выше посылок аналитический вид предлагаемой функции F_2 будет следующий:

$$F_2 = \frac{4}{\pi} \operatorname{arctg} \left(\frac{\alpha - \beta - \gamma - \eta}{\sqrt{\alpha^2 + (\beta + \gamma + \eta)^2}} \right), \quad (5)$$

где α - дебиторская задолженность предприятия, тыс. грн.; β - кредиторская задолженность, тыс. грн.; γ - задолженность предприятия перед бюджетом (государственным и/или местным), тыс. грн.; η - задолженность предприятия по заработной плате своему персоналу, тыс. грн.

Функция F_2 предназначена для объективной и достоверной оценки финансового состояния конкретного предприятия, выявить и описать особые финансовые ситуации на предприятии (взяты и не возвращены кредиты, когда т.е. $(\beta + \gamma + \eta) > \alpha$; предприятие само выступает в роли финансового инвестора, когда $(\beta + \gamma + \eta) < \alpha$ и т.д. и т.п.).

Выбор функции арктангенса обусловлен более точным и более объективным анализом ситуации, когда сумма $(\beta + \gamma + \eta)$ стремится к значению α , а в целом функция F_2 стремится к нулю. Также выбору вида аналитической функции арктангенса способствует и тот факт, что она в большей мере поддается нормировку в интервале значений $[-1; +1]$.

Проведенный нами анализ области значений функции F_2 позволяет выделить и обосновать ряд характерных ситуаций в финансовой деятельности машиностроительного предприятия.

Таким образом, область расчетных значений функции F_2 позволяет проанализировать и оценить финансовые показатели работы машиностроительного предприятия, осуществлять постоянный финансовый мониторинг своей деятельности, своевременно предупреждать нежелательные тенденции как на самом предприятии, так и на рынке его продукции. Если мониторинговый контроль значений функции F_2 определяет ее стремление к значению к (-1), то это значит, что суммарные кредиторские задолженности предприятия существенно превышают суммарные обязательства должников предприятия, которое может быть функционирует не по средствам, имея чрезмерный объем кредиторских обязательств. Стремление функции F_2 к нулю свидетельствует о том, что в рамках определенной доверительной области дефицит платежного баланса предприятия не вызывает особых опасений. Когда наблюдаются тенденции приближения значения функции F_2 к (+1) – на предприятии наметились устойчивые предпосылки достаточно успешного функционирования.

Использование в целях мониторинга различных направлений деятельности промышленного предприятия функций F_1 и F_2 дает свои положительные результаты. Однако, каждая из указанных функций отражает результаты состояния в отдельной сфере – производственной, рыночной, технологической

или финансовой, которые, несмотря на их важнейшее значение в деятельности предприятия, имеют достаточно автономные сферы влияния. Поэтому, как нам представляется, комплексный технологический мониторинг финансово-экономических показателей работы машиностроительного предприятия может быть осуществлен только с одновременным (интегральным) использованием функций F_1 и F_2 . Для достижения этой цели предлагается использовать декартовую систему координат (декартовую фазовую плоскость), нормировка осей в которой будет осуществляться с использованием значений функций F_1 и F_2 . В связи с тем, что область значений каждой из рассматриваемых нами функций F_1 и F_2 ограничена значениями $+1 \dots -1$, это означает, что внутренние точки квадрата $(-1) \leq F_1 \leq (+1); (-1) \leq F_2 \leq (+1)$ охватывают все многообразие совместных значений функций F_1 и F_2 . Определив в каждый конкретный момент времени значение данных функций мы находим на фазовой плоскости точку и в зависимости от ее расположение можем сделать экономический комментарий производственно-финансового состояния предприятия.

На рис. 3.3.1 мы приводим пример построения такой фазовой плоскости с использованием функций F_1 и F_2 в качестве координатных осей.

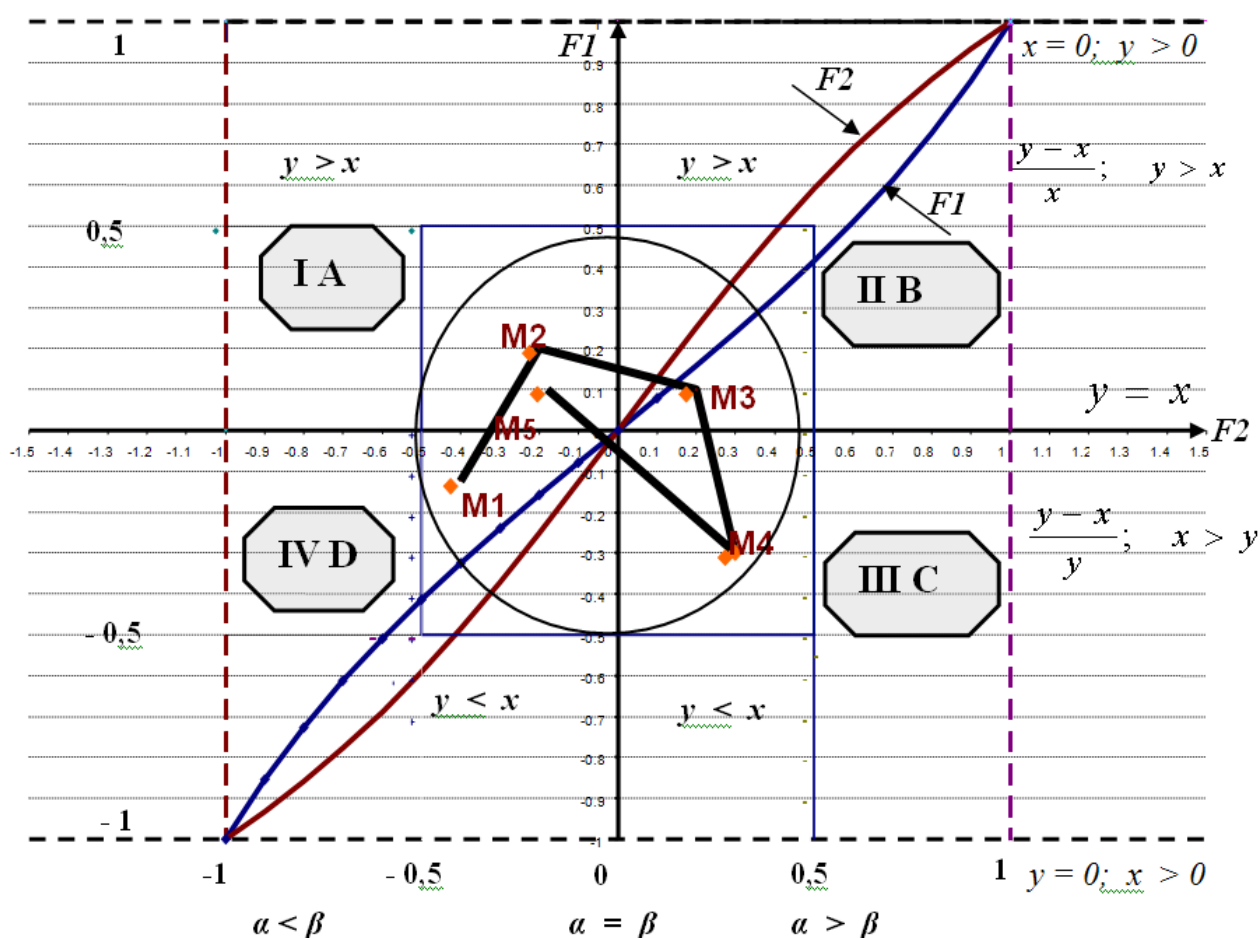


Рис. 3.3.1 - Фазовая плоскость совместного действия функций F_1 и F_2

Мониторинг значений функций F_1 и F_2 в течение нескольких лет (кварталов, месяц, декад и т.д.) по одному и тому же предприятию дает возможность отследить изменение положения интегральной оценки на фазовой плоскости (движение интегральной точки внутри квадрата) и тем самым оценить тенденции в изменении состояния дел на предприятии и, что является чрезвычайно важным, оценить эффективность предпринимаемых на предприятии усилий по улучшению (укреплению) производственно-финансовой ситуации.

Результат этого воздействия на рис. 3.1.1 представлен примером получения интегральной оценки M в течении пяти периодов времени (например, 2008 - 2009 - 2010 - 2011 - 2012 гг.), в течении которых проводилось данное исследование. В результате получена ломаная линия $M1 - M2 - M3 - M4 - M5$, которая отражает изменение производственно-коммерческой ситуации на конкретном предприятии, которое и является предметом исследования. Изменение положение интегральной точки M на рис. 3.3.1 в итоге, как нам представляется, может оцениваться первичной экономической характеристикой каждого из выделенных нами квадрантов: *I A*, *II B*, *III C* и *IV D* на фазовой плоскости совместного действия функций F_1 и F_2 .

Таким образом, область расчетных значений совместного действия функций F_1 и F_2 позволяет проанализировать и оценить технологические, рыночные, производственные и финансовые показатели работы машиностроительного предприятия, осуществлять постоянный производственно-коммерческий мониторинг своей деятельности, своевременно предупреждать нежелательные тенденции как на самом предприятии, так и на рынке его продукции.

Предложенный подход к организации мониторинга технологической и производственно-коммерческой деятельности промышленного предприятия позволяет достаточно объективно оценивать уровень технологической, антикризисной, инновационной или рыночной работы на предприятии. Использование в качестве временного интервала мониторинга различных периодов времени (вплоть до посуточного) делает предложенный методический подход очень гибким и приемлемым для выполнения самых различных задач на промышленных предприятиях.

Литература: 1 Бурцев, В.В. Методические основы мониторинга системы сбыта готовой продукции//Маркетинг в России и за рубежом.- №4.- 2002.- С.32-46. 2 Гладенко, I.B. Система мониторингу інноваційного розвитку промислового підприємства/I.B.Гладенко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 33-2 (128). - Донецк : ДонНТУ, 2008.- С.93-99. 3 Клеткина, Ю.А. Оценка коммерческого потенциала интеллектуальной собственности // Российское предпринимательство. — 2008. — № 12 Вып. 1 (124). — с. 70-75. 4 Козырев, А.Н., Макаров В.Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. - М.: Интерреклама, 2003. - 352с. 5 Косенко, А.П. Экономическая оценка инновационного потенциала [Монографія] / А.П. Косенко, П.Г. Перерва, Д. Коциски, Д. Сакай, О.И.Маслак.- Мишкольц-Харьков : Мишк. техн.ун-т, 2009.-

- 166с. **6** Перерва, П.Г. Антикризисный мониторинг производственно-коммерческой деятельности предприятий машиностроения / П.Г.Перерва, Т.А.Кобелева, В.Л.Товажнянский // Государство и рынок: механизмы и методы регулирования в условиях преодоления кризиса: колл. монография.- СПб.: Астерион, 2010.- Т.2.- п.6.2.- С. 254-264. **7** Перерва, П.Г. Мониторинг производственно-коммерческой деятельности промышленного предприятия / П.Г.Перерва, В.Л.Товажнянский, Т.А.Кобелева, И.В.Гладенко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» Технічний прогресс і ефективність виробництва.- Х.: НТУ «ХП».- 2009.- №36-1 .- С. 12-22. **8** Перерва, П.Г. Управление инновационной деятельностью: учебное пособие в 3-х частях. Ч.1. Основы инновационного менеджмента и экономики инноваций/П.Г.Перерва, С.Н.Глаголев.- Белгород-Харьков : Изд-во БГТУ, 2012.- 545с. **9** Перерва, П.Г. Управление инновационной деятельностью: учебное пособие в 3-х частях. Ч.2. Управление научными исследованиями, маркетинг и коммерциализация инноваций/П.Г.Перерва, С.Н.Глаголев.- Белгород-Харьков : Изд-во БГТУ, 2012.- 426с. **10** Перерва П.Г. Трансфер технологий //Под науч. редакцией П.Г.Перервы и Д.Коциски [Монография].- Х.: НТУ «ХПИ», 2012.- 676с. **11** Перерва, П.Г. Антикризисний механізм сталого розвитку підприємства / В.Л.Товажнянський, П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський, І.В.Гладенко, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова / За ред. проф. . Перерви П.Г. та проф. Товажнянського Л.Л. [Монографія]. – Харків : Віровець А.П. «Апостроф», 2012.- 705 с. **12** Пестунов, М.А. Управление интеллектуальной собственностью. - Челябинск. Изд-во ЧелГУ, 2006. - 409с. **13** Поляков, С.Г. Мониторинг инновационных процессов в научно-технической сфере / С. Г. Поляков //Иновации.- 2003.- №5.- С.45-49. **14** Родионова, Е.М. Комплексная оценка коммерческого потенциала инновационного продукта вуза / Е.М.Родионова // Вестник Челябинского государственного университета.- 2009.- № 19 (157). -Экономика.- Вып. 21.- С. 147–155. **15** Скрипниченко, А.Н. Экономический мониторинг рыночной конъюнктуры в системе предпринимательства: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.30 Санкт-Петербург, 2000.- 139 с. **16** Соколова, Н.М. Антикризисний моніторинг підприємств дорожньої галузі//Автореферат дис...канд.ekon.наук по спеціальності 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами - К: Національний транспортний університет, 2006.- 24с. **17** Федосеева, Т.А. Мониторинг инновационного развития экономических систем : автореф. дис. на соискание ученой степени канд.экон.наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Т.А. Федосеева.- Нижний Новгород, 2007.- 24с. **18** Kocziszky G., Pererva P.G. Technology transfer.- Kharkiv-Miskolc, 2012- 668p. **19** Pererva P. Antikrizisnyy monitoring of finansovo-ekonomicheskikh indexes of work of enterprise / P.Pererva, V.Tovazhnyanskiy, T.Kobeleva, I.Gladenko// Business Studies.- Miskolc : Miskolc University Press.- 2010.- Volume 7.- Number 2.- S. 171-183. **20** Pererva Petro Monitoring of Efficiency of Innovative Activity of Industrial Enterprise / Petro Pererva, Karin Schimpf, Ivan Gladenko // “Club of Economics in Miskolc” TMR.- Miskolc.- 2010.- Vol.6.- Number 2.- December 2010- P. 63-68.

Глава 4

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Раздел 4.1

Интернационализация интеллектуально- инновационной деятельности в высокотехнологичных отраслях

(Савченко О.И., Нестеренко Р.А.)

Специфика изменений, которые происходят сегодня в обществе, заключается в том, что они происходят с большой скоростью. Складывается, так называемое, - информационно-индустриальное общество.

Переход мировой экономики к постиндустриальному периоду и усилению глобализации приводит к развитию инновационной деятельности.

Конкурентная среда бизнеса заставляет предприятия и фирмы заниматься разработкой и внедрением всевозможных нововведений и рационализаторских решений. Для сохранения своих позиций на рынке компании совершенствуют свою продукцию, с одной стороны и занимаются разработкой новых изделий, с другой.

Инновации в производственной сфере регулируются не только экономическими, но и социальными, политическими, культурно-психологическими факторами.

Взаимодействие науки, техники и экономики невозможно без согласования научно-технической и инновационной деятельности с национальными и наднациональными интересами стран и регионов [1].

В современных условиях для адаптации новых технических решений и новых технологий в разных областях промышленности и сферы услуг выдвигаются и новые требования к уровню квалификации персонала и технического оснащения предприятия.

В инновационной экономике формируются институты и механизмы, позволяющие снизить риски путем их распределения между большим числом

участников и превратить «рынок идей» в еще одну разновидность рынка, наряду с рынками капиталов, товаров или услуг [2].

В соответствии с теорией постиндустриального общества была разработана классификация промышленных товаров и производств по «уровню технологичности». Данный уровень оценивается по объемам долевым затратам на исследования и разработки в рыночной стоимости продукции. Классификация основана на усредненных данных экономической статистики развитых стран – США, Канады, Японии, Дании, Финляндии, Франции, Германии, Исландии, Италии, Испании, Швеции и Великобритании.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в зависимости от сложности научных и проектных разработок разделяет промышленные области на четыре группы (см. таблицу 4.1.1) [1]:

- высокотехнологические области;
- «средневысоко» технологические;
- «средненизкие» технологические;
- низкотехнологические области.

Таблица 4.1.1

Классификация промышленных отраслей в зависимости от степени сложности технологических разработок

Группы	Отрасли промышленности
Высокотехнологичные отрасли	Авиакосмическая промышленность, фармацевтика, офисное и компьютерное оборудование, оборудование для радио, телевидения и связи, медицинское и точное оптическое оборудование.
«Средневысоко» технологичные отрасли	Электрооборудование и машины, двигатели, подвижной состав, химикаты (без фармацевтики), железнодорожное и транспортное оборудование.
«Средненизко» технологичные отрасли	Производство нефтепродуктов и ядерного топлива, пластмассы и резинотехнических изделий, продукция цветной металлургии, судостроение и ремонт.
Низкотехнологичные отрасли	Другие области промышленности, включая деревообработку, целлюлозно-бумажное производство, полиграфия, издательская деятельность, производство продуктов питания, напитков, табачных изделий, текстиль и текстильные изделия, обувь.

Доля затрат на исследования и разработки в рыночной стоимости продукции составляет соответственно: для первой группы от 10.3 до 4.6%, второй группы, соответственно, - 3.8% -2.1%, для третьей группы – от 1.1 до 0.3% и последняя группа - от 0.5% до 0.1%. Средний показатель долевым затрат

на исследования и разработки по всей обрабатывающей промышленности составляет от 2.6 до 2.2%.

Проведение НИОКР требует крупных финансовых вложений, поэтому в глобальном мире в этом процессе участвуют три ключевых игрока. Это государства, венчурные компании и транснациональные корпорации (ТНК).

В проведении НИОКР и внедрении их результатов из всех перечисленных инвесторов, самыми активными являются ТНК. Это объясняется тем, что у ТНК есть больше возможностей в поиске необходимых финансовых ресурсов, чем у государственных структур и венчурных компаний.

Движение глобализации мировой экономики, запущенное ТНК, является, в свою очередь, объективным мощным стимулом для интеграции национальных экономик.

На протяжении своего развития ТНК занимались научными разработками в лабораториях стран происхождения, а оттуда новые технологии направлялись в филиалы, где в центрах адаптации проходили местную национальную сертификацию с учетом требований существующего законодательства. Таким образом, в соответствии с О.В.Орловым и М.Л.Хазиным, формируя «технологическую зону» высокоразвитой страны с государственно – монополистической экономикой.

В связи с этим, интересен тот факт, что роль ТНК в развитии международной экономики до недавнего времени рассматривалась в основном в разрезе международного инвестирования и производства. Практически ничего не говорилось о роли ТНК в развитии научно-технической деятельности вне стран базирования «материнских» офисов.

ТНК США, которые до недавнего времени занимали лидирующие позиции в инновационной сфере, постепенно стали уступать агрессивным и динамическим ТНК из Японии, и стран Юго-Восточной Азии.

Конкурентная ситуация в мире складывается таким образом, что новые индустриальные страны стараются в короткий срок перейти на более интенсивный путь развития. Это подталкивает их к внедрению новых технических разработок, научных достижений, к интенсивной подготовке собственных инженерно-технических кадров.

Таким образом, в постиндустриальный период, при активном развитии новых научных и технических направлений, актуальным становится вопрос об изучении роли ТНК в организации и проведении НИОКР, а также в реализации их результатов на мировом рынке инноваций. В поисках усовершенствования методов функционирования, оптимизации расходов и активизации инновационной деятельности ТНК все чаще применяют нововведения в международном научном обмене. ТНК активно вовлекают в свою экономическую зону небольшие страны с образованным населением, яркий пример такой страны – современная Ирландия.

Однако, такой процесс является избирательным. Это объясняется тем, что простая адаптация новых технологий к местным условиям уже не устраивает

ТНК и они стараются внедрить за границей результаты НИОКР, которые бы содействовали разработке технологий для региональных и мировых рынков.

Следует также отметить и другую тенденцию. Новые молодые ТНК из развивающихся стран, проводя агрессивную политику проникновения на рынки развитых стран, стараются финансировать разработку инноваций в самих развитых странах, тем самым адаптируя свою продукцию к требованиям конкурентного рынка.

Достаточно специфичным является отраслевое распределение расходов на НИОКР. Например, ТНК США большую часть своих расходов на НИОКР вкладывают в фармацевтику – около 70%, здравоохранение, электронику, телекоммуникации и информатику.

Химия и инжиниринг в большей мере интересуют немецкие ТНК. В эти области исследований они вкладывают 64% от общих расходов на НИОКР.

В расходах японских ТНК на НИОКР - 90% вкладывается в такие области, как химия, инжиниринг, электроника, информатика и телекоммуникации.

Перенос НИОКР и технологических производств в развивающиеся страны, имеет также и внешнюю причину. Под влиянием возрастающей глобализации и расширения международной торговли, развитие международной логистической деятельности приводит к снижению транспортных расходов и, как следствие, – росту мировой конкуренция между ТНК.

Выделим шесть основных направлений инновационной деятельности:

1. подготовка персонала;
2. разработка технологического процесса, предпроизводственная подготовка и производственный процесс;
3. маркетинговая деятельность по новым продуктовым группам;
4. технологический трансфер, приобретение патентов, лицензий, ноу-хау и торговых марок;
5. покупка производственного оборудования в виде реализованной новой технологии;
6. перспективное проектирование новых технологических процессов, для создания концепции производства и маркетинга новых продуктов.

Таким образом, развитие инноваций можно рассматривать как усовершенствования во всех областях производственных и управленческих функций.

На ранних стадиях развития своей деятельности ТНК не создавали специализированных подразделений по проведению НИОКР. Однако, по мере развития корпораций, появлялась необходимость изучать, внедрять и продавать новые технологии, так основным источником инноваций становятся именно НИОКР.

Что касается стран, которые развиваются, то переход на более высокий технологический уровень возможен только в том случае, когда в распоряжении есть не только квалифицированные работники, но и квалифицированные исследователи.

Литературные источники отражают исследования по степени активности и масштабности НИОКР, которые связаны с ростом объемов производства компаний [3]. Эти исследования показали, что как в государственном, так и частном секторе такие разработки имеют довольно серьезное влияние на рост экономических показателей.

Теми же авторами была предложена категория «*БИЗНЕС - НИОКР*», применимая для крупномасштабных и высокозатратных НИОКР, которые проводились непосредственно самими ТНК.

Влияние таких «Бизнес - НИОКР» настолько велико, что в развитых западных странах финансируемые из бюджета исследования были переориентированы на те же научные направления. В этом случае возникает неоднозначная ситуация. С одной стороны, неограниченные средства ТНК позволяют им проводить крупномасштабные и дорогие исследования, временами недоступные даже для государственных бюджетов, с другой стороны – влияние таких исследований ТНК на тематику фундаментальных исследований, выбор которых всегда оставался за государством.

В связи с тем, что ТНК определяют направления «Бизнес - НИОКР» в филиалах развивающихся стран, они тем самым влияют и на выбор государственных научных исследований в этих странах. В большинстве стран сложилась так называемая национальная инновационная система. Она представляет собой структуру, в которую входят предприятия, разрабатывающие и внедряющие инновационные продукты, научные институты и организации, государственные структуры стандартизации и контроля за качеством продукции.

Система разработки и производства инновационных продуктов оказывает влияние на политику государства, развитие системы инвестиционных институтов, и как следствие, формирование региональных инновационных экосистем.

В зависимости от экономического развития страны, национальные инновационные экосистемы (НИЭС) выполняют разные функции. Так, в развитых странах НИЭС направлена на развитие и создание новых товаров, развитие высокотехнологических производственных процессов. В развивающихся странах, важным элементом НИЭС является адаптация разработанных в ТНК новых продуктов, технологических процессов и переподготовка персонала.

В последнее время развивается тенденция того, что ТНК в направлениях своей деятельности в развивающихся странах, стараются модернизировать НИЭС по образцу своих структур в странах базирования [5]. Таким образом, в развивающихся странах, складывается научная система тесно связанная с ТНК в долгосрочной перспективе. Параллельно с этим, под влиянием процессов международного разделения труда, снижением расходов на коммуникации, связь и т.д. складываются и другие тенденции в инновационной политике [6]. Суть их заключается в том, что ТНК стараются создавать глобальные

международные инновационные сети по образцу глобальных производственных сетей, созданных ранее ТНК.

Материнские ТНК, создав инновационные продукты или технологии, продвигают их в свои филиалы в развивающихся странах, оказывая при этом всестороннюю помощь при внедрении и адаптации к местным условиям. Таким образом, образовывается технологическая сеть с использованием международных НИОКР. В приведенной ниже таблице 4.1.2 представлена информация об интернационализации инновационной деятельности [5].

Таблица 4.1.2

Структура интернационализации инновационной деятельности

Вид	Участники	Формы
Международное использование национальных инновационных достижений	Национальные и транснациональные компании	<ul style="list-style-type: none"> - Экспорт инновационной продукции - Передача в пользование лицензий и патентов - Производство за границей инновационной продукции, разработанной и впервые введенной в данной стране
Международное научно-техническое сотрудничество	Университеты и государственные НИИ, Национальные и транснациональные компании	<ul style="list-style-type: none"> - Общая научная деятельность - Обмен результатами научной деятельности - Международный обмен студентами - Создание СП под спецпроекты - Производственные соглашения по обмену технической информацией или оборудованием
Международное производство инноваций	ТНК	<ul style="list-style-type: none"> - Проведение НИОКР и другой научной деятельности в стране пребывания и за рубежом - Объединение или приобретение существующих НИОКР - подразделений или распределение инвестиций на НИОКР по странам, где действуют ТНК

Рассмотренный процесс переноса отдельных НИОКР в развивающиеся страны, позволяет сделать следующие выводы.

Первой и основной причиной является стремления ТНК минимизировать расходы на НИОКР при создании инновационных продуктов и технологий. Следующей, но не менее важной причиной, является научно-технический прогресс в наиболее затратных областях, а отсюда и рост конкурентной борьбы и сокращения жизненного цикла продукции. С другой стороны, для развивающихся стран появилась возможность реализовать проекты быстрого

развития в некоторых областях благодаря поддержке проведения НИОКР. Такая тенденция позволила этим странам достичь определенного технологического развития без привлечения больших финансовых и человеческих ресурсов и продолжительного периода времени.

Таким образом, можно выделить следующие основные причины переноса НИОКР в развивающиеся страны:

1) адаптация новых технологий, разработанных в материнских компаниях к местным условиям;

2) повышение квалификации, качества и уровня подготовки персонала зарубежных филиалов ТНК;

3) расширение возможности доступа к новым разработкам на рынке новых технологий с целью их изучения.

Движущими факторами переноса научных разработок за границу являются:

- отбор наиболее перспективных и прибыльных технологий;

- доработка и выход на рынок технологий на уровне разработок передовых компаний;

- поддержка и развитие местного производства ТНК в развивающихся странах;

- использование возможностей доступа на местные рынки (законов, стандартов и требований);

- упрощение доступа к местным источникам, программам, грантам по финансированию научных разработок;

- переводение некоторых перспективных и дорогих НИОКР из страны базирования при возникновении невыгодных, с точки зрения ТНК, условий в экономической и законодательной сферах.

По статистическим данным, в Евросоюзе наблюдается дефицит квалифицированных исследователей и инженеров в 700 тыс. чел. [8].

В связи с этим ТНК все больше внимания уделяют перспективным возможностям научного персонала развивающихся стран и особенно такому фактору, как его стоимость. Учитывая, также, разнонаправленные тенденции – рост стоимости НИОКР, ускорение внедрения новых продуктов и стремление компаний снизить расходы на их разработку, следует обратить внимание на такой вид деятельности как аутсорсинг.

В последнее время лидером по выигранным аутсорсинговым тендерам является Индия, которая имеет соответствующий персонал, квалификацию и стоимость кадров.

В зависимости от внутривнутриполитической ситуации, готовности местных правительств к сотрудничеству и уровню квалификации местных научных кадров, происходит распределение НИОКР в развивающихся странах. Явным лидером здесь являются страны Азии, Латинской Америки и Карибского бассейна.

Однако, в разных странах проводят разного уровня и направленности исследовательские работы. В данном контексте НИОКР можно разделить на:

- адаптивные НИОКР;

- инновационные НИОКР, с целью дальнейшего формирования местных и региональных рынков.

Адаптивные НИОКР размещают в тех странах, где планируется наладить выпуск и реализацию продукции ТНК. Размещение адаптивных исследований проводят с целью:

- налаживания быстрого запуска производств новой продукции в непосредственной близости от рынков сбыта;
- создания кооперации по научным работам с местными специалистами;
- проникновения на местный рынок;
- формирования имиджа компании у местного населения;
- вывода производства на проектную мощность одновременно с запуском новой продукции;
- упрощения импортных операций по данной продукции в стране размещения НИОКР;
- расширения своего присутствия на данном рынке;
- удовлетворения спроса на услуги.

Заказ на инновационные НИОКР ТНК размещают в странах Восточной Европы, Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии. Вызвано это тем, что в этих странах существует развитая научно-исследовательская база, а научный персонал имеет высокий уровень профессиональной квалификации. Кроме этого, большинство инновационных НИОКР размещают с перспективой выйти не только на местный, но и на региональный рынок. Так, в Китае, адаптивные НИОКР трансформировались до уровня инновационных. Это стало возможным благодаря большому внутреннему китайскому рынку, где адаптированные технологии прошли всестороннее тестирование, что дало возможность вывести их на региональный рынок Юго-Восточной Азии [9].

Еще одним немаловажным показателем выбора той или другой страны для размещения научных исследований является наличие в ней развитой и выгодной для ТНК правовой базы по интеллектуальной собственности (ИС). В тоже время ТНК уделяют большое внимание защите прав ИС в областях химии, фармацевтики, ИТ, биотехнологии, нанотехнологий и материаловедения.

ТНК принимает решение относительно переноса НИОКР за границу, после выбора метода реализации этих исследований в выбранной стране, как правило, в следующей форме:

- поручить проведение исследований своему заграничному филиалу;
- заказать проведение НИОКР одному из научных институтов в данной стране;
- проведение НИОКР на условиях аутсорсинга.

Выполнение исследований по договору аутсорсинга в развивающихся странах, является довольно распространенным явлением. Наиболее широко аутсорсинг применяют в промышленности и фармацевтике.

Фундаментальные исследования ТНК заказывают государственным НИИ и научным центрам. Это позволяет государству на полученные средства создавать или развивать имеющиеся мощности для проведения

фундаментальных исследований, а также создавать специализированные подразделения по обслуживанию заказов ТНК.

Вследствие роста стоимости проведения НИОКР, наметилась тенденция роста интереса к междисциплинарным исследованиям, особенно в фармацевтической и биотехнологической областях. Кроме этого усилилась тенденция создания стратегических технологических альянсов компаний с академическими институтами.

Создание нового продукта в некоторых областях промышленности сегодня требует проведения исследований параллельно в нескольких областях науки, применение так называемого «мультидисциплинарного» подхода. Такие сложные в организационном и техническом плане работы часто не по силам даже исследовательским центрам ТНК.

Таким образом, последний этап развития ТНК характеризуется ростом зависимости технологий от внешних источников, особенно, в новых областях промышленности.

Литература: 1 OECD Science, Technology and Industry Scoreboard. – 2009. – 146 pp, 2 Григорьев К.Б. Интернационализация инновационной деятельности ТНК: зарубежный опыт и российская практика: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 25.04.08, 29.05.08 / К.Б. Григорьев. – Москва, 2008. 26 с., 3 Edquist, Ch., McKelvey, M. Systems of Innovation: Growth Competitiveness and Employment / Ch. Edquist, M. McKelvey.– Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2000. - 1086 pp., 4 World Investment Report 2005. Transnational Corporations and Internationalisation of R&D. UN, New-York and Geneva, 2005, p. 104., 5 Roberts E. "Benchmarking global strategic management of technology", Research Technology Management, 2001,44, 2, pp. 25-36., 6 Jones G., Teegeen H. "Factors affecting foreign R&D location decisions: management and host policy implications", International Journal of Technology Management, 2003, 25, 8, pp. 791-813., 7 Asheim, B. T., and A. Isaksen. Regional innovation systems: The integration of local 'sticky' and global 'ubiquitous' knowledge. Journal of Technology Transfer 27, (1), 2002. pp. 77-86., 8 Назаров М.Г., Фияксель Э.А. Создание инновационных кластеров в наукоградах. // Журнал «Инновации», №12, 2010 г., 9 Science Engineering Indicators 2010. <http://www.nsf.gov/statistics/seind10/tables.htm>, 10 Medina-Garrido, J. A. Empirical Evidence of How Information Technology Encourages the Creation of Strategic Networks / J. A. Medina-Garrido, S. Bruque-Camara, J. Ruiz-Navarro. – Group Publishing, 2005. – P.328-360.

Розділ 4.2

Современное состояние и перспективы развития украинского рынка автомобилей и автозапчастей

(Ткачев М.М.)

Автомобильная промышленность - ведущая отрасль машиностроения в любой стране, которая существенно влияет на решение экономических, социальных, экологических и научно-технических проблем. Автомобильная промышленность в любой индустриально развитой стране является ведущей отраслью, состояние и развитие которой существенно влияет на решение экономических, социальных, экологических и научно - технических проблем. Современная история дает пример десятков стран, которые достигли процветания за счет ставки на развитие этой отрасли. От производства автомобилей напрямую зависит экономика Франции, Италии, Великобритании, Южной Кореи, Китая и др. Можно с уверенностью утверждать, что автомобилестроение в промышленно развитых странах существенно влияет на экономическое и социальное развитие общества, дает мощный импульс развитию других отраслей, обеспечивает устойчивый рост занятости населения, повышает товарооборот и т.п. Объективный анализ внешних факторов, влияющих на автомобильную промышленность, а также теоретических основ государственного регулирования экономики необходим для принятия адекватных решений по развитию отрасли автомобилестроения. Исходя из этой позиции, социально - экономический аспект развития автомобилестроения становится основным мерилем эффективности государственной политики в области автомобилестроения.

Современное автомобилестроение по праву считается барометром состояния промышленности той или иной страны. Ее роль в экономике чрезвычайно велика, так в США, например, в сфере производства автомобилей, учитывая предприятия смежных отраслей (поставляющих сырье, материалы и комплектующие изделия, техническое обслуживание и ремонт, торговлю, автодорожное хозяйство, действующий автотранспорт), работает каждый шестой работающий в промышленности. В Японии на долю этой отрасли приходится около 12 % общего объема производства обрабатывающей промышленности. В Германии, Италии, Франции автомобилестроения обеспечивает 8-10% общего объема производства. В странах Восточной Европы (например, Чехия и Словакия) автомобилестроения также занимает

ключевое место в экономике, обеспечивая создание 8-10% внутреннего валового продукта и более 20% промышленного производства (табл. 4.2.1).

Таблица 4.2.1

Объемы производства легковых автомобилей в странах Восточной Европы и доля автомобилестроения в их экономике [8; 14]

Страна	Производство авто на 1000 чел., шт.	Доля автостроения в промышленном производстве, %	Доля автостроения в создании ВВП, %	Количество работающих, тыс. чел.
Чехия	105	21,2	8,9	225
Словакия	103	23,9	10,1	145

В этих странах производится более 100 автомобилей на 1000 жителей, что позволяет в полной мере покрывать внутренний спрос и экспортировать значительные объемы. В условиях глобального экономического кризиса 2009 – 2010 гг. Чехия и Словакия сохранили объемы производства.

По количеству произведенных автомобилей на 1000 человек населения наша страна уступает как развитым странам, так и развивающимся странам. По данным ОИСА и Всемирного банка наша страна занимает одно из последних мест в мире по производству автомобилей на душу населения. По этому показателю мы отстаем не только от, например, Франции, Германии или Китая, но и от Индии с ее гигантским населением, от аграрной Турции, от небогатой Румынии и хлопкового Узбекистана. На 1000 жителей в Украине производится лишь 2,1 автомобиля. При этом лидер в данной области маленькая Словакия производит на 1000 человек населения почти в пятьдесят раз больше - 102,5 автомобиля (рис.4.2.1).

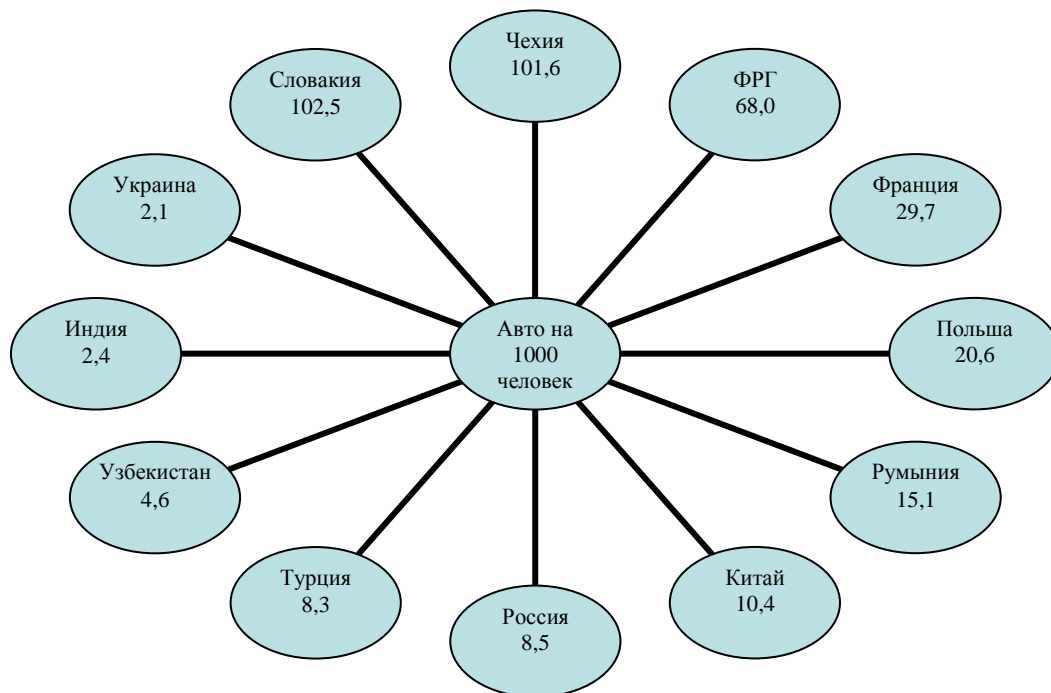


Рис. 4.2.1 - Производство легковых автомобилей на 1000 человек населения в 2012 году, шт.

Автомобильный рынок Украины является одним из наиболее динамичных и наиболее эффективных сегментов национального рынка. Вместе с тем, данный сегмент является одним из самых тяжело планируемых по его объему реализации. Такое положение обусловлено политической, экономической, валютной нестабильностью, как в самой Украине, так и за ее пределами. Неустойчивость рынка Украины проявлялась как резкими скачками, так и резкими падениями. Рост объемов продаж автомобилей за последнее время укрепляет предпосылки о дальнейшем восстановлении отечественного рынка автомобилей благодаря экономическому росту и возобновлению кредитования. Параллельно с рынком автомобилей успешно развивается и рынок запасных частей к ним. Представляется, что эти рынки тесно переплетены между собой и взаимно обуславливают как эффективное развитие каждого из указанных рынков, так и развитие, и функционирование всего украинского рынка. В этой связи проведение научных исследований по современному состоянию и перспективах развития национального рынка автозапчастей является актуальной и важной задачей.

Проводимое исследование имеют своей целью проанализировать существующие тенденции на автомобильном рынке Украины и на рынке автозапчастей, выявить основные факторы повышения эффективности национального автомобилестроения и производства автозапчастей за счет более рационального исследования рыночных характеристик отдельных сегментов автомобильного рынка и рынка автозапчастей.

Основными методами исследования являются наблюдение и сравнение, а также логический и системный анализ применительно к рыночным характеристикам легковых автомобилей на рынке Украины и запасных частей к ним.

Исследованию национальных автомобильных рынков и рынков автозапчастей посвящены научные работы многих исследований. Среди них следует отметить работы Т.В.Романчик по исследованию уровня конкурентоспособности легковых автомобилей на украинском рынке [23; 24], В.О.Саломатиной, В.В.Капыльцовой – по анализу отечественного рынка автозапчастей [11; 26], Е.Э.Алениной, А.В.Пасхиной - по исследованию современных тенденций на рынке автокомпонентов России [5], О.Г.Кривоконь – по современному состоянию украинского автомобилестроения [14; 15] и др. Вместе с тем, ряд достаточно важных вопросов в исследованиях украинского рынка автомобилей и автозапчастей являются недостаточно освещенными в открытой печати и нуждаются в своем развитии и совершенствовании. В первую очередь это касается структуры рынка автозапчастей, исследования на нем места и роли контрафактной продукции, влияние ее продаж на эффективность работы отечественных и зарубежных изготовителей автомобильной техники и запасных частей к ней. Направления дальнейших исследований данной проблемы более четко очерчены в Концепции развития автомобильной промышленности нашей страны и регулирования автомобильного рынка на период до 2015 года [21].

Современное развитие мирового автомобилестроения обладает тремя важными особенностями [12; 14], которые накладывают свой отпечаток на современное состояние автомобильного рынка и, особенно, на перспективы его развития. Проведем их краткий анализ.

1. *Невысокий процент использования производственной мощности предприятия.* Это означает обязательность наличия избытка производственных мощностей, что позволяет предприятию гибко и безболезненно обновлять существующий модельный ряд автомобилей в соответствии с изменяющимися нуждами и потребностями рынка. Наличие такой особенности влечет за собой повышенные затраты на производство продукции.

2. *Капиталоемкая и сложно-техническая продукция.* Автомобилестроения всегда было и остается отраслью машиностроения с высокими постоянными затратами средств. Соблюдение жестких международных требований по использованию топлива, безопасности движения и защиты окружающей среды заставляют производителей усложнять конструкцию своих автомобилей, использовать новые материалы и технологии высокой стоимости, принимать сложные технические решения. Освоение производства лишь одной новой модели обходится фирме примерно в один миллиард долларов. Расходы переносятся на себестоимость будущего автомобиля и делают его производство рентабельным только при условии миллионных тиражей.

3. *Межнациональный и крупносерийный характер производства.* Перенасыщенность основных автомобильных рынков и борьба за потребителя ведут к постоянному снижению прибыльности предприятия. Ничего подобного не могут себе позволить мелкие и средние фирмы, поэтому они или самоликвидируются, или переходят в состав финансово крепких компаний. Непримириемые когда-то конкуренты начинают кооперироваться, создавать совместные производства, исследовательские центры, сбытовую сеть. Но, если раньше такие объединения были характерны для фирм одной страны, то сегодня кооперация вышла на более высокий международный уровень, заставляя к сотрудничеству географически удаленные компании Европы, Америки и Азии. Число независимых производителей сокращается с каждым годом. Свою лепту в данную особенность вносят и процессы глобализации.

Автомобилестроительная промышленность в Украине включает предприятия по производству легковых, грузовых, специализированных автомобилей, автобусов, деталей и комплектующих изделий. На фоне общего спада производства в 90-х годах многие предприятия автомобилестроительной отрасли оказались на грани банкротства. Производство автомобилей сократилось на 80-90 % по сравнению с 1990 годом, технологии производства отстают от мировых как минимум на 25 лет [2]. Доля наполнения внутреннего рынка легковыми автомобилями за счет импорта увеличивается из года в год: от 44,5% в 2006 году до 71% в 2011 году [15]. Объем производства легковых автомобилей в нашей стране сегодня только приближается к показателям 2003 года. Учитывая провальные значения производства автомобилей в 2013

году, общие перспективы нашей страны в данном плане не выглядят оптимистичными (рис.4.2.2).

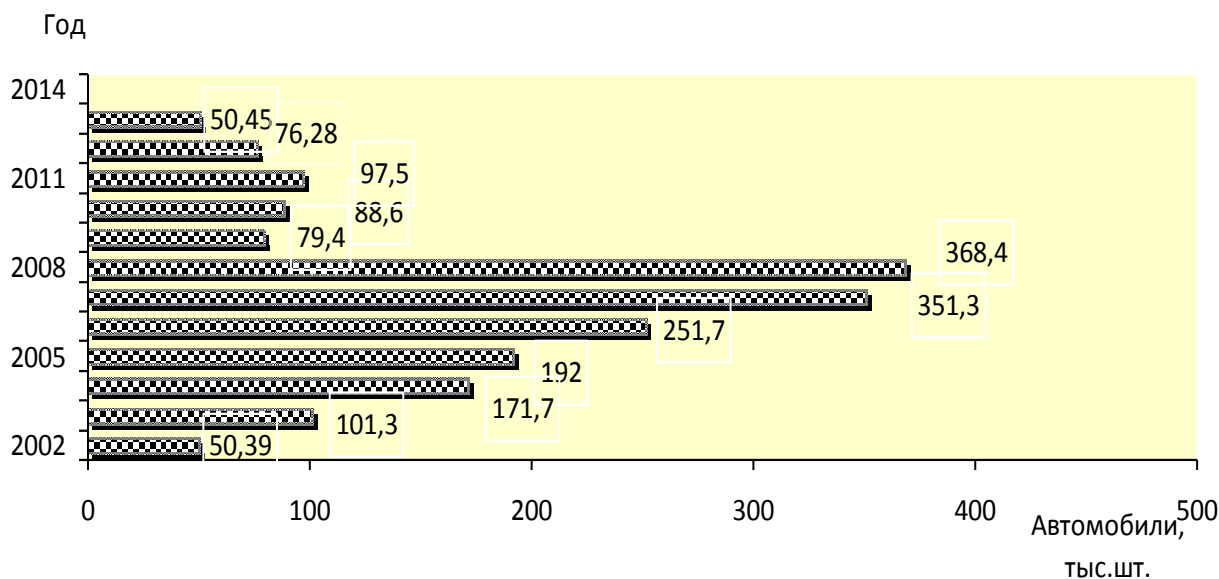


Рис. 4.2.2 - Динамика производства автомобилей в Украине, тыс. шт. [8; 10]

По состоянию на конец 2013 года, производство легковых автомобилей в Украине представлено следующими предприятиями [10; 14]:

- ЗАО «Запорожский автомобильный завод» (ЗАО «ЗАЗ») (Корпорация «Укравто») - крупноузловая (SKD) и мелкоузловая (MKD) сборки легковых автомобилей [16];

- Корпорация «Богдан» (в составе ОАО «Луцкий автомобильный завод» (ОАО «ЛуАЗ»), и ОАО «Черкасский автомобильный завод «Богдан» (ЧАЗ «Богдан») - крупноузловая и мелкоузловая сборка легковых автомобилей [17];

- ЗАО «Еврокар» - крупноузловая и мелкоузловая сборка легковых автомобилей [18];

- ООО «ПО» Кременчугский автосборочный завод» (ООО «КрАСЗ») - крупноузловая сборка легковых автомобилей [19].

По предварительным данным ассоциации «Укравтопром» [8], декабрьские (2013 год) итоги производства автотранспортных средств в Украине зафиксированы со знаком «плюс» как относительно ноября (на 9,8%), так и относительно декабря 2012 года (на 75,4%) на уровне 6 тыс. 386 единиц. Рост отмечен в результатах производства всех типов автотехники.

Вместе с тем, 2013 год автомобильная промышленность Украины закончила с отрицательным результатом – за 12 месяцев было выпущено 50 тыс. 449 единиц, что на 33,9% меньше показателя предыдущего года. Падение коснулось всех типов выпускаемой техники – в сегменте легковых автомобилей оно составляет 34,3%, коммерческих автомобилей – 29,6%, автобусов – 29,4%.

Следует также отметить, что за этот же период существенно (в 2,8 раза) выросли объемы выпуска легковых автомобилей на Кременчугском автосборочном заводе. Положительную динамику в сегменте коммерческих автомобилей продемонстрировали заводы «Черкасский автобус» и

«АвтоКрАЗ», в производстве автобусов рост зафиксирован в корпорации «Богдан», на Черниговском автозаводе корпорации «Эталон» и Часовоярском заводе, выпускающем автобусы «Рута».

Объем производства легковых автомобилей в Украине в разрезе основных изготовителей в 2012г. и 2013г. приведены на рис. 4.2.3.

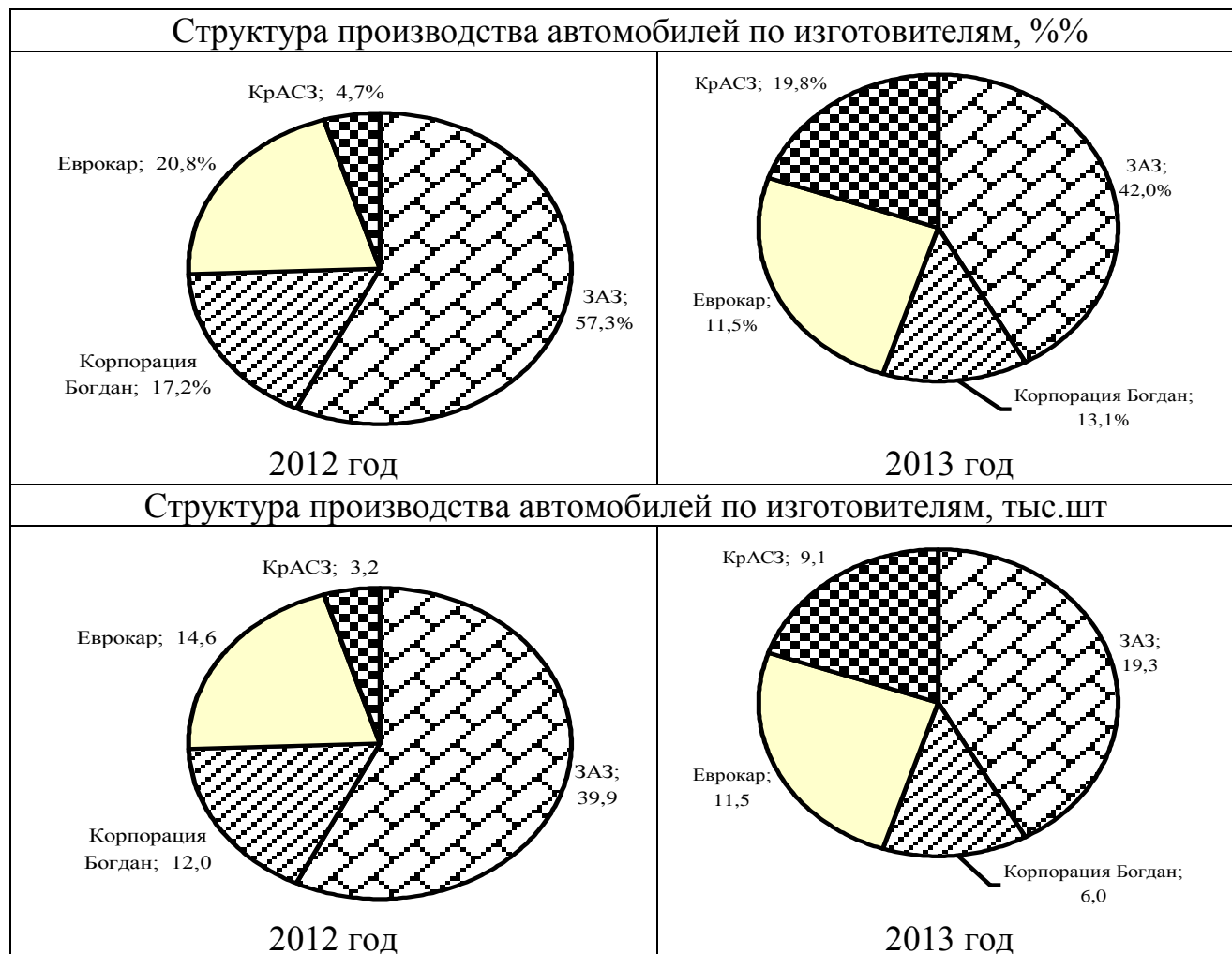


Рис. 4.2.3 - Объем производства легковых автомобилей в Украине в разрезе основных изготовителей в 2012г. и 2013г. [8; 15]

Лидером производства легковых автомобилей уже многие годы является ЗАО «ЗАЗ». Это единственное в Украине предприятие, имеющее полный цикл производства легковых автомобилей, который включает штамповку, сварку, окраску, оборудование кузова и сборку автомобиля. На предприятии создано и постоянно совершенствуется качественно новое современное высокотехнологичное производство. Предприятие производит легковые и грузовые автомобили и автобусы. Высокий уровень технического обеспечения производства стал основой для плодотворного сотрудничества ЗАО «ЗАЗ» с лидерами мирового автомобилестроения: Adam Opel, Daimler AG, GM DAT, ВАЗ, ТАТА, Chery, КИА. Производство ориентировано в основном на

потребителей автомобилей класса С (наиболее быстрорастущего сегмента рынка).

Пятерка марок-лидеров среди новых легковых автомобилей выглядит следующим образом: Hyundai (18001 шт.) сохранила первую позицию, ЗАЗ поднялась на вторую строку рейтинга (17709 шт.), на третье место вышла марка Geely (16436 шт.), четвертое место заняла Toyota (15436 шт.), пятое – Kia (13224 шт.). Наиболее рейтинговые 25 изготовителей легковых автомобилей, находящихся на украинском рынке, представлены табл. 4.2.2. Наиболее популярными марками среди новых коммерческих автомобилей были Fiat (3128 шт.), Volkswagen (2394 шт.), ГАЗ (1904 шт.), Renault (1603 шт.), Ford (1106 шт.). В сегменте автобусов лидером остается БАЗ (1031 шт.), далее следуют ПАЗ (466 шт.), Рута (381 шт.), I-VAN (303 шт.), ГАЗ (226 шт.).

Таблица 4.2.2

Динамика рейтинга изготовителей легковых автомобилей в Украине [8]

Марка (изготовитель)	Динамика объема продаж на украинском рынке, шт.			Место (рейтинг) 2013 год
	2011	2012	2013	
Hyundai	23040	20848	18001	1
ЗАЗ	19529	18124	17709	2
Geely	6651	11385	16436	3
Toyota	13759	14136	15436	4
Kia	9892	15100	13224	5
VW	13310	16669	12851	6
Skoda	11182	13065	12285	7
Nissan	9935	11549	11327	8
Renault	13151	13874	11307	9
Ford	11847	10604	10721	10
БАЗ	28436	19718	9162	11
Mitsubishi	7793	4945	5298	12
Peugeot	4167	4262	4752	13
Chevrolet	11560	8809	4524	14
Citroen	2576	3701	4047	15
Богдан	433	2115	3936	16
Honda	3284	3415	3502	17
Ssang Yong	2768	2765	3371	18
Mercedes	1995	2866	3260	19
Daewoo	6674	4145	2636	20
Mazda	1698	1714	2632	21
Audi	1553	2445	2542	22
Fiat	3452	4579	2106	23
Opel	1240	2460	2098	24
Chery	4813	3283	2006	25

Итоговый объем первичного рынка автотранспортных средств за 2013 год составил 346 тыс. 746 единиц, что на 4,5% меньше показателя 2012 года [14]. Общее количество легковых автомобилей составило 221 тыс. 107 единиц, или на 9% меньше чем в 2012 году. Более сильное падение отмечено на рынке

автобусов – на 16%, до 5 тыс. 38 единиц. Коммерческих автомобилей было продано и впервые зарегистрировано в Украине на 6% больше, чем в 2012 году, или 120 тыс. 601 шт. Продажи новых автомобилей за 2013 год заняли две трети общего объема первичного рынка и составляют 232 тыс. 894 единицы. Из них легковых автомобилей – 213 тыс. 322 шт., коммерческих – 16 тыс. 393 шт., автобусов – 3179 шт. Относительно прошлого года в продажах всех типов транспортных средств отмечено падение – легковых на 10%, коммерческих на 25%, автобусов на 21% [4].

Рынок запчастей для автомобилей напрямую связан с рынком продаж автомашин. Чем больше объемов легковых автомобилей продается, тем больше фактический их парк, который постоянно находится в эксплуатации, тем больше потенциальный спрос на запасные части к ним. Парк легковых автомобилей в нашей стране имеет стойкую тенденцию к росту, что подтверждается данными рис. 4.2.4. Результаты проведенных нами исследований наглядно подтверждают тот факт, что совокупный парк автомобилей и техники страны растет, несмотря на замедление темпов реализации легковых авто, в том числе прирост обеспечен и машинами, бывшими в употреблении. По данным Всеукраинской ассоциации автоимпортеров и дилеров средний возраст автомобилей в Украине превышает европейские показатели и составляет более 19 лет.

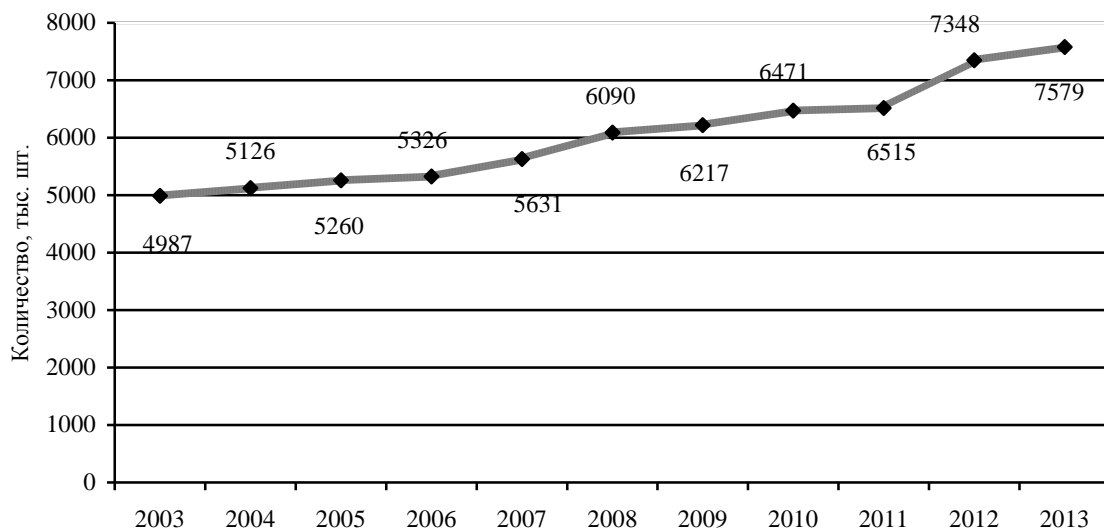


Рис. 4.2.4 - Динамика парка легковых автомобилей Украины в 2003-2013 гг., тыс.шт. [4]

Вместе с тем, темп прироста автомобильного парка в Украине колеблется в довольно значительных пределах: от 12,8% в 2011 году до 0,7% в 2010 году (табл. 4.2.3). На наш взгляд, прирост парка легковых автомобилей в 2010 года всего на 0,7% объясняется наличием мирового финансового кризиса и его влияние на доходы граждан Украины. В этом плане 2010 год является наиболее

показательным, что естественно сказалось и на рыночных характеристиках легковых автомобилей.

Таблица 4.2.3

Динамика темпов изменения парка легковых автомобилей в Украине [4]

Годы	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Парк автомобилей, тыс.шт.	4987	5126	5260	5326	5631	6090	6217	6471	6515	7348	7579
Темп изменения, %	-	2,8	2,6	1,3	5,7	8,2	2,1	4,1	0,7	12,8	3,1

Рынок запчастей в определенной мере является отражением рынка автомобилей и другой техники, парка автомобилей, который эксплуатируется в Украине. Вместе с ростом парка легковых автомобилей (рис.3, табл.3) растет и спрос на запасные части к автомобилям. Объемы продаж запчастей, компонентов, автомобильных материалов за 2013 год составил около 4 миллиардов гривен (рис.4.2.5).

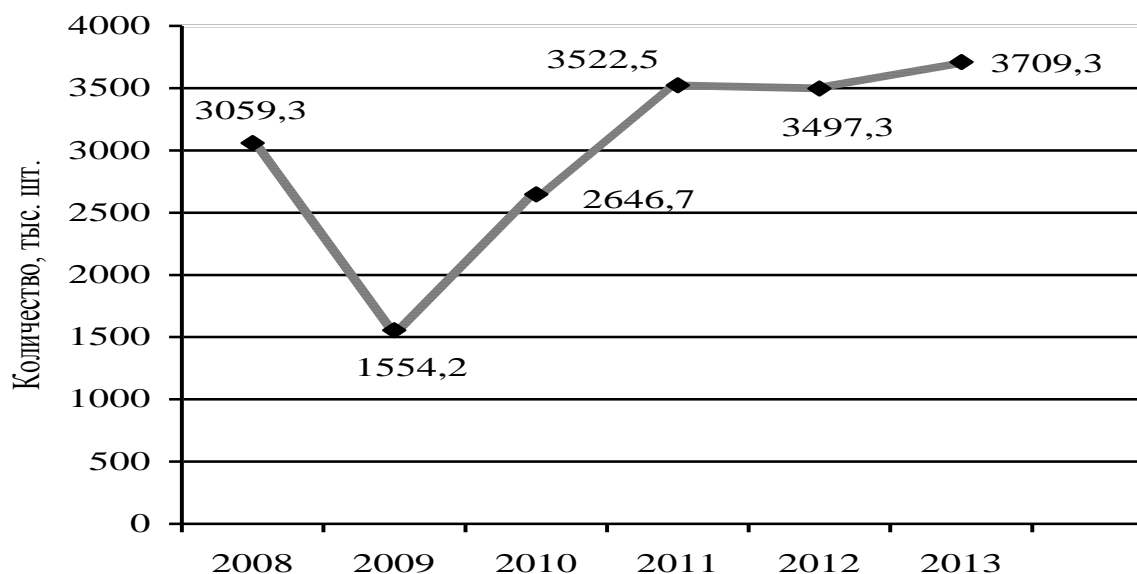


Рис. 4.2.5 - Динамика объемов рынка запчастей за 2008–2013 гг., млн. грн. [4]

Общий рынок запчастей Украины активно реагировал на кризисные явления (см. на рис. 4.2.5 показатели объема рынка автозапчастей 2009 года) и сокращения потребительского спроса. Однако наиболее сильное влияние на тенденции потребления запчастей оказывает рынок автомобилей, а также общая экономическая ситуация в стране (от благосостояния населения и прибыльности отраслей хозяйства зависит решение о ремонте транспортного средства или о покупке нового). Резкий спад спроса на запчасти наблюдался в период экономического кризиса 2008–2009гг. Однако уже в последующие годы рынок быстро восстановился. По прогнозам украинский рынок запчастей для

грузовых и легковых автомобилей, тракторов и СХТ будет наращивать свой объем в среднем на 6-7% в денежном выражении ежегодно [4].

Следует также обратить внимание и на тот факт, что темпы изменения объема украинского рынка автозапчастей также, как и парк легковых автомобилей в Украине, колеблется в очень широких пределах: от +70,3% в 2010 году до -49,2% в 2009 году (табл. 4.2.4). Как нам представляется, здесь также свою роль сыграл мировой финансовый кризис, а также резкое падение доходов украинских граждан.

Таблица 4.2.4

Динамика темпов изменения объемов рынка автозапчастей в Украине [4]

Годы	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Объем рынка автозапчастей, млн.грн.	3059,3	1554,2	2646,7	3522,5	3497,3	3709,3
Темп изменения, %%	-	-49,2	70,3	33,1	-0,70	6,1

Вторичный рынок запасных частей в Украине занимает значительный сегмент и составляет порядка 75% общего украинского рынка автомобильных запчастей. На долю первичного рынка приходится 25%. Значительную долю вторичного рынка (порядка 40%) составляют автозапчасти для ремонта отечественных автомобилей. Доля продаж запчастей для иномарок составляет порядка 60%. За последние несколько лет выявлена тенденция постепенного увеличения доли продаж запчастей для иномарок.

Исследования показывают, что рынок автозапчастей в Украине характеризуется высоким уровнем конкуренции. Данная тенденция связана с большим количеством операторов на розничном и оптовом рынке. Они, как правило, включают в свою ассортиментную линейку продукцию отечественного, а также импортного производителя, что позволяет в большей степени удовлетворить потребительский спрос. Стоит также отметить, что конкуренция на рынке в кризисный период обострилась, поскольку снизились доходы потребителей и их уровень платежеспособности, что повлияло на спрос на продукцию. Обострение конкуренции на рынке привело к некоторому сокращению числа компаний, которые реализуют продукцию на рынке. Также в условиях кризиса компаниям больше времени приходилось уделять новым сегментам — расширять клиентскую базу, планировать и развивать новые направления. Те компании, которые использовали правильную политику, предполагающую обновление ассортиментной линии продукции, соответствующей потребительским предпочтениям — смогли не только сохранить свои позиции на рынке, но и нарастить долю. Для таких компаний кризис дал возможность стимулировать процессы оптимизации структур управления бизнесом, включая и маркетинговую политику [4]. Данный анализ позволяет проследить основные тенденции развития исследуемого рынка, а также узнать о перспективах его развития на ближайшие годы.

Актуальной проблемой украинского рынка автозапчастей является также наводнение рынка поддельной продукцией. Примерно 35% объема продаж составляет поддельная продукция, которая наносит огромный урон репутации как автопроизводителей, так и поставщиков оригинальных автотоваров. Как показала практика, подделывают в основном те автомобильные запасные части, которые быстро изнашиваются и выходят из строя. К ним можно отнести тормозные колодки, штанги, подвески, рулевые тяги.

Наши исследования показывают, что сегодня наметилась новая тенденция: используя внешнюю аутентичность, продавцы контрафакта (который, обычно, стоит дешевле, иногда даже вдвое) уравнивают цены на «законные» и поддельные запчасти. И еще одна странная закономерность рынка контрафактных запасных частей к автомобилям: несмотря на то, что рынок изобилует контрафактом, основные производители запчастей этому особого внимания не уделяют. Причина такого положения, на наш взгляд, кроется в том, что их такая ситуация устраивает - есть определенный сбыт, план по реализации выполняется — и больше ничего не надо.

Традиционно защиту от контрафакта крупные производители поручают своей службе безопасности, которая практически не имеет никаких навыков в защите интеллектуального капитала предприятия. Их основная задача - охранять завод, пресекать хищения. А защита интеллектуальной собственности, борьба с контрафактом — это совершенно другая работа, требующая специальных знаний, навыков, опыта. А цена вопроса — огромная. Например, анализ ситуации по гидронатяжителям, которые производит Заволжский моторный завод (Россия), показал, что потери от контрафакта составляют порядка 40 800 000 рублей в год. И это только по одной позиции. А если взять все детали, которые изготавливает это предприятие, то эта цифра будет намного больше [22; 27].

Результаты проведенного исследования позволяют сделать следующие выводы.

1. Развитие собственной автомобильной промышленности - один из вариантов эффективного развития экономики страны. Успешное развитие автомобилестроения в Украине (включая выпуск иностранных моделей) возможно лишь при наличии собственных автозаводов. Другие способы развития автомобильной отрасли (импорт, создание сетей СТО, крупноузловая сборка) являются малоэффективными. Путь европейских стран на авторынке представлял собой своеобразную эволюцию «от крупноузловой до мелкоузловой сборки и полномасштабного производства», но при этом европейские страны всегда начинали с модернизации старых заводов и усовершенствования существующего модельного ряда [3].

2. Украине нужно определить свой путь развития автомобильной промышленности в зависимости от того, к какой группе стран относится: либо это категория ключевых стран, обладающих всеми современными технологиями в автостроении (Германия, США, Япония, Южная Корея, Италия, Франция), либо категория периферийных стран, где просто есть автосборочные

заводы (Испания, Португалия, Бразилия и др.), либо уникальные страны, где хотят иметь свой автомобиль, и создают его самостоятельно (Китай, Индия, Россия, Иран) [3].

3. Сейчас для выживания отрасли необходима государственная политика поддержки автомобильной промышленности. В первую очередь необходимо вернуть на рынок потребительское кредитование с учетом нынешних реалий, в данный момент в Украине можно взять кредит под 30%, в то время как в Европе – под 2 - 4%. Также должны появиться муниципальные транспортные компании, закупающие украинскую технику. Кроме того, пора уделять внимание и подготовке кадров. Сегодня уже нет специалистов для работы в автопроме.

4. Чтобы стать равноправным и конкурентоспособным производителем автомобилей, необходимо создать не только производство автомобилей, но и современных комплектующих, на данный момент в Украине нет ни одной вертикально интегрированной компании. Перспективы украинского автопрома сегодня - продолжение сборки корейских, российских, немецких, чешских и китайских автомобилей, при условии высоких заградительных пошлин на импорт новых, а в дальнейшем - организация их полномасштабного производства с дальнейшей разработкой собственного конкурентоспособного автомобиля.

5. Наличие контрафактной продукции на рынке автозапчастей приводит к появлению различного рода ущербов [13; 27], среди которых следует выделить основные.

5.1. Наиболее ощутимым и поддающимся количественной оценке является *хозяйственный ущерб*. Выпуская фальсифицированную продукцию, пираты поставляют ее на рынок по заниженным ценам, так как не платят при этом налогов, авторских вознаграждений, роялти по франчайзингу. Китайские, вьетнамские, польские, российские и иные производители, ведущие дела под чужим именем, своими контрафактными товарами подрывают режим честной конкуренции. Покупая дешевую пиратскую продукцию, потребители игнорируют оригинальные товары, должным образом лицензированные и сертифицированные.

5.2. *Экономический ущерб* несут владельцы брэндов, чьи товары подделываются пиратами. Затрачивая огромные суммы на рекламу, программы качества и маркетинга, производители брэндированной продукции затем получают дополнительную прибыль, за счет добавочной стоимости, создаваемой известной торговой маркой. Однако пираты лишают их этой возможности, замещая оригинальную продукцию контрафактной, чаще всего, ненадлежащего качества. Таким образом, ущерб владельцам брэндов наносится сразу по двум направлениям: с одной стороны, из-за того, что часть добавленной стоимости, приносимой брэндом, присваивается производителями контрафактной продукции; с другой – тем, что купив некачественную продукцию, потребитель винит в этом изготовителя брэндированной

продукции, не подозревая, что имеет дело с фальсификатом. Так формируется *моральный ущерб*.

5.3. Значительным по своим масштабам бывает *социальный ущерб* от контрафакта. Потребители, купившие сфальсифицированную алкогольную и пищевую продукцию, поддельные фармпрепараты и медикаменты, получают отравления и даже погибают. Естественно, что такая ситуация вызывает недовольство населения, перерастающее в социальный протест.

5.4. И, наконец, *политический ущерб*, состоит в том, что страны, в которых практически бесконтрольно производится и продается контрафактная продукция, утрачивают положительный имидж в глазах мирового сообщества. Политических лидеров таких стран обвиняют в слабости и неспособности справиться с фальсификаторами.

Литература: 1 Автомобілебудування України. Сайт державної підтримки Українського експорту [Електронний ресурс].- Режим доступу: - <http://ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/29.html>. 2 Автомобільна промисловість України. Реферат [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://bokov.net.ua/index.php?pages=2&act=6&id=14716>. 3 Автомобильная промышленность Украины. Реферат [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://otherreferats.allbest.ru/transport/d00266527.html>. 4 Авторынок в Украине: обострение на рынке запчастей [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ubr.ua/market/auto/avtorynok-v-ukraine-obostrenie-na-rynke-zapchastei-267188>. 5 Аленина, Е.Э. Современные тенденции и анализ рынка автокомпонентов России [Текст] / Е.Э. Аленина, А.В. Пасхина // Материалы 77-й Международной научно-технической конференции ААИ «Автомобиле- и тракторостроение в России: приоритеты развития и подготовка кадров». Книга 11.- М.: МГТУ «МАМИ».- 2012.- С.1-7. 6 Анализ и прогноз важнейших тенденций и изменений на автомобильном рынке Украины, России и Беларуси. Январь - Декабрь 2012 год [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.atlant-m.ua/holding/press/analytics/analytics_1734.html. 7 Андреев, О.В. Перспективи розвитку державного регулювання у сфері автомобілебудування в Україні: теоретичні та практичні аспекти [Текст] / О.В. Андреев // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2008. – № 4. – С. 5-10. 8 Ассоциация автопроизводителей Украины “УкрАвтопром”. Режим доступа к сайту: <http://ukrautoprom.com.ua>. 9 Даньшина, В. Рынок автокомпонентов: засилье контрафакта [Электронный ресурс] / В.Даньшина. - Режим доступа: http://www.os1.ru/article/market/2009_05_A_2010_07_09-17_09_36/ 10 Державна служба статистики України. Режим доступу до сайту: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 11 Капыльцова, В.В. Анализ состояния и перспектив развития рынка автозапчастей в Украине: маркетинговый аспект [Электронный ресурс]. / В.В.Капыльцова, В.О.Саломатина, - Режим доступа: http://www.rusnauka.com/3_ANRR_2009/Economics/40101.doc.htm. 12 Кищун В.А. Виробництво легкових автомобілів: світові та вітчизняні тенденції / В.А. Кищун // Луцький національний технічний університет: зб. наук. праць. Електронне наукове видання. – 2003. – № 13. – С. 137 – 145. 13 Контрабанда и контрафакт (Часть 4). Контрафактные операции. Роль таможенной службы в борьбе с контрафактом [электронный ресурс].- Режим доступа: <http://vadimgalkin.ru/politics/customs/role-of-customs>. 14 Кривоконь О.Г. Сучасний стан та характеристика автомобілебудування як галузі промислового виробництва країни [Электронный ресурс] / О.Г.Кривоконь. - Режим доступа: www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Автомобіле-та_тракторобудування/2011/56/12.pdf 15 Кривоконь, О.Г. Конкурентноздатність та ключові проблеми в галузі легкового автомобілебудування України [Текст] / О.Г.Кривоконь, А.І.Бондаренко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Транспортне машинобудування. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – №19. –С. 22-30. 16 Офіційний

сайт ЗАТ «Запорізький автомобілебудівний завод». Режим доступу до сайту: <http://www.avtozaz.com.ua>. **17** Офіційний сайт корпорації «Богдан». Режим доступу до сайту: <http://www.bogdan.ua>. **18** Офіційний сайт ЗАТ «ЄвроКар». Режим доступу до сайту: <http://www.eurocar.com.ua>. **19** Офіційний сайт ТОВ «ВО «КрАСЗ». Режим доступу до сайту: <http://krasz.com.ua>. **20** Офіційний сайт ТОВ «Yazaki Ukraine». Режим доступу до сайту: <http://www.yazaki-ukraine.com>. **21** Про схвалення Концепції розвитку автомобільної промисловості та регулювання ринку автомобілів у період до 2015 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 03 серпня 2006 року № 452-р // Офіційний вісник України. – 2006. – № 31. **22** Реальная цена контрафакта [электронный ресурс].- Режим доступа: <http://kontrafakt.ucoz.ru/news/2008-02-09-3> **23** Романчик, Т.В. Первинний автомобільний ринок України: тенденції розвитку [Текст] / Т.В. Романчик // Вісник Міжнародного Слов'янського університету. – 2011. – Т. 14. - № 2. - С. 11-19. **24** Романчик, Т.В. Дослідження вторинного автомобільного ринку України: динаміка та перспективи [Текст] / Т.В. Романчик // Прометей : зб. наук. праць. – Донецьк : ДЕГІ, 2011. - Вип. 3 (36). - С. 172-175. **25** Рынок автомобилей с пробегом в Украине: независимое исследование ассоциации дилеров автомобилей с пробегом. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.bulavka.ua/files/pic/news/carmarket.pdf>. **26** Саламатина, В.О. Анализ состояния и перспектив развития рынка автозапчастей в Украине: маркетинговый аспект [Электронный ресурс]. /В.О.Саломатина, В.В.Капыльцова - Режим доступа: <http://www.rusnauka.com/3ANRR2009/Economics/40101.doc.htm>. **27** Ткачев М.М. Экономика контрафакта в автомобильной промышленности [Текст] / М.М.Ткачев // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования.- Курск : Юго-Западный государственный университет, 2013.- №1.- С.165-176. **28** Яремчук, В. Украина: Скоро СТО будут предлагать автозапчасти [Электронный ресурс]/ В. Яремчук// Бюджет. – [Цит. 2008, 12 ноября]. – Режим доступа: http://finance.bigmir.net/useful_articles/auto/60103

Розділ 4.3

Источники формирования технологического потенциала предприятия

(Савченко О.И., Верютина В.Ю.)

Благодаря развитию технологий стала возможной всемирная *глобализация экономики*, ускоренное развитие которой мы можем наблюдать сегодня. Только современные информационные, коммуникационные и транспортные технологии сделали реальным данный процесс. В тоже время компании, участвующие в разработке новых технологий, таких как, производство инновационной продукции, повышение производительности труда, внедрение более дешевых производственных процессов, сталкиваются с трудностями, связанными с защитой своего интеллектуального труда. Поскольку конкурирующие производители пытаются подражать успешным инновациям и адаптировать их к своим собственным целям.

В соответствии с экономическими укладами смена технологий и прерывистость, с которой внедряются новые, приводят к тому, что на рынке технологий пока не существует каких-то определенных правил игры. В таких условиях многие альтернативные технологии конкурируют друг с другом за признание их в качестве отраслевого стандарта. Технологическое развитие отражается не только на производственных процессах предприятия, а и на формировании экономики страны в целом.

Страны, которые достигли уровня развития постиндустриального общества, могут позволить себе поддерживать только самые наукоемкие производства. Монопольное владение рынками наукоемкой продукции и обеспечивает экономическое благополучие этих стран. Была разработана и введена в обиход классификация промышленных товаров и производств по «уровню технологичности». Он оценивается по объемам долевым затратам на исследования и разработки в рыночной стоимости конечного продукта [1]. В тоже время инновационное развитие страны, построение инновационной национальной системы должно основываться на взаимодействии законодательной базы, рынка интеллектуальной собственности и обеспечении соответствующими человеческими ресурсами. Крупные промышленные предприятия являются наиболее эффективными инноваторами, в то время, как инновационная активность средних и малых фирм в 2-2,5 раза ниже.

Интегральной характеристикой инновационной активности в экономике страны считается доля инновационно-активных фирм, которая определяется по

итогах инновационных обзоров. Особое внимание при этом уделяется промышленным предприятиям производственного сектора, которые создают технологические инновации. В этой связи, объектом нашего исследования является Украинская научно-производственная ассоциация «УКРКОКС» (23 предприятия и организации), Государственное предприятие «Украинский Государственный Углекимический институт (УХИН)» и Государственное предприятие «Государственный институт по проектированию предприятий коксохимической промышленности (Гипрококс)».

Анализируя численность работников научных организаций ГП "УХИН", ГП "Гипрококс" г. Харькова на конец 2012 года, отмечаем, что 88% в кадровой структуре занимают исследователи с соответствующим высшим образованием и научными степенями табл.4.3.1.

Таблица 4.3.1

Характеристика научных кадров

Наименование	«УХИН»	«Гипрококс»	ИТОГО
Численность работников основной деятельности (чел), Всего:	160	445	605
В том числе имеют образование			
полное высшее	106	441	547
из них имеют научную степень			
доктора наук	2		2
кандидата наук	20	4	24
базовое высшее, неполное высшее	13	4	17
прочие	41		41
из них:			
исследователи, Всего:	87	445	532
В том числе имеют образование			
полное высшее	87	441	528
из них имеют научную степень			
доктора наук	2		2
кандидата наук	20	4	24
базовое высшее, неполное высшее		4	4
прочие			
техники, Всего:	10		10
В том числе имеют образование			
полное высшее	5		5
базовое высшее, неполное высшее	2		2
прочие	3		3
вспомогательный персонал, Всего:	19		19
В том числе имеют образование			
полное высшее	6		6
базовое высшее, неполное высшее	2		2
прочие	11		11
прочие, Всего:	44		44
В том числе имеют образование			
полное высшее	8		8
базовое высшее, неполное высшее	9		9
прочие	27		27

Численность работников научных организаций, занимающихся научной деятельностью, составила 605 человек, из них исследователей - 532 чел. Сбалансированность кадров и продуманная кадровая политика являются основой развития данных организаций. Ниже мы приведем необходимые подтверждающие данные.

Изобретательская деятельность УНПА «УКРКОКС» представлена следующим образом. Было подано в течение 2012 года заявок на выдачу охранных документов в Украине – 5, других странах мира – 2, из них на изобретения в Украине – 3, других странах мира – 2. Получено охранных документов 8, в Украине -5, других странах мира 3. Из них на изобретения – 3 в Украине и других странах мира – 3.

Для рассмотрения мирового технологического прогресса необходим анализ существующих подходов в странах со сформировавшейся рыночной экономикой и развивающихся экономиках. Изобретательская деятельность, которая предшествует появлению патентов, является массовой. Однако коэффициент изобретательской активности в странах с развивающейся экономикой имел тенденцию к уменьшению, его значение находилось в пределах от 1.1 до 2.0. В это же время коэффициент изобретательской активности был в Германии – 5.8, в США – 4.9, в Южной Корее почти 11 [2].

В развитых рыночных экономиках такие объекты интеллектуальной собственности, как патенты, товарные знаки и авторские права предотвращают злоупотребления правами интеллектуальной собственности [3]. Однако, как отмечали Мэнсфилд, Шварц, и Вагнер (1981), даже в таких странах, правовая защита несовершенна, имитация является довольно распространенным явлением и часто важная информация в процессе разработки может быть разглашена, т.е. нарушена экономическая безопасность предприятия.

Переходя на микроуровень, рассмотрения данного вопроса отмечаем, что в научной литературе [5,6] описаны различные подходы к определению структуры внутренних составляющих организации. Среди них выделяют в качестве внутренней:

- структуру корпорации, ее культуру и ресурсы;
- цели, структуру, задачи, технологию и людей;
- совет директоров, служащих и культуру корпорации;
- уровни менеджмента, мастерство менеджера (концептуальное, техническое, коммуникационное), роли менеджера (межличностная, информационная, принятие решений).

В соответствии с целями и задачами нашего исследования рассмотрим технологию как фактор успешной рыночной деятельности предприятия. Здесь важно оценить место технологии в совокупности факторов, обеспечивающих успех предприятия. Можно утверждать, что основная доля успеха связана именно с технологическим уровнем предприятия, который непосредственно отражается на таких показателях, как рыночная цена продукции, зависящая от уровня издержек производства, её качества, срока эксплуатации, обеспеченности запчастями и т.д.

Многофакторный анализ при этом обуславливается и необходимостью выявления отдельных структурных составляющих технологического влияния, их сопоставления с финансами, временными возможностями предприятия, с возможностями внутрипроизводственных структурных изменений. В этой связи факторы инвестиционной политики и таких изменений имеют важное значение не только на макроуровне, но и на уровне отдельных предприятий.

В рассматриваемом ранее УНПА «УКРКОКС» научно-техническая деятельность его организаций в 2012 году характеризуется показателями выполненных научных разработок в количестве - 373, из них преобладают, направленные на создание новых видов изделий - 181, в том числе новых видов техники – 76. Новые технологии представлены 135 разработками, из них ресурсосберегающих было 92; новых видов материалов - 10; новых методов, теорий - 5.

Объем выполненных работ в течение 2012 года составил 111176,1 тыс.грн., из них собственными силами было выполнено работ на сумму 101504,7 тыс.грн. Источником финансирования затрат на выполнение научных работ, являются средства предпринимательского сектора в размере 84247,2 тыс.грн. Валовые затраты на выполнение работ составили 93918,3 тыс.грн. Сравнительные показатели деятельности научных организаций приведены в таблице 4.3.2.

Таблица 4.3.2

Выполнение научных и научно-технических работ за 2012 год

Наименование	ГП "УХИН"	ГП "Гипрококс"	ИТОГО
1	2	3	4
1. Выполнение научных и научно-технических работ			
1.1 Объем работ, которые выполнены за период с начала года, тыс. грн., Всего:	15146,9	96029,2	111176,1
в т.ч. фундаментальные исследования			
прикладные исследования	5163,0		5163,0
научно-технические разработки	9176,2	96029,2	105205,4
научно-технические услуги	807,7		807,7
Из них выполнено собственными силами, Всего:	14653,4	86851,3	101504,7
в т.ч. фундаментальные исследования			
прикладные исследования	5157,0		5157,0
научно-технические разработки	8717,8	86851,3	95569,1
научно-технические услуги	778,6		778,6
1.2. Количество научных и научно-технических работ, Всего:	322	51	373
из них по созданию:			
- новых видов изделий	165	16	181
из них: новых видов техники	60	16	76

Продолжение таблицы 4.3.2

1	2	3	4
- новых технологий	105	30	135
из них: ресурсосберегающих	62	30	92
- новых видов материалов	10		10
- новых методов, теорий		5	5
из них внедрено:	268	51	319
по созданию:			
- новых видов изделий	140	16	156
- новых видов техники	44	16	60
- новых технологий	90	30	120
из них: ресурсосберегающих	52	30	82
- новых видов материалов	8		8
- новых методов, теорий		5	5
Количество печатных работ, шт.	87	5	92
из них: монографий	1		1
статьи в научных журналах	68	3	71
из них, входящие в международную базу данных	20	2	22
учебники, учебные пособия и др.	4		4
прочие	14		14
2. Затраты на выполнение научных и научно-технических работ			
2.1. Валовые затраты на выполнение научных и научно-технических работ, тыс.грн., Всего:	13328,5	80589,8	93918,3
в том числе,			
Внутренние затраты на научные и научно-технические работы, всего	12835,3	71411,9	84247,2
Внутренние текущие затраты (без амортизации)	12054,2	69860,3	81914,5
в том числе			
затраты на оплату труда	6420,9	38305,1	44726,0
из них работникам, которые выполняют научные исследования и разработки (без совместителей и работающих по договору)	4199,0	37330,7	41529,7
отчисления на социальные мероприятия	2232,1	13999,9	16232,0
материальные затраты	1746,2		1746,2
в том числе на основные средства			
другие материальные затраты		2898,5	2898,5
другие текущие затраты	1655,0	14656,8	16311,8
Капитальные затраты на исследования и разработки,	781,1	1551,6	2332,7
из них			
земельные участки и сооружения			
оборудование	628,2	1551,6	2179,8
другие капитальные затраты	152,9		152,9
Затраты на исследования и разработки, выполненные соисполнителями	493,2	9177,9	9671,1

1	2	3	4
2.2. Внутренние текущие затраты на научные и научно-технические работы по видам работ, тыс.грн. Всего:	12054,2	69860,3	81914,5
в т.ч. фундаментальные исследования			
прикладные исследования	4108,8		4108,8
научно-технические разработки	7302,6	69860,3	77162,9
научно-технические услуги	642,8		642,8
2.3. Источник финансирования внутренних затрат на выполнение научных и научно-технических работ тыс.грн. Всего:	12835,3	71411,9	84247,2
в т.ч. фундаментальные исследования			
прикладные исследования	4375,0		4375,0
научно-технические разработки	7775,6	71411,9	79187,5
научно-технические услуги	684,7		684,7
Средства организаций предпринимат. сектора	12835,3	71411,9	84247,2
в т.ч. фундаментальные исследования			
прикладные исследования	4375,0		4375,0
научно-технические разработки	7775,6	71411,9	79187,5
научно-технические услуги	684,7		684,7
3. Международное сотрудничество			
Количество выездов научных сотрудников за пределы Украины. Всего:	1	82	83
в том числе с целью:			
стажировки, учебы, повышение квалификации		82	82
проведения научных исследований			
участия в международных семинарах, конференциях и т.д.	1	6	7

Отраслевые работы, выполняемые ДП «УХИН» в 2012 году, финансировались по прямым договорам с заводами по следующей тематике: разработка и пересмотр нормативной документации на продукцию коксохимического производства; пересмотр паспортов безопасности на коксохимическую продукцию; проведение межлабораторных испытаний контрольных образцов угля и кокса с целью установления точности выполнения измерений в лаборатории завода; межлабораторное сравнение результатов определения показателей реакционной способности и послереакционной прочности кокса; разработка методики определения удельного электросопротивления (УЭС) порошка кокса; поиск альтернативного восстановителя, используемого в методике по определению степени окисленности углей; разработка отраслевых методических рекомендаций по снижению выбросов загрязняющих веществ для коксохимических предприятий при наступлении неблагоприятных метеоусловий (НМУ); разработка и изготовление и аттестация государственных (ДСТУ) и отраслевых (ГСЗУ) стандартных образцов (СПЗ); оптимизация поглотительной способности и коррозионной стойкости оборудования в цехах

сероочистки; анализ энерго- и ресурсопотребления на КХП и разработка рекомендаций по энергосбережению и уменьшению выбросов парниковых газов и загрязняющих веществ.

В 2012 году ДП «Гипрококс» и ГИТСЭИ проводились работы отраслевого значения, финансируемые централизованно через ассоциацию на долевом участии [9]:

1. Систематизация и анализ технико-экономических показателей работы коксохимических предприятий и производств Украины за 2011 год.

2. Анализ состояния и учет печного фонда и основных цехов коксохимических предприятий Украины (по состоянию на 01.01.12г).

3. Разработка, согласование и утверждение новой редакции "Правил технической эксплуатации коксохимических предприятий и производств".

4. Разработка, согласование и утверждение новой редакции "Правил пожарной безопасности коксохимических предприятий и производств".

5. Разработка отраслевых стандартов и руководств по составлению сметной документации на ремонт и техническое обслуживание основных фондов, эксплуатируемых на коксохимических предприятиях (третья очередь).

6. Анализ эффективности использования материальных ресурсов в 2011 году, разработка нормативной базы расхода сырья и материалов на производство коксохимической продукции на 2013 год и мониторинг нормативной базы 2012 года.

7. Мониторинг программы энергосбережения и разработка мероприятий по экономии затрат топливно-энергетических ресурсов на предприятиях коксохимической промышленности.

8. Разработка научно-обоснованных норм удельных затрат топливно-энергетических ресурсов на производство продукции в коксохимическом производстве на основе анализа использования удельных затрат топливно-энергетических ресурсов за 2009-2011 г.г. и нормативной базы на 2012 год.

9. Усовершенствование системы норм и нормативов затрат топливно-энергетических ресурсов на производство продукции в коксохимическом производстве.

Объем финансирования работ, централизованно через ассоциацию, в 2012 году составил 1 158,06 тыс.грн. Собственными силами было выполнено 91% указанного объема работ.

Важно выделить какие, именно, источники информации стали критически важными для создания технологических инноваций. В нашем случае к ним относим: высшие учебные заведения (НТУ «ХПИ») и государственные научные центры; внутренние источники организаций; рыночные источники, в лице, поставщиков производственного оборудования, программного обеспечения, сведения о потребителях и конкурентах.

Известный австрийский ученый Д. Шнайдер [4] дает определение технологии как «практическое применение» научно-технических ноу-хау для реализации функциональных характеристик товаров и средств их производства.

Под технологией мы будем понимать основные принципы функционирования изделий, получения материалов и производственных процессов, которые определенным образом влияют на жизнь общества, и обеспечивают конкурентную среду.

Информационные и коммуникационные технологии затрагивают не только изготовление и продвижение продукции, а также значительно повышают эффективность управления.

Технологии получения новых материалов дают толчок для разработки новых товаров с улучшенными функциональными характеристиками.

Так, новые технологии на УНПА «УКРКОКС» были представлены ресурсосберегающими – 68%, новыми видами материалов – 7%, новыми методами, теориями – 3%. Новые производственные технологии радикальным образом изменяют не только производственную структуру, но и маркетинговые возможности (изготовление изделий в соответствии с индивидуальными требованиями покупателей, возможность экономичного выпуска малых серий, обеспечение заданного качества и т.д.). Новые технологии, как, например, геновая технология, микросхемотехника, средства телекоммуникации, создают новые товары, новые процессы, новые рынки и тем самым новую конкурентную структуру.

В тоже время менее развитые страны часто имеют преимущество по издержкам в производстве, например, из-за низкой оплаты труда. По этой причине их доступ к технологиям позволяет им эффективно конкурировать на товарных рынках. Эта способность в основном сводится к отраслям, которые не требуют высококвалифицированной рабочей силы. Одной из основных причин этого развития был относительно быстрый рост в течение 1980-х годов торговли наукоемкой продукцией.

Под наукоемкой продукцией мы будем понимать запатентованную продукцию, товары, которые продаются под торговыми марками, а также продукты с защитой авторских прав.

Исследуя зарубежные информационные источники, отмечаем, что торговля наукоемкой продукцией имела более значительные темпы роста, чем общий объем торговли продукцией обрабатывающей промышленности.

В таких условиях актуализируется вопрос защиты прав интеллектуальной собственности как источника технологического развития. Слабые права интеллектуальной собственности значительно сокращают чистые доходы от использования объектов интеллектуальной собственности (Конан (1991)).

Важным является изучение вопроса о степени влияния прав интеллектуальной собственности на темпы инновационного развития.

Данная проблема усугубляется развивающимися странами, где еще не все подписали международные договоры в области защиты прав на интеллектуальную собственность и другие. В ряде стран, в том числе Южная Корея, Мексика и Малайзия, ведутся активные шаги в этом направлении.

Сторонники открытых инноваций утверждают, что ужесточение прав интеллектуальной собственности только укрепит монополию крупных

компаний, которые базируются в промышленно развитых странах, в ущерб менее развитым странам. Анализ показал, что очень мало эмпирических исследований, которые оценивают важность прав интеллектуальной собственности в развитых и менее развитых странах, также не существует достаточного теоретического исследования, которое обеспечивает надлежащую основу для такой оценки. Диффузия технологий может быть проиллюстрирована на примере Кореи, где Северная Корея является разработчиком инноваций, в то время как Южная Корея имитирует технологии, которые были изобретены на Севере.

Теория эндогенного роста и международной торговли, которая была разработана Гроссманом и Хелпманом (1991) подходит для рассмотрения данной задачи.

Выделим основные направления, по которым права интеллектуальной собственности влияют на региональное развитие [5]:

- условия торговли;
- межрегиональное распределение производства;
- наличие инновационной продукции;
- модели инвестирования R & D.

Таким образом, *новые технологии все в большей степени становятся главной движущей силой конкурентной борьбы*. Они влияют не только на конкуренцию внутри какой-либо отрасли, но и изменяют межотраслевую структуру. Технологический прогресс позволяет предприятию использовать преимущества в технических ноу-хау или технологиях, таким образом, чтобы с помощью совершенно новых товаров воспользоваться шансом для открытия нового рынка и создать барьеры вступления конкурентов на этот рынок.

Основным аргументом в пользу ужесточения прав интеллектуальной собственности является то, что они стимулируют инновации, которые в условиях глобализации приводят к мировой выгоде. В ряде стран не считают этот аргумент убедительным.

Международная конкуренция все в большей степени определяется своевременным, ориентированным на потребителя товарным воплощением новых технологий или их комбинаций в конкурентоспособные на мировом рынке компоненты, продукты, процессы и системы.

К технологиям, которые показывают на сегодня наибольший потенциал развития, относятся: геновая технология, технологии создания программного обеспечения (Software), микросхемотехника, телекоммуникационные технологии, технологии получения новых материалов. Они находят применение в различных областях экономики, как, например, на предприятиях аэрокосмической промышленности, компьютерной индустрии, медицинской техники, фармацевтической промышленности, машино- и приборостроения, автомобильной промышленности, бытовой электроники и т.д. Рассмотрим классификацию технологий (Таблица 4.3.3):

Таблица 4.3.3

Классификация технологий на основе концепции жизненного цикла

Типы технологий	Характеристика технологий
Базовые технологии	Традиционные технологии, которые известны всем и которыми владеют все конкурирующие предприятия
Новые технологии	Возникают на основе новых знаний, полученных в результате фундаментальных исследований
Прогрессирующие технологии	Находятся на ранней фазе своего жизненного цикла
Ключевые технологии	Улучшают или ухудшают конкурентные позиции и постепенно становятся при этом все более общеупотребительными
Зрелая технология	Характеризуется пределом технологической эффективности
Заменяющая технология	Реагирующая на процессы, происходящие в конкретной отрасли
Вытесняемые технологии	Бывшие базовые технологии, которые заменяют полностью или оттесняют в маловажную периферийную область рынка ключевые технологии
Стимулирующие технологии	Оказывают влияние на другие технологии
Инновационные технологии	Определенный ряд инструментов и механизмов для осуществления инновационной деятельности, содействия процессу поиска инновационных решений, а также рычаг стимулирования и регуляции этой деятельности

С точки зрения стратегической конкурентоспособности существенную роль играет *степень новизны* технологии и *степень ее внедрения* в различную товарную номенклатуру.

В некоторых случаях, анализируя внутреннюю структуру предприятия, говорят о потенциале предприятия - управленческом, производственном, экономическом, адаптационном [8]. Более детально рассмотрим **технологический потенциал**.

Компоненты *технологического потенциала* одновременно являются и объектами его управления. Главными являются технологические ресурсы.

Технологические ресурсы - весь комплекс характеристик состояния и возможностей конструкторско-технологического обеспечения надёжной, качественной, с высокими потребительскими свойствами, конкурентоспособной рыночной продукции; производственного оборудования и производственных площадей; энергетического и других видов обеспечения. Одной из их интегральных характеристик является способность обеспечивать непрерывное обновление продукции (услуг), модернизацию технико-технологических и производственных процессов. Речь идёт о *технологической гибкости производства*, его восприимчивости к новшествам. Сюда же относятся и технологические ресурсы хозяйственно-организационных связей - материально-технические.

Следует отметить, что источником финансирования технологических инноваций являются исключительно собственные средства предприятий.

Обзор технологических инноваций промышленных предприятий за 2012 год представлен в таблице 4.3.4

Так, затраты на технологические инновации коксохимических предприятий в 2012 году составили 121477,4 тыс.грн. Из них приобретение научно-технических разработок составили 2259,8 тыс.грн., приобретение машин, оборудования и программного обеспечения - 4385,6 тыс.грн., приобретение других внешних знаний - 6982,2 тыс.грн. и другие затраты включали 107849,8 тыс.грн.

Возникновение технологических инноваций коррелируется с достижениями науки. На международном уровне в научно-техническую политику разных стран стали включаться меры по содействию инновационной активности.

Если предприятию удастся (например, с помощью непрерывных разработок) постоянно удерживать свой *технологический потенциал* вне досягаемости конкурентов или обеспечить его надежную *патентную защиту*, тогда такие технологии могут длительное время использоваться, чтобы товары предприятия положительно выделялись на фоне конкурентной продукции.

Научно-технические разработки открывают только область потенциальных возможностей для рыночных воплощений товаров, значение которой, как правило, в различных отраслях проявляется не сразу. Это делает технологии предметом процесса купли-продажи и вместе с тем затрудняет *маркетинг технологий*.

С помощью *адаптационного потенциала* можно определить:

- фактическое состояние технологии на предприятии. Комплексный анализ производственного процесса по всей технологической цепочке, который позволяет выявить существующий технологический потенциал. При этом должен учитываться технологический уровень других производственно-хозяйственных звеньев предприятия, в том числе систем снабжения и закупок, транспорта, распределения, состояния качества продукции, связи и т.д. с определением технологичности продукции и производственных процессов;

- технологические тенденции в отрасли, в стране, за рубежом. Оцениваются направления, которые предприятие ещё не использовало в своей деятельности. Они могут касаться также материально-технического обеспечения и сбыта по системе «точно в срок», организации кооперации с субпоставщиками, выпуска новой продукции и материалов с использованием сети собственного технического обслуживания или в кооперации с другими предприятиями и т.д.;

- возможности повышения уровня технологии;

- выявление направлений и вариантов модернизации существующей технологии или полного перехода на новую, повышение производительности и технико-технологических характеристик существующего оборудования или внедрения новой техники и т.д.

Необходимо также знать, насколько *новая технология* совместима с текущим и будущим производством в организационном и кадровом планах.

Таким образом, «постиндустриальное общество» и «общество знаний» активно проявляет способность науки усовершенствовать любую отрасль

общественного производства. При этом, любое производство может превратиться в высокотехнологичное при условии вкладывания определенных средств в его научную компоненту. Понятия «технологичность» и «наукоемкость» следует различать. В случае «высокотехнологичности» все «исследовательские» затраты идут на конструирование, макетирование, испытания и доводку прототипа. Доля затрат на исследования и разработки в конечной стоимости продукции достаточно мала даже для высокотехнологичных производств.

Литература: 1 Хромов Г.С. Инновации и вокруг них //Научно-технические исследования. М.:ИНИОН РАН, 2008. с. 243. 2 Миндели Л.Э., Хромов Г.С. Научно-технические системы промышленно развитых стран в начале мирового экономического кризиса:2007-2009.М.: ИПРАН РАН,2012.с.117-119. 3 Brockhoff K.: The Dynamics of Innovation, Berlin, 1999. 4 Дитер И.Г.: Шнайдер Введение в маркетинг технологий и высокотехнологичных товаров производственного назначения. Русск. изд. под ред. А.И. Грабченко – Харьков:НТУ «ХПИ», 2003.-454с. 5 Gupta A.K./Raj,S.P./Wilemon, D: A Model for Studying R&D – Marketing Interface in the Product Innovation Process, in: Journal of Marketing, Vol.50, 1986, April, s.323-354. 6 Карлов Б. Деловая стратегия: Пер. с англ. – М.: Экономика, 1991.-239с. 7 Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с англ. – М.: Дело, 1997.-704с. 8 Савченко О.І. Економічні проблеми адаптації промисловості в умовах перехідного періоду економіки України, автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук, Харків, 1998. 9 Годовой отчет УНПА «УКРКОКС» за 2012. -107с.

Глава 5

СТРАТЕГИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В ИННОВАЦИОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Раздел 5.1

Компетенция сотрудников как ключевой элемент стратегии знаний предприятия (Побережная Е.В.)

Сегодня в научной литературе достаточно широко используются термины «экономика знаний», «общество знаний», «управление знаниями», «интеллектуальные активы», «интеллектуальный капитал» и тому подобное. На наш взгляд, является целесообразным проследить этапы развития этих понятий и становление ресурсной теории компании, поскольку, именно она уделяет большое внимание организационным способностям. Ученые и практики по – разному интерпретируют новый этап экономического развития. Среди подходов можно выделить следующие: нового общества (Тоффлер, 1990), общества знаний (Масуда, 1980, Нейсбит, 1998), управление интеллектуальными ресурсами (Ноака, Такеучи, 1995), «монитор нематериальных активов» (Каплан и Нортон) и др.

Современная экономика основывается на новой экономической парадигме. «Общество с экономикой, основанной на знании» (общество знания) был введен в обиход политиками Европейского союза в стремлении найти способы поддержания неуклонно снижавшихся темпов экономического роста стран «старой Европы» [1]. Sveiby К.Е. (1999) описывает экономику, основанную на знаниях, в которой, экономические процессы оцениваются с точки зрения знаний, которые рассматриваются как способность действовать. «Знание – это проверенный практикой результат познания действительности, ее отражение в сознании человека» [2]. Важность знания для экономического развития также

анализируют такие ученые, как В. Lundvall (1999), А. Bardige (1998), М. Boisot (1998) и многие другие. Они отмечают, что «экономика знаний», много внимания уделяет "обучающимся организациям" и человеческим ресурсам.

По мнению Миндели Л.Э., Хромова Г.С. понятие общества знания так и не приобрело конкретности, подкрепленной количественными показателями.

Специалисты Организации экономического сотрудничества и развития и Евростата ввели в употребление категорию «человеческие ресурсы науки и техники – ЧРНТ» (human resources in science and technology – HRST).

В статистическом обзоре ОЭСР 2009г. ЧРНТ определяется как «индивидуумы, имеющие свидетельства о завершении регулярного специального и высшего образования, или по найму участвующие в научно-технической деятельности, выполняя работы, требующие повышенной квалификации или высокого инновационного потенциала». Все специалисты подразделяются на две категории – «профессионалы» и «техники». В развитых странах они признаются основными креаторами и проводниками инновационных идей. Сотрудники группы ЧРНТ составляли в 2010 г. около четверти всех занятых в экономиках стран – членов ОЭСР. Следует отметить, что в промышленно развитых странах преобладает приток специалистов не в производство, а в сферу услуг. Производственная сфера охватывает только 20% этих специалистов [1].

В экономике знаний, компании, которые используют знания и создают новые знания, как отмечал Е.Sutherland являются естественной частью бизнес-цикла циркулярной экономики. Экономика знаний может существовать только при условии, что члены общества постоянно учатся, проявляют интерес к новым знаниям, создают их, а также распространять новые знания. Непрерывное обучение (Life long learning) является неотъемлемой частью базы знания компании, которая не только использует знания, полученные извне, но и передает их во внешнюю структуру, создавая при этом нематериальные структуры, такие, как: клиентская база, репутация, бренд, включающий HR-брендинг. Р.Е. Мансуров определяет HR-брендинг как комплекс целенаправленных мероприятий по формированию положительного имиджа работодателя с целью постоянного привлечения лучших из лучших специалистов в своей отрасли. Следовательно, мы можем предполагать, что, в идеале, представитель общества знаний ищет лучшее образование для получения профессиональной компетенции, использует новые знания в своей работе (информационная компетенция), реализует концепцию LLL и поэтому при определенных обстоятельствах, может изменить специальность и конкурировать в дальнейшем на рынке труда.

В свою очередь, предприятия стремятся более эффективно конкурировать, реагировать на возникающие инновации, изучать, как функционируют другие компании и использовать полученные знания в своей работе.

Таким образом, происходит процесс обновления знания, который позволяет создавать новые технологии и тем самым приводит к созданию нового знания. При этом ряд авторов знания компании идентифицируют с интеллектуальным

потенциалом как совокупности всех формализованных и неформализованных знаний, включающий интеллектуальный капитал, информационный капитал и человеческий капитал. Интеллектуальный капитал рассматривается как финансовый термин, отражающий ценность объекта в денежных единицах.

Обращаясь к опыту Европейского Союза, отмечаем, что этот фактор имеет особое значение для его развития и расширения. Активация инноваций считается важным вызовом, связанным с социально-экономическим развитием и развитием научно – технического направления в Европейском союзе.

В тоже время трудовая мобильность ЧРНТ является важным фактором развития инновационной деятельности всех видов. В странах Европейского союза наибольшая трудовая мобильность отличалась в странах Северной Европы и Великобритании. Необходимы механизмы быстрой передачи знаний, их использование и распространение лучших практик, т.е. «открытости инноваций». И. Нонаки и Х.Текаучи определяют трансформацию знаний как процесс распространения знания посредством социального взаимодействия формализованного и неформализованного знания.

Важно, когда в компании поощряют обмен знаниями и формируют «базу знаний». В результате таких процессов происходит изменение имеющейся структуры знаний и это может стать началом формирования нового знания. Как отмечает К.К.Арабян, процесс передачи знаний характеризуется синергетическим эффектом. Знания увеличиваются при использовании и обесцениваются, когда не используются.

Для эффективного управления персоналом инновационно – активных предприятий, руководителям необходимо знать потенциальные возможности своих сотрудников. Данные, полученные при анализе компетенций работников, позволяют определить, как слабые стороны сотрудника, которые могут сказываться на выполнении им порученных обязанностей, так и его сильные характеристики, не используемые в процессе работы. К.Свейби выделяет такие уровни компетенции у сотрудников [2]: индивидуальная компетенция, характеризующая конкретных людей, которые работают в компании, командная компетенция – для определенной группы людей, работающих над конкретным проектом, основная компетенция – характеристика отделения крупной компании с разветвленной структурой управления, мегакомпетенция – ассоциация с крупными брендами.

При контроле качества компетенций, возможно оценить потенциал сотрудников для дальнейшего включения их в кадровый резерв, а также определить сотрудников с очень низким потенциалом. В последнем случае пребывание их на занимаемой должности нецелесообразно. Умения, знания и опыт сотрудников становятся важным источником формирования конкурентных преимуществ предприятия.

Формы диагностирования компетенций, которые выделяют ряд авторов [3-5] представлены в таблице 5.1.1.

Таблица 5.1.1

Основные методы диагностирования компетенций

Метод диагностирования	Краткое описание
1	2
Фокус – группа, интервью	Данный метод характеризуется относительной универсальностью. Возможна различная модификация оценочных интервью. В этом случае, руководители проводят беседы с фокус-группами сотрудников по узким направлениям и дают субъективную оценку результатам работы. Наиболее популярными являются комплексные интервью, по итогам которых заполняются оценочные листы. Для объективности оценки, квалификации и поведения, интервью проводит специально созданная группа.
Тестирование	Самый простой инструмент определения уровня профессиональной квалификации сотрудника. Часто используют тесты способностей. При этом информацию легко обрабатывать. Тестирование должно использоваться в комплексе с другими методами.
Аттестация	Комплексная методика имеет длительную историю. К положительным качествам относят всестороннюю оценку профессиональных компетенций, которую обеспечивает аттестационная комиссия, представленная психологами, экспертами, руководителями аттестуемого сотрудника и др. Работа комиссии предполагает использование сразу нескольких схем: интервью по компетенциям, оценку достигнутых результатов, анкетирование и др. К ее недостаткам относят невысокую надежность и низкую оперативность.
Экспертная оценка на основе анкетирования сотрудников	Анкеты могут заполняться независимо от проведения интервью. Для объективности оценки необходимо, заполнение анкет руководителем, что предусматривает сопоставление его оценки с самооценкой работника. Данный метод не обладает необходимой надежностью. Отношение руководителя может быть предвзятым, а самооценка сотрудника завышена (или занижена).
Система «360 градусов»	Система оценки компетентности сотрудников крупных предприятий и компаний. Предполагает, что способности и результаты труда сотрудника оцениваются коллективом. Обеспечивает высокий уровень объективности и возможность обратной связи. Данная система является действенной, если в оценке персонала принимает участие достаточно много людей (более 40 человек, а иногда и весь коллектив).

Окончание таблицы 5.1.1

Метод диагностирования	Краткое описание
1	2
Управление по целям (Management by objectives)	Метод целевого управления, оценки результатов. Для его использования необходимо выделить ключевые показатели эффективности (KPI). В начале отчетного периода определяется набор целей для сотрудника. В конце периода подводятся итоги и результат фиксирует, компетентен сотрудник или нет. Положительным является прозрачность и простота измерений достижения поставленной цели сотрудником. Недостатками системы являются косвенные затраты, поскольку на постановку целей всегда уходит много рабочего времени. При определенной сложности бизнеса выделение ключевых показателей является трудновыполнимой задачей. Важной характеристикой является связь с мотивационным ядром компании.
Кейс методики	Тестовые вопросы, которые связаны с профессиональным поведением в экстремальной ситуации. Для реального контроля и оценки знаний, навыков и поведенческих характеристик необходимо постоянное обновление кейсовых заданий. Кроме того, процесс принятия решения далек от реальной критической ситуации.
Сравнительный метод	Метод базируется на сопоставлении результатов работы сотрудников, осуществляющих идентичную деятельность. Обеспечивает простоту и наглядность технологии. При этом не учитывается возможность развития работника, поскольку используются «образцы» выполненных работ.
Личностные опросники	Позволяют получить полную информацию о личности. Они не являются надежным средством защиты информации. У специалиста может быть внутренняя предрасположенность к определенной деятельности, не подкрепленная никакими результативными навыками. Опросники могут выявить эту предрасположенность, но результаты, полученные в опросниках, могут оказаться не валидными.
Ассесмент-центр (assessment - center)	Метод комплексной оценки персонала, который отличается своей затратностью. Он включает сразу несколько оценочных процедур: тестирование, интервью, ролевые игры. Его положительным аспектом является адекватность оценки сотрудников. Его применяют для определения перспективы карьеры группы руководителей.

На наш взгляд, необходим комплексный подход для оценки конкретной профессии, поскольку, ни в одной из рассмотренных систем не отражается специфика производственных ситуаций.

К категории индивидуальных компетенций относят профессионально – технический персонал, экспертов, специалистов отделов исследований и разработок (НИОКР), службы маркетинга, производственных рабочих.

В рамках реализации проекта ТЕМПУС ««IСо-ор»: Промышленное сотрудничество и креативное инженерное образование на основе дистанционного инженерного и виртуального инструментария (530278-TEMPUS-1-2012-1-DE-TEMPUS-JPHES)» по определению необходимых инженерных компетенций были использованы фокус группы для проведения интервью с сотрудниками выпускающих кафедр, анкетирование на основе 5-ти опросников всех стейкхолдеров как со стороны бизнеса, региональных служб занятости и рекрутинговых агентств, так и со стороны университетов – преподавателей и студентов.

Такой подход дает возможность определить потребности в компетенциях и позволит предприятиям своевременно и эффективно реагировать на вызовы внешней среды и, как следствие, формировать программы развития и обучения.

Основные компоненты программы исследования ожидаемых компетенций инженерных профессий, разработанные совместно с кафедрой социологии НТУ «ХПИ» представлены в таблице 5.1.2.

Таблица 5.1.2

Основные компоненты исследования ожидаемых компетенций инженерных профессий

Задачи	Индикаторы	Используемые методы	Результаты
1	2	3	4
Описать состояние рынка инженерных профессий	<ul style="list-style-type: none"> - количество инженерных позиций (по специализациям, отраслям, уровням подготовки) - количество вакансий - количество соискателей - количество выпускников вузов, получивших инженерные специальности, - соотношение спроса и предложения (вакансий и соискателей) - характеристика инженерных позиций / вакансий (основные требования, зарплата, условия труда) - портрет представителя инженерных профессий (пол, возраст, образование, опыт работы, должностные обязанности) 	<ul style="list-style-type: none"> - Анализ данных органов статистики - Экспертный опрос специалистов государственных служб занятости - Экспертный опрос специалистов рекрутинговых компаний регионов - Экспертный опрос специалистов центров занятости целевых университетов 	Отчет о состоянии рынка

Окончание таблицы 5.1.2

1	2	3	4
Выявить тенденции развития рынка инженерных профессий	<ul style="list-style-type: none"> - преобладание спроса / предложения - сокращение / увеличение численности - специализация / универсализация - появление новых профессий / исчезновение старых - демографические тенденции - тенденции в оплате труда - усиление / ослабление гендерной сегрегации труда - основные факторы, влияющие на рынок труда инженерных профессий (экономические, научно-технические, демографические, социальные, экологические, законодательные и другие) - глобализация и эмиграция 	<ul style="list-style-type: none"> - Экспертный опрос специалистов служб занятости - Экспертный опрос работодателей - Опрос студентов - Факторный анализ 	Описание тенденций и дизайн инструмента прогнозирования
Выявить степень удовлетворенности потребностей работодателей в качестве рабочей силы специалистов инженерных профессий	<ul style="list-style-type: none"> - Описать основные требования к специалистам, имеющим инженерное образование - Выявить пробелы, существующие в специальной подготовке инженеров на данный момент - Выявить пробелы в трансверсальных компетенциях 	<ul style="list-style-type: none"> - Экспертный опрос работодателей - Фокус-группа с представителями кафедр 	Выявление пробелов в специальных навыках и трансверсальных компетенциях
Анализ взаимодействия бизнеса и образования	<ul style="list-style-type: none"> - Потребности образовательных структур во взаимодействии с бизнесом - Потребности бизнеса во взаимодействии с образовательными структурами - Сравнение мнений государственных служащих, работодателей, преподавателей и студентов по поводу требований к инженерам 	<ul style="list-style-type: none"> - Экспертный опрос специалистов служб занятости - Университет-бизнес (опрос всех основных подразделений университетов) 	Разработка модели взаимодействия вуза и бизнеса

К сожалению, выпускники университетов и колледжей не всегда однозначно готовы быть эффективными игроками на рынке труда. Достаточно часто украинский работодатель после принятия новых выпускников на работу, вынужден направлять их на курсы повышения квалификации, которые обеспечивают дополнительные, в том числе трансверсальные знания, чтобы стать эффективным участником рабочего процесса.

Для украинской экономики характерными являются традиционные трудоемкие промышленные отрасли, которые, в силу своей технологической «отсталости» достаточно часто мешают обеспечению стабильного экономического роста. Быстрая смена технологических укладов, характерная для европейских стран (на сегодня это пятый или шестой технологический уровень), способствует быстрому продвижению в производство технологий и инноваций. В Украине существенное отставание научной и образовательной базы усложняет быструю смену технологических укладов и, как следствие, затрудняет успешную конкуренцию на мировых рынках. Фактический вклад технологических нововведений в экономический рост в Украине колеблется в диапазоне 5-10% [8], в то время как развитые страны до 85-90% прироста ВВП обеспечивают путем производства и экспорта высокотехнологичной продукции, а удельный вес инновационно активных предприятий составляет 60 - 70% [9]. В Украине (с достаточно большим количеством ученых) этот показатель составляет около 12%. Внутренний рынок характеризуется незначительным спросом на инновационные разработки, а в мировом объеме торговли высокотехнологичной, наукоемкой продукцией доля Украины составляет лишь 0,1% [10].

Повышение производительности труда и уровня занятости, неразрывно связаны с повышением уровня знаний и формированием высококачественной рабочей силы, которая адаптивно реагирует на вызовы высокотехнологичной экономики, является главным ключевым фактором успеха.

Технологический прорыв повышает требования к качеству трудового потенциала и их компетенциям, актуализирует инвестиции в систему повышения квалификации и переквалификации, в модернизацию системы профессиональной подготовки. Ответом на такие вызовы является развитие системы обучения в течение жизни (LLL). В свою очередь, развитие человеческого капитала, повышение уровня профессиональных навыков работников выдвигают новые требования к производительности рабочих мест. А значит, к качеству перспективного планирования направлений и приоритетов экономического развития, соответствию потребностям рынка труда.

Таким образом, экономические условия и перспективы экономического развития общества, основанного на создании знаний в эпоху глобализации, в значительной степени зависит от способности инициировать, распространять и внедрять инновации во всех сферах жизни. Формирование общества знаний включает следующие основные процессы:

- приобретение знаний, процесс обучения;
- процесс создания нового знания (явное и неявное знание);

- распространение новых знаний и процессов;
- использование знаний в экономической и социальной жизни;
- противостояние падению квалификации рабочей силы;
- наиболее значимым нематериальным активом становится компетенция сотрудников;
- обеспечение высококачественной рабочей силой.

После изучения в научной литературе различных точек зрения, отмечаем, что общество знаний - это общество, которое постоянно аккумулирует информацию по всем отраслям науки и промышленности, обрабатывает ее, адаптирует необходимые знания, постоянно учится и создает новые знания, а также применяет их в социальной и повседневной деятельности. Непрерывное обучение, профессиональный опыт имеет непосредственное воздействие на экономический рост страны. Ряд европейских ученых предполагают, что полезность такого непрерывного обучения составляет около 2 процентов от валового внутреннего продукта (ВВП).

При формировании общества знаний очень важно, чтобы у человека была возможность получать образование на протяжении всей жизни, тем самым постоянно совершенствуя знания и навыки. Кроме того, речь идет не только о развитии профессиональной компетенции, которая необходима для выполнения должностных обязанностей, но и о социальной и инновационной компетенциях, формированию нематериальных отношений. Именно поэтому человеческие ресурсы являются основой общества знаний и конкурентоспособной экономики.

Литература: 1 Миндели Л.Э., Хромов Г.С. Научно-технические системы промышленно развитых стран в начале мирового экономического кризиса: 2007-2009. М.: ИПРАН РАН, 2012. С.198. 2 Sveiby К.Е. Methods for Measuring Intangible Assets Jan 2001, updated April 2001, May 2002, October 2002, April 2004. 3 Апенько С. Эффективность системы оценки персонала / С. Апенько // Кадровик. 2010. № 2. 4 Ефимов Д. Оценка сотрудников по компетенциям / Д. Ефимов // Генеральный директор. 2008. №10. 5 Новикова М. Преимущества интервью по компетенциям / М. Новикова // Кадровик. 2008. № 2. 6 Методика оценки интеллектуальных активов: монография/К.К.Арабян. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ –ДАНА, 2014.- 191с. 7 Теория инновационной экономики/ Под ред. О.С. Белокрыловой. Ростов н/Д:Феникс, 2009. 8 Напрями оптимізації державної політики в сфері розвитку трудового потенціалу України: аналіт. доп. / О.О. Кочемировська. – К.: НІСД, 2013. – 38 с. 9 Бурлака В. Пріоритети інноваційного розвитку в українській економіці [Електронний ресурс] // Журнал ТПП України. – 2010. – №12 (199). – Режим доступу: <http://www.ucci.org.ua/synopsis/dv/2010/dv1012131.ua.html> 10 Бутнік-Сіверський О.Б. Проблеми стимулювання науково-дослідної та інноваційної діяльності [Електронний ресурс] // Наука Наука та наукознавство. – 2011. - № 1 – С. 19-25. – Режим доступу: <http://dspace.nbu.gov.ua/dspace/bitstream/handle/123456789/30737/02-Butnik-Siverskiy.pdf?sequence=1>

Раздел 5.2

Управление системой организационных знаний предприятия в контексте концепции устойчивого развития

(Мартыненко М.В.)

Залогом успешной деятельности современных предприятий, поддержания ими достаточного уровня конкурентоспособности является их соответствие постоянно изменяющимся условиям внешней и внутренней среды. Для обеспечения такого соответствия на предприятии должны проводиться необходимые изменения, которые будут эффективными в том случае, если они способствуют прогрессивному развитию предприятия. Наиболее часто категория «развитие» рассматривается по отношению к различным системам, поскольку считается следствием взаимного согласованного действия их элементов. Существует определение развития как необратимого, направленного и закономерного изменения материи и сознания, приводящего к возникновению нового качественного состояния объекта [1]. Е. И. Ходаковский под развитием понимает «качественное изменение состава, связей (то есть структуры) и функционирования системы или, кратко, любое качественное изменение системы» [2, с. 39]. В соответствии с точкой зрения А. А. Алабугина, развитие определяется как процесс закономерного перехода от существующего состояния системы управления к качественно новому [3]. Достаточно структурировано и четко фундаментальные механизмы и природа развития социально-экономических систем изложены в работах ведущего современного ученого-экономиста Л. Г. Мельника. По мнению данного автора, развитие – это «необратимое, направленное, закономерное изменение системы на основе реализации внутренне присущих ей механизмов самоорганизации» [4, с. 24]. Л. Г. Мельник подчеркивает противоречивость феномена развития, которое предусматривает одновременное наличие способности системы сохранять устойчивость для реализации таких условий развития, как необратимость и направленность, и, в то же время, способности к трансформации, то есть изменениям.

Особый интерес для данного исследования представляет понятие устойчивого развития, которое возникло на пересечении социально-экономических и экологических проблем вследствие ограниченности природных ресурсов, появления реальной угрозы глобальной экологической катастрофы как следствия антропогенной деятельности. В 1987 году Международная комиссия по окружающей среде и развитию ООН представила международному сообществу доклад «Наше общее будущее», в котором

основной акцент был сделан на необходимости «устойчивого развития», предполагающего «удовлетворение потребностей нынешнего поколения без ущерба для возможности будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [5]. Таким образом, сущность устойчивого развития предполагает реализацию триединой концепции эколого-экономико-социального развития общества, которое не нарушает собственную природную основу и обеспечивает непрерывный прогресс человеческой цивилизации. Одним из самых важных моментов этой концепции является прекращение нерационального увеличения использования ресурсов окружающей среды. В данном контексте переход к экономике знаний можно считать своеобразным механизмом, способствующим сохранению систем жизнеобеспечения на Земле, поскольку нематериальные ресурсы такой экономики (информация, знания, информационные технологии) не причиняют столько вреда окружающей среде, сколько результаты использования материальных (природных) ресурсов.

Достижение позитивных результатов в сфере устойчивого развития общества напрямую связано с устойчивым развитием его составляющих, важнейшими из которых являются организации и предприятия различных форм собственности. По мнению С. П. Азаровой, устойчивое развитие хозяйствующего субъекта представляет собой «согласование краткосрочных целей и интересов различных групп и отдельных индивидов в его составе с долгосрочными стратегическими целями, определяемыми требованиями внутреннего развития предприятия и его взаимодействия с внешней средой» [6, с. 10]. Схожей точки зрения придерживается и Е. А. Герасимова, рассматривающая устойчивое развитие предприятий как их способность «на протяжении всего цикла хозяйствования добиваться поставленных целей и при этом под воздействием различных факторов сохранять состояние равновесия, приспособившись самостоятельно к их воздействию, посредством перехода из одного качественного состояния в другое, более развитое» [7, с. 7]. Основной акцент на движении предприятия к намеченной цели в процессе устойчивого развития при сохранении его финансовой устойчивости, стабильного положения на рынке в сочетании с балансом ресурсов и способностью к развитию инноваций сделан в работе О. А. Зингер [8]. Приведенные выше взгляды отражают общепринятую точку зрения относительно приоритетного значения достижения стратегических целей в процессе устойчивого развития. В формировании таких целей важную роль играют социально-экономические трансформации в обществе.

Современные тенденции в научных исследованиях закономерностей общественного развития заключаются в обосновании необходимости перехода стран мира к модели общества знания, что подчеркивали в своих работах такие ученые, как Д. Бэлл, В. М. Геец, В. В. Глухов, П. Давенпорт, П. Друкер, В. Л. Иноземцев, Б. Е. Кваснюк, Г. Б. Клейнер, В. Л. Макаров, Ф. Махлуп, Л. Г. Мельник, Б. З. Мильнер, П. Ромер, В. П. Семиноженко, Т. Е. Степанова, Э. Тоффлер [9-23]. Названные тенденции нашли закономерное отражение в опубликованном в 2005 году Всемирном докладе ЮНЕСКО «К обществам

знания» [24]. Однако, на сегодняшний день остается много нерешенных вопросов, касающихся практических аспектов реализации политики устойчивого развития как на уровне всего общества, так и отдельных предприятий и организаций. По мнению Г. В. Широковой «цель организаций в «обществе знаний» заключается в том, чтобы делать знания производительными...Сами по себе знания бесплодны; они становятся производительной силой лишь тогда, когда их сплетают в единое, целостное знание, объединяя труд разных специалистов. Сделать это возможным – задача и причина существования организации, её функция» [25, с.89]. Достижение предприятиями приведенной выше цели возможно при эффективном функционировании системы организационных знаний. Таким образом, управление системой организационных знаний является залогом устойчивого развития предприятий в условиях экономики знаний и, как следствие, устойчивого развития общества в целом.

Цель исследования заключается в теоретическом обосновании роли, предназначения и особенностей управления системой организационных знаний как основы устойчивого развития предприятия и общества в целом.

Несмотря на то, что концепция устойчивого развития иногда критикуется современными учеными за существование различных, иногда противоречащих друг другу трактовок ее сущности, она содержит ряд рациональных положений [5]. Анализируя приводимые различными авторами особенности организационных знаний, можно отметить, что многие из них могут рассматриваться как предпосылки успешной реализации стратегии устойчивого развития предприятия [26 - 33]. В таблице 5.2.1 приведено взаимное соответствие между особенностями организационных знаний, составляющими стратегии устойчивого развития предприятия и некоторыми положениями концепции устойчивого развития общества. Управление системой организационных знаний на предприятии будет способствовать реализации стратегии его устойчивого развития и, как следствие, созданию предпосылок устойчивого развития общества в целом. Данное утверждение обуславливает необходимость определения ключевой цели такого управления.

Эксперты Всемирного банка определили устойчивое развитие как процесс управления совокупностью (портфелем) активов, направленный на сохранение и расширение имеющихся у людей возможностей [34].

Принимая во внимание данное определение, можно предположить, что цель управления системой организационных знаний также должна предусматривать формирование определенных видов активов.

Особенности организационных знаний как основа устойчивого развития предприятия и общества

Особенности организационных знаний, способствующие реализации стратегии устойчивого развития	Составляющие стратегии устойчивого развития предприятия	Положения концепции устойчивого развития общества
1	2	3
Имеют коллективную природу происхождения, а значит возникают в результате активного участия большого количества сотрудников в их создании.	Управление предприятием, основанное на демократических принципах, широком делегировании полномочий, формировании проектных команд, включающих профессионалов из различных сфер деятельности.	Широкое участие гражданского общества в разработке и осуществлении решений, определяющих функционирование и благосостояние общества.
Носят характер общественного блага, поскольку обладают неконкурентностью в потреблении (получение выгод от потребления организационных знаний одним субъектом не ограничивает возможности получения тех же выгод для других субъектов), однако могут быть частично исключаемыми при условии ограничения доступа к ним. Тиражируются с малыми затратами.	Соблюдение принципа корпоративной социальной ответственности, заключающегося в учете влияния деятельности предприятия на всех заинтересованных участников, в том числе заказчиков, поставщиков, потребителей, сотрудников, акционеров и на все общество в целом.	Справедливое и недискриминационное распределение выгод, обусловливаемых ростом, среди социальных групп и стран и расширение доступа к продуктивным ресурсам для живущих в нищете людей.
Организационным знаниям свойственна возрастающая предельная полезность, их ценность постоянно возрастает, они приобретают значение фактора производства. Чем больше знаний, тем больше возможностей они предоставляют, приводя к получению синергетических эффектов.	Внедрение инноваций с учетом результатов деятельности конкурентов, достижений научно-технического прогресса, инновационного потенциала предприятия, за счет привлечения прямых инвестиций, приобретения лицензий на новые технологии	Взаимодействие рыночных сил, способствующих эффективности и социальному развитию.
Составляют основу формирования интеллектуального капитала, уникальных ключевых компетенций организации, что позволяет конкурировать на рынке с предприятиями, обладающими значительными материальными ресурсами, но менее интеллектуализированными.	Политика восприятия новых идей, поощрение гибкости и креативности, ориентация на постоянное развитие персонала, учет и преодоление социально-психологических барьеров, возникающих при внедрении инноваций на предприятии	Государственная политика, направленная на преодоление ведущих к социальному антагонизму факторов и уважение плюрализма и многообразия.

Окончание таблицы 5.2.1

1	2	3
<p>Являются неотъемлемой частью социальной структуры организации; помимо профессиональных знаний, включают совокупность принципов, норм, правил поведения, составляют элементы корпоративной культуры и организационной памяти, определяющие модели взаимодействия сотрудников в организации.</p>	<p>Управление персоналом, основанное на принципах внутреннего маркетинга, направленного на удовлетворение потребностей сотрудников и отношение к ним, как к внутренним клиентам организации. Политика социального партнерства, направленного на урегулирование взаимоотношений работодателей и работников, согласование и защита интересов различных социальных групп на предприятии</p>	<p>Благоприятная и стабильная политическая и правовая структура, способствующая взаимному укреплению связи между демократией, развитием и всеми правами человека и основными свободами укрепление солидарности, партнерства и сотрудничества на всех уровнях.</p>
<p>Доступ к организационным знаниям может считаться неограниченным в том смысле, что их количество в процессе использования не уменьшается, а часто даже увеличиваются за счет усовершенствования и дополнения уже существующих знаний новыми. Знания гетерогенны по своей природе.</p>	<p>Объединение процессов с предприятиями из смежных областей, создание корпораций, совмещение различных подразделений, в том числе проектных, производственных, обслуживающих с целью получения более эффективных и комплексных результатов</p>	<p>Политические и социальные процессы, характеризующиеся недопущением изоляции и соблюдением принципа плюрализма и многообразия, включая религиозное и культурное многообразие.</p>
<p>Проявление сетевых эффектов при использовании и распространении организационных знаний, заключающихся в лавинообразном формировании новых связей и их влиянии на снижение стоимости и упрощение доступа как к самим знаниям, так и к продукту, в основе которого они находятся. Независимость от пространства и границ.</p>	<p>Активное внедрение информационно-коммуникационных технологий, обеспечивающих быстрый поиск, обмен, обработку необходимой сотрудникам информации. Мотивация персонала к обмену знаниями, эффективным коммуникациям, способствующим переводу неформализованных скрытых знаний в формализованные явные организационные знания</p>	<p>Расширение доступа к знаниям, технологии, образованию, медицинскому обслуживанию и информации.</p>
<p>Относятся к таким видам ресурсов и продуктов (интеллектуальный продукт), которые не причиняют ущерба окружающей среде в процессе их использования и производства.</p>	<p>Внедрение ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий, модернизация оборудования и переход на новое, соответствующее экологическим стандартам</p>	<p>Охрана и сохранение окружающей природной среды в контексте ориентированного на людей устойчивого развития.</p>

Учитывая специфические особенности данной системы, ключевыми элементами которой являются организационные знания, можно утверждать, что результатом ее функционирования и развития должны являться соответственно и специфические виды активов, а именно интеллектуальные активы предприятия. Однако, на сегодняшний день не существует однозначного общепринятого определения интеллектуальных активов. Данное понятие трактуется различными авторами по-разному, тесно пересекаясь в некоторых аспектах с понятием интеллектуального капитала. Для предупреждения последующих недоразумений при употреблении таких понятий как организационные знания, интеллектуальный капитал и интеллектуальные активы автор считает необходимым уделить внимание изучению взаимосвязи между ними.

В научной литературе приводятся следующие особенности интеллектуальных активов: они являются результатом творческой интеллектуально-исследовательской или изобретательской деятельности; имеют уникальные для каждого отдельного случая механизмы ценообразования; могут одновременно использоваться неограниченным количеством человек, а также в разных направлениях и областях деятельности; подвергаются преимущественно моральному износу или не изнашиваются вообще; могут быть использованы много раз без необходимости их возобновления; не поддаются однозначной идентификации, оценке и аккумулярованию; являются как средством, так и результатом ведения бизнеса; создаются как внутри фирмы, так и за её пределами, как производителями, так и потребителями продукции [35 - 37]. А. С. Шумской считает, что «интеллектуальные активы современного предприятия представляют собой информацию, накопленный опыт, знания и навыки, которые в результате применения в текущей деятельности предприятия значительно повышают эффективность его функционирования» [38, с. 6]. Данный автор разделяет интеллектуальные активы на внешние, к которым относит деловую репутацию предприятия, лояльность покупателей и на внутренние, то есть организационную культуру, уровень квалификации сотрудников ноу-хау, технологии и другие виды. В рамках такого подхода практически невозможно определить, чем отличаются, например, внешние интеллектуальные активы от клиентского интеллектуального капитала, а внутренние – от человеческого или структурного интеллектуального капитала. По мнению Н. О. Старковой и А. Н. Костецкого интеллектуальные активы представляют собой совокупность всех информационно-интеллектуальных факторов развития (человеческие ресурсы, технико-технологический потенциал, патенты, лицензии, «ноу-хау» маркетингового, организационно-управленческого, финансового, юридического и другого характера, организационная (корпоративная) культура, торговая марка и репутация фирмы партнерские отношения с поставщиками и потребителями и др.) [39]. Таким образом, анализируя приведенный перечень, можно отметить много общего в описании элементов интеллектуального капитала и интеллектуальных активов. А. Криштафович делает акцент на том,

что «актив – это то, что приносит, или принесет в будущем пользу организации. Исходя из этого, вся ценная информация и знания в компании являются её интеллектуальными активами» [40, с.5]. Л. И. Лукичева под интеллектуальными активами понимает совокупность информационно-интеллектуальных ресурсов и продуктов [41]. При этом указанный автор уточняет содержание названных составляющих, отмечая, что к информационно-интеллектуальным ресурсам относится совокупность разных форм объективизированных знаний, имеющих коммерческую ценность, и называя информационно-интеллектуальными продуктами такие результаты преобразования данных ресурсов, которые характеризуются способностью к коммерциализации в результате проведения соответствующих правовых процедур. Содержательное исследование соотношения исследуемых в работе понятий было проведено Е. Г. Абрамовым. Наибольший интерес для данного исследования представляет его утверждение о том, что основное различие между понятиями интеллектуального капитала и интеллектуальных активов заключается в том, что интеллектуальный капитал является статичной характеристикой, то есть актуальной для отображения стоимости объекта в конкретный момент времени, а интеллектуальные активы – динамической, то есть актуальной для демонстрации возможностей получения дохода за определенный промежуток времени [42]. Достаточно тесно перекликается с описанным подходом и точка зрения В. В. Платонова, который под интеллектуальными активами предлагает понимать любое уникальное знание, создаваемое в результате инновационной деятельности, контролируемое бизнесом и используемое им для получения экономических выгод [43, с. 6]. Г. М. Толстобров важнейшим заданием управления интеллектуальными активами считает преобразование в них интеллектуального капитала. Он придерживается мнения о том, что «процесс преобразования интеллектуального капитала в интеллектуальные активы находится в сфере коммерциализации знаний и управления интеллектуальными ресурсами» [44, с. 11 - 12]. Достаточно подробное исследование последовательности создания интеллектуальных активов наряду с анализом их соотношения со смежными категориями, такими как интеллектуальный капитал, интеллектуальный продукт и интеллектуальная собственность, проведено Ю. О. Тараруевым. Данный автор обосновал происхождение интеллектуальных активов из интеллектуального капитала путем коммерциализации интеллектуального продукта и определения ожидаемого срока его полезного использования [45].

Проведенный выше теоретический анализ показывает, что не существует единой общепризнанной точки зрения относительно соотношения между понятиями «организационные знания», «интеллектуальный капитал» и «интеллектуальные активы». На основе проведенного выше теоретического анализа в данном исследовании предлагается принять приведенное на рисунке 5.2.1 взаимное соотношение указанных понятий. На рисунке отражено следующее:

- интеллектуальный капитал представляет собой ту часть организационных знаний, которая является идентифицированной и может быть оценена с

помощью количественных и качественных показателей на настоящий момент времени, основываясь на результатах предыдущей деятельности предприятия;

- интеллектуальные активы являются коммерциализированной частью интеллектуального капитала и организационных знаний, которая активно работает на достижение целей предприятия и может приносить ему прибыль как в настоящем, так и в будущем периоде. Последнее является основным критерием, в соответствии с которым можно отнести тот или иной результат деятельности системы организационных знаний к интеллектуальным активам.

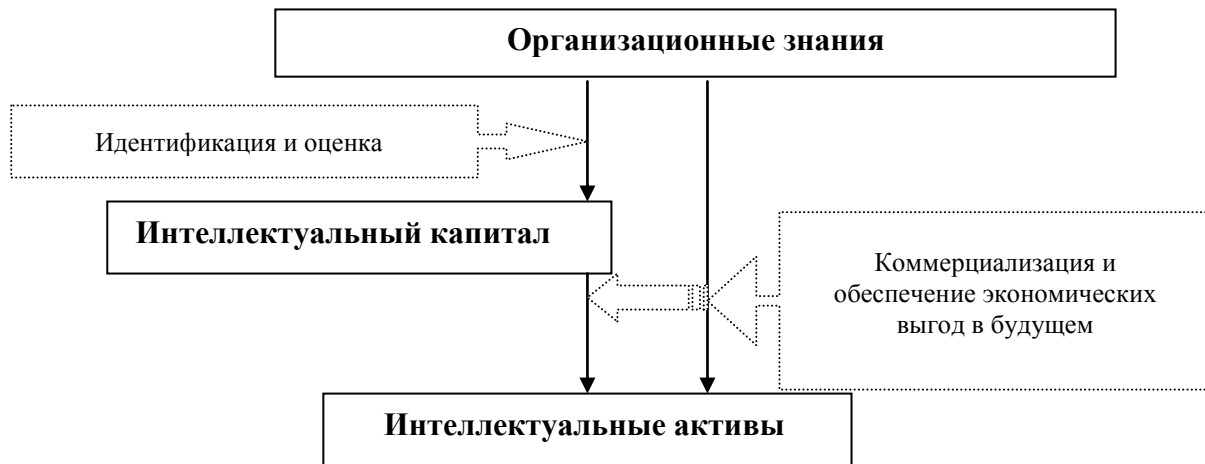


Рис. 5.2.1- Соотношение понятий «организационные знания», «интеллектуальный капитал» и «интеллектуальные активы»

Таким образом, управление системой организационных знаний должно предусматривать, в первую очередь, формирование такой совокупности интеллектуальных активов, которая не только принесет предприятию экономические выгоды, но и будет являться результатом полного и всестороннего задействования человеческого потенциала, вследствие предоставления сотрудникам благоприятных условий для реализации их компетентностей. Достижение названной цели является залогом успешной реализации предприятием основных составляющих стратегии устойчивого развития.

Однако, определяя основную цель управления системой организационных знаний, необходимо отметить, что эта система является открытой динамической саморазвивающейся системой, к исследованию которой вполне обосновано применение синергетической методологии. С точки зрения Е.Н. Князевой и С.П. Курдюмова для таких систем существуют «реальные структуры в пространстве и времени, на которые выходят процессы самоорганизации в открытых нелинейных средах» [46, с. 93]. Такие структуры, то есть цели эволюции открытых динамических систем, указанные авторы называют аттракторами этих систем. Подобная трактовка аттракторов приобретает сегодня широкое распространение и предусматривает понимание их как устойчивых состояний системы, которые определяются различными

исходными условиями и притягивают к себе все множество траекторий данной системы [47]. Существует мнение, что специфические черты аттракторов социально-политических систем заключаются в том, что такие аттракторы, представляя собой цель эволюции системы, одновременно определяют, описывают и воплощают потенциальные состояния, являются образцами упорядочения системы, многокомпонентными по составу, а также включают в качестве основных элементов идеи и параметры порядка [48]. Все перечисленное может быть отнесено и к аттракторам системы организационных знаний. Результатом ее эффективного функционирования и устойчивого развития, как было отмечено ранее, должна выступать сформированная совокупность интеллектуальных активов предприятия как источников настоящих и будущих экономических выгод. При этом можно рассматривать различные пути формирования такой совокупности активов, которым соответствуют разные варианты процессов и структур (аттракторов) в системе организационных знаний. Соответственно, в зависимости от того, какой путь выбирает система организационных знаний в процессе своей самоорганизации, она будет устремляться к тому или иному аттрактору, поскольку, как известно, из определенного количества аттракторов в конкретный момент времени реализуется только один. То, насколько то или иное состояние системы организационных знаний будет совпадать с желательным для нее состоянием с точки зрения эффективности ее функционирования, зависит от адекватности мероприятий по синергетическому управлению.

Особенности синергетического управления заключаются в его ориентации на «обеспечение траектории развития, соответствующего глобальным трендам, а не обеспечение ... «стабильности» в локальном объеме, пространстве, времени...», его основная задача «не в том, чтобы «обнаруживать» образы будущих систем, а «создавать» их» [49, с. 65]. Именно такой вид управления системой организационных знаний будет способствовать реализации на его основе стратегии устойчивого развития предприятий и общества в целом. Позитивные результаты в данном случае могут быть достигнуты при условии соблюдения принципа резонансного воздействия, заключающегося в том, что ведущее значение при управленческих влияниях имеет не их сила, а правильная топология, то есть согласованность с внутренними свойствами и поведением системы. На пути к определенному аттрактору это поведение системы отражают её параметры порядка.

Систематизируя все вышесказанное, можно сделать следующие выводы:

управление системой организационных знаний с учетом их специфических особенностей может оказывать значительное влияние на устойчивое развитие предприятия и общества в целом;

основной целью управления системой организационных знаний предприятия, ориентированного на стратегию устойчивого развития, является формирование совокупности интеллектуальных активов, как гарантии получения позитивных эффектов от деятельности предприятия в будущем;

синергетическое управление системой организационных знаний способно обеспечить движение системы вдоль того аттрактора, который максимально приблизит её к желаемой цели. Основные задачи синергетического управления системой организационных знаний в контексте концепции устойчивого развития находятся в плоскости идентификации аттракторов данной системы, её параметров порядка и оказания соответствующих резонансных управленческих воздействий, согласованных с внутренними свойствами системы.

Научная новизна полученных результатов заключается в том, что получило дальнейшее развитие определение основной цели управления системой организационных знаний предприятия, состоящей в формировании совокупности его интеллектуальных активов; усовершенствовано понятие «интеллектуальные активы», под которыми предложено понимать коммерциализированную часть организационных знаний и интеллектуального капитала, приносящую предприятию прибыль в настоящем и будущем периоде; обоснованы особенности управления системой организационных знаний в рамках синергетической научной парадигмы.

Приведенные выше результаты могут служить основой дальнейших научных исследований, посвященных усовершенствованию теоретических и практических подходов к управлению знаниями на современных предприятиях, поиску новых путей реализации положений концепции устойчивого развития общества.

Литература: 1. Аруцев А. А. Концепции современного естествознания / А. А. Аруцев, Б. В. Ермолаев, И. О. Кутателадзе, М. С. Слуцкий. - М.: МГОУ, 1999. - 173 с. 2. Ходаківський Є. І. Синергетична парадигма економіки: Монографія / Є. І. Ходаківський, І. Г. Грабар, Ю. С. Цал-Цалко, І. Є. Януль, О. В. Вознюк, О. Г. Денисюк, О. М. Охрімчук. – Житомир: 2007. – 160 с. 3. Алабугин А. А. Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде. Монография в двух книгах. Кн. 1. Методология и теория формирования адаптационного механизма управления развитием предприятия / А. А. Алабугин. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. – 362 с. 4. Мельник Л. Г. Методология развития. Монография / Л. Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – 602 с. 5. Наше общее будущее. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию. – М.: Прогресс, 1989. – 386 с. 6. Азарова С. П. Формирование стратегии устойчивого развития предприятий сферы услуг (на примере предприятий сферы услуг общественного питания): автореф. дис. на соискание уч. степ. канд. экон. наук.: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / С. П. Азарова. – Москва, 2011. - 25 с. 7. Герасимова Е. А. Формирование стратегии устойчивого развития предпринимательской структуры: автореф. диссертации на соискание уч. степ. канд. экон. наук.: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Е. А. Герасимова. - СПб., 2008. - 18 с. 8. Зингер О. А. Формирование стратегии устойчивого развития промышленного предприятия: автореф. диссертации на соискание уч. степ. канд. экон. наук.: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / О. А. Зингер. - Пенза, 2010. - 22 с. 9. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. - Москва : Академия, 2004 – 788 с. 10. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженко, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка; Т.1: Економіка знань – модернізацій

ний проект України / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 544 с.

11. Глухов В. В. Экономика знаний / В. В. Глухов, С. Б. Коробко, Т. В. Маринина. - СПб.: Питер, 2003 – 528 с. **12.** Давенпорт П. Канадские университеты и «экономика знаний»/ П. Давенпорт // Вестник Финансовой академии. - 2000. - N 1. - С. 40 - 45. **13.** Drucker P.F. The new society of organisations / P. F. Druker // Harvard Business Review. September-October, 1992. – P. 95 – 104. **14.** Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: учебное пособие для студентов экон. направлений и специальностей / В. Л. Иноземцев. – Москва : Логос, 2000. – 302 с. **15.** Клейнер Г.Б. Становление общества знаний в России: социально-экономические аспекты / Г. Б. Клейнер // Общественные науки и современность. - 2005. - N 3. – 56 - 69. **16.** Макаров В.Л. Контуры экономики знаний / В. Л. Макаров // Экономист. - 2003. - N 3. - С.3 - 15. **17.** Machlup F. The production and distribution of knowledge in the United States / F. Machlup. – Princeton: Princeton University Press, 1962. – 416 p. **18.** Мельник Л. Г. Информационная экономика / Л. Г. Мельник. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2003. – 288 с. **19.** Мильнер Б.З. Управление знаниями в современной экономике: Научный доклад / Б. З. Мильнер. — М.: Институт экономики РАН, 2008. — 76 с. **20.** Romer P.M. The Knowledge Economy. An Interview with Paul M. Romer. By Joel Kurtzman // Strategy + business. – November 20, 2001. **21.** Степанова Т. Е. Экономика знаний: методологический аспект / Т. Е. Степанова. - Саратов: Изд-во Саратовского ун-та, 2004. – 128 с. **22.** Инновационная экономика : монография /Л.Л. Товажнянский, Л.Н. Ивин, В.М. Куклин, А.С. Захарченков, С.А. Мехович; под ред. Л.Л. Товажнянского. – Харьков : ООО «ЭДЭНА», 2010. – 716 с. **23.** Toffler A. Power Shift. Knowledge, Wealth and Violence at the Edge of the 21st Century / A. Toffler - N.Y., 1990. - 601 p. **24.** К обществам знаний: всемирный доклад ЮНЕСКО. – Париж : Издательство ЮНЕСКО, 2005. – 240 с. **25.** Широкова Г. В. Создание «обучающихся организаций» в новом «обществе знаний» // Вестник СПбГУ. – 2004. – Серия 8.- Вып.1 (№8). – С. 87 – 96. **26.** Тоффлер Э. Революционное богатство: как оно будет создано и как оно изменит нашу жизнь: пер. с англ. / Э. Тоффлер, Х. Тоффлер. - М. : Профиздат, 2008. - 570 с. **27.** Ковылин Д. М. Место, роль и структура организационного знания в теории управления знаниями / Д. М. Ковылин, Э. Б. Воронова // Российское предпринимательство. — 2011. — № 8 Вып. 2 (190). — с. 27-32. **28.** Дудяшова В. П. Понятие и структура организационных знаний / В. П. Дудяшова, Н. А. Кипень, Е. В. Сизых // Вестник Костромского государственного технологического университета. – 2010. - № 24. – С. 119 – 122. **29.** Общество знания: от идеи к практике. Коллективная монография в 3х частях. Часть 1. Основные контуры концепции общества знания. / Под ред. В.В. Васильковой, Л.А. Вербицкой. – СПб.: Скифия-принт, 2008. – 248 с. **30.** Бобрышев С. Управление организационным знанием как стратегическим активом [Электронный ресурс]/С. Бобрышев. – Режим доступа: URL: <http://www.cfin.ru>. **31.** Walsh J.P., Ungson G. R. Organisational Memory/ J. P. Walsh, G. R. Ungson // Academy of Management Review. – 1991. - № 16. – P. 57 – 91. **32.** Drucker P. F. The new society of organizations / P. F. Drucker // Harvard Business Review. September-October, 1992. – P. 95 – 104. **33.** Мартыненко М. В. Синергетичний підхід до визначення сутності і особливостей організаційних знань підприємства / М. В. Мартыненко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – 2011. - №8”. - С. 52 – 58. **34.** Soubbotina T. P. Beyond economic growth. An introduction to sustainable development / T. P. Soubbotina – Washington: The World Bank, 2004. – 205 p. **35.** Кузубов С. А. Проблемы управленческого учета и менеджмента интеллектуальных активов / С. А. Кузубов // Финансы и кредит. - 2005. - № 33. - С. 17 - 23. **36.** Кузубов С. А. Интеллектуальные активы: учет, анализ и аудит / С. А. Кузубов. - М.: Финансы и статистика, 2009. - 184 с. **37.** Щербакова Л.Н. Интеллектуальные активы – стратегический ресурс современного предприятия /Л. Н. Щербакова // Регионы России – XXI век – Электронный ресурс. Режим доступа: <http://region.cs-alternativa.ru>. **38.** Шумской А.С. Управление брендами в системе внешних интеллектуальных активов предприятия: автореф. дис. на соискание уч. степ. канд. экон. Наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление

народным хозяйством». – Крансодар, 2005. – 22 с. **39.** Старкова Н. О. Интеллектуальные активы фирмы: идентификация и управление / Н. О. Старкова, А. Н. Костецкий // Экономика. Управление. Право. – 2000. - № 4. – С. 16-21. **40.** Крыштафович А. Теория и практика управления знаниями в организации / А. Крыштафович // Банкауски веснік. – 2005. - Версень. - с. 4-12. **41.** Лукичева Л. И. Управление интеллектуальным капиталом / Л.И. Лукичева. – М.: «Омега-Л», 2007. – 552 с. **42.** Абрамов Е. Г. О соотношении понятий интеллектуальная собственность, интеллектуальный капитал, интеллектуальные активы / Е. Г. Абрамов // Креативная экономика. – 2007. - № 1 (1) - С. 19-23. **43.** Интеллектуальные активы и инновации: проблемы оценки, учета и управления / Платонов В. В., Рогова Е. М., Воробьев В. П., Зданович В. А., Тихомиров Н. Н., Павлов А. Г. – СПб: Издательство ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», 2008. – 161 с. **44.** Толстобров Г. М. Формирование и оценка интеллектуального капитала в информационной экономике: автореф. дис. на соискание уч. степ. канд. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория». - Санкт-Петербург, 2010. - 17 с. **45.** Тараруев Ю.О. Удосконалення механізму оцінки інтелектуальних активів будівельних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ст. канд.екон.наук. – Харків, 2008. - 22 с. **46.** Князева Е. Н. Основания синергетики: синергетическое миропонимание / Е. Н. Князева, С. П. Курдюмов. - М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – 256 с. **47.** Князева Е. Н. Законы эволюции и самоорганизации сложных систем / Е. Н. Князева, С. П. Курдюмов. - М.: Наука, 1994. – 236 с. **48.** Письменный И. В. Суспільні атрактори як основа формування синергетичного потенціалу публічного управління / І. В. Письменный // Держ. управління та місцеве самоврядування : зб. науч. праць. – Д.: ДРІДУ НАДУ, 2010. - № 4(7). – С. 3 – 9. **49.** Некрасов В. И. Синергетическое управление социальным развитием общества: источники и проблемы / В. И. Некрасов // Экономическая синергетика: синергетическое управление социально-экономическим развитием: сб. науч. тр. / Под ред. д.т.н., проф. Б.Л. Кузнецова; ГОУ ВПО «Камская государственная инженерно-экономическая академия». – Выпуск 12.- Набережные Челны: Изд-во Камской гос. инж.-экон. акад., 2010. – 167 с.

Раздел 5.3

Модель формирования системы контроллинга персонала (Отливанская Н.В.)

Концепция современного управления ориентирована на поощрение изменений и инноваций и предоставление персоналу статуса ключевого ресурса организации. Именно персонал является одним из ведущих конкурентных преимуществ предприятий на фоне всеобщей доступности других материальных факторов производства. Синергетический эффект управления персоналом достигается за счет развития лидерства среди работников, формирования командной формы принятия решений, использования экономических, социально-психологических методов в управлении и современных методов мотивации. При этом на сегодня для руководства на первый план выходит оценка эффективности этих методов в качественных и количественных показателях наряду с постоянным мониторингом оперативных процессов управления персоналом - набора, продвижения, обучения, аттестации и т.д. Именно корреляция стратегии управления персоналом с общей стратегией организации является решающим аспектом в успешности управленческих мероприятий по ее реализации.

Руководителями современных предприятий постоянно ведется поиск эффективных инструментов управления, которые совмещали в себе оценку его эффективности в рамках выделенных бюджетов с качественными показателями, а также позволяли получать оперативную информацию о состоянии дел и реагировать на изменения во внешней среде бизнеса. Такой эффект может быть достигнут лишь при условии охвата всех бизнес процессов в рамках единой системы предоставления управленческой информации, которую предлагает на сегодняшний день только контроллинг. Контроллинг (от англ. control - руководство, регулирование, управление, контроль) можно определить, как информационную систему обеспечения жизнеспособности предприятия в изменяющемся внешней среде, направленной в будущее. Его возникновение является символическим отражением изменения устаревшей парадигмы управления «сначала удержание, затем развитие» на «удержание через развитие» [1].

В последнее время вопросы измерения эффективности затрат на персонал являются предметом активных дискуссий среди украинских менеджеров. В частности, кризисные условия стимулировали 80% руководителей уделять этому вопросу больше внимания. Однако инструментарий контроллинга является не только примитивным средством контроля только расходов на персонал – также он позволяет рассматривать их в качестве инвестиций с точки

зрения упомянутой взаимосвязи стратегии управления персоналом с корпоративной стратегией. Задачей стратегического контроллинга в управлении персоналом является интеграция и координация стратегии управления человеческими ресурсами с корпоративной стратегией, финансирование и контроль эффективности основных мероприятий в области человеческих ресурсов, принятие мер по урегулированию возникающих отклонений и оптимизации соотношения «затраты-прибыль» на основе информации о показателях развития человеческого капитала, отдачи от инвестиций в персонал, тенденций рынка труда и мировых экономических прогнозов.

Разрабатывали ранние методики управления персоналом и изучали трудовое поведение, которое влияло на организационную эффективность, такие западные исследователи к. XIX – нач. XX ст., как К.Алдерфер, К.Арджирис, Ч.И. Барнард, Г. Гантт, Ф. Герцберг, Ф. Гилберт, В.С. Джевонс, М.Крузье, Р. Лайкерт, Д. МакГрегор, Д. Мак-Клеланд, А. Маслоу, Э. Мейо, Дж. Милл, Х. Мюнстерберг, Р. Оуэн, У. Оучи, Т. Питерс, Ф. Тейлор, О. Тид, М.П. Фоллетт, Ф. Халси. Весомый вклад в разработку современных теоретических основ и методических подходов к управлению персоналом сделали отечественные и зарубежные ученые-исследователи, среди которых Анисимов В.Н., Богиня Д.П., Веснин В.Р., Волгин В.В., Глазов М.М., Гришнова О.А., Джевонс В.С., Дырин С.П., Дятлов В., Жаворонкова Г.В., Кибанов А.Я., Крушельницкая О.В., Либанова Э.М., Лукашевич В.В., Михайлова Л.И., Поспелова Т.В., Хмель Ф.И. и др.

Сегодня не существует однозначного определения понятия "контроллинг". Функционирование контроллинга основывается на широком теоретическом базисе и изучается экономистами по всему миру. Наиболее весомый вклад в разработку научной проблемы теории контроллинга сделали немецкие исследователи. Первые шаги в изучении научных проблем контроллинга и формировании теоретической базы осуществили Й. Вебер, А. Дайле, Х.-Ю. Кюппер, Е. Майер, Р. Манн, Т. Райхман, Д. Серфинг, Х. Фольмут, Д.Хан, П. Хорват, Д. Шнайдер. Российскими учеными и практиками, исследовавшими проблемы контроллинга, являются Ананькина Е.А., Анискин Ю.П., Вахрушина М.А., Данилочкина Н.Г., Зеленский М.С., Ивашкевич В.Б., Карминский А.М., Лебедев П.В., Павлова А.М., Тренев Н.Н., Фалько С.Г. и др. Среди украинских ученых это имена Амоши А.И., Гейца М.Г., Мартюшевой Л.С., Олифирова А.В., Петренко С.Н., Петрусевич Н.Ю., Прохоровой В.В., Прохоровой Ю.В., Пушкарь М.С., Пушкарь Р.М., Сухаревой Л.А., Тяна Р.Б. Чумаченко М.Г. и др.

Несмотря на большое количество прикладных и теоретических исследований методик и инструментов контроллинга в таких сферах как логистика, финансы, инвестиции и инновации, а также маркетинга, вопрос контроллинга в сфере человеческих ресурсов остается вне поля зрения ученых. Поэтому теоретическим вопросам формирования составляющих системы контроллинга персонала в современной научной литературе не уделяется должного внимания. Целью данного материала является разработка научно-

теоретических положений модели формирования системы контроллинга персонала предприятия.

Основной миссией контроллинга является информационно-консультационная поддержка менеджмента компании. Концепция контроллинга является стержнем, вокруг которого должны быть объединены основные элементы организации и управления деятельностью предприятия, а именно [15, с.183]:

- все категории бизнес-процессов и их затраты;
- центры ответственности предприятия;
- системы планирования и бюджетирования, сформированные на основе центров ответственности предприятия;
- система управленческого учета, построенная на основе центров ответственности и их бюджетов;
- система стратегического управления, основанная на анализе цепочки ценностей, анализе стратегического позиционирования и анализе затратообразующих факторов;
- информационные потоки (документооборот), что позволяет оперативно фиксировать текущее состояние выполнения бюджетов центров ответственности;
- мониторинг и анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- выявление причин отклонений и формирование управляющих воздействий в рамках центров ответственности.

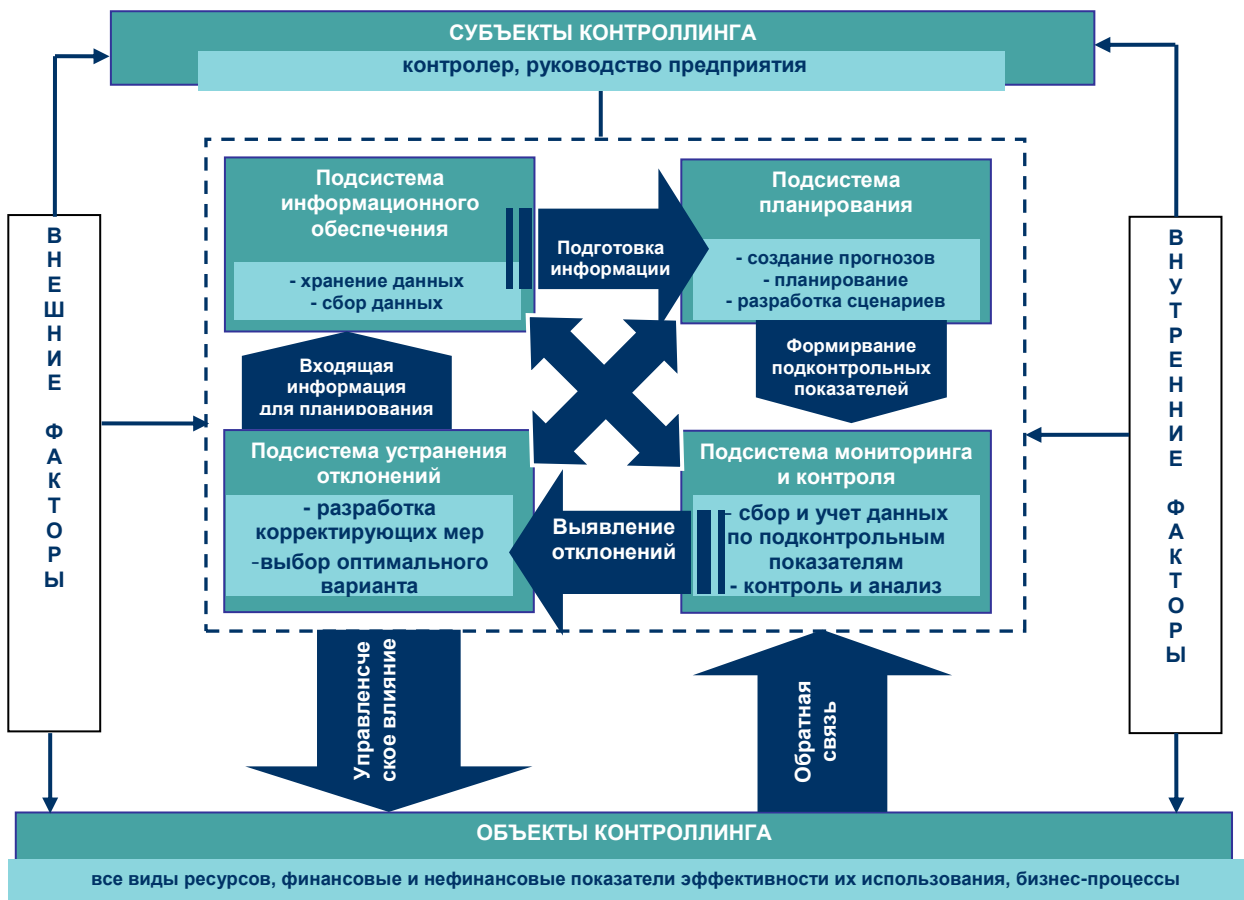
Организационную модель контроллинга персонала предлагается последовательно формировать на основе созданного концептуального видения системы контроллинга как таковой, что позволит структурировать ее ключевые элементы. Таким образом, с позиций системного подхода целесообразно воспользоваться концепцией контроллинга немецкой школы, основанной на следующих положениях:

- предприятие является системой с определенным набором целей, части которой тесно взаимосвязаны;
- его деятельность ориентирована на достижение запланированных показателей;
- контроллинг выступает интегрирующей и координирующей подсистемой контура управления;
- он обеспечивает инструментальную и методическую базу поддержки принятия управленческих решений [6].

Под структурой системы понимается состав ее подсистем и элементов, объединенных определенной функциональной направленностью, и организационные связи и отношения между ними. При формировании системы контроллинга наряду с выделением ее элементов необходимо обосновать их принадлежность к системе по определенным системообразующим факторам. В качестве последнего нами была выбрана функциональная полнота системы.

Система функций контроллинга является взаимосвязанным комплексом действий, которые осуществляет субъект контроллинга с целью целенаправленного воздействия на объект контроллинга. Таким образом специфические свойства подсистем отображаются в функциях.

Структура системы контроллинга отражает взаимодействие субъектов и объектов контроллинга в рамках осуществления процессов в четырех функциональных подсистемах: информационного обеспечения, планирования, мониторинга и контроля и устранения отклонений (рис. 5.3.1).



Источник: разработано автором

Рис. 5.3.1 - Структура системы контроллинга

Целостность системы контроллинга достигается за счет присутствия прямых, обратных и циклических связей между ее элементами. Субъектами контроллинга являются должностные лица, принимающие решения на основе информации, циркулирующей в системе контроллинга. К ним относятся контролер, руководитель предприятия, руководитель функционального подразделения, собственники предприятия, инвесторы. В качестве объектов контроллинга нами были выделены ресурсы предприятия (финансовые, кадровые, информационные, материальные и др.), финансовые и нефинансовые показатели их использования и в качестве отдельной категории – бизнес-процессы.

Подсистема информационного обеспечения предназначена для формирования базы данных о внешней и внутренней среде предприятия инструментами оперативного и стратегического контроллинга с использованием средств автоматизированной обработки и сбора данных. В рамках подсистемы планирования происходит составление прогнозов, разработка и просчет сценариев и утверждения планов. Назначение подсистемы мониторинга и контроля – в проведении сбора и учета фактических данных согласно установленным подконтрольным показателям, их контроль и анализ. В случае выявления отклонений определяется их влияние на конечный результат и в случае необходимости разрабатываются корректирующие мероприятия, что является задачей подсистемы мониторинга и контроля. Появление синергетического эффекта контроллинга от интеграционного взаимодействия его функциональных подсистем обеспечивается их стратегической направленностью [14, с.114].

Система контроллинга персонала имеет такую же функциональную направленность как и система контроллинга целом, однако согласно специфики процессов управления человеческими ресурсами на предприятии. Она является ядром, вокруг которого строится модель по ее формированию. Модель процесса формирования системы контроллинга персонала отражает последовательность этапов создания ее основных элементов под влиянием внешних и внутренних организационных факторов в рамках стратегических и оперативных процессов управления персоналом (рис. 5.3.2).

Главной исходной задачей руководства предприятия является формирование стратегии управления персоналом как фундамента для формирования стратегически ориентированной системы контроллинга персонала. На основе разработанной стратегии управления персоналом уточняются цели и приоритеты внедрения контроллинга персонала в деятельность предприятия. Объектом контроллинга персонала в системе выступают расходы на персонал, процессы управления персоналом и человеческие ресурсы непосредственно. Воздействие на объект контроллинга в рамках системы осуществляется исходя из главной цели функционирования всей системы – обеспечение прибыльности предприятия.

В рамках предложенной модели формирования системы контроллинга персонала предусматривается прохождение таких последовательных этапов.

1. Формулирование предварительной миссии контроллинга. На данном этапе генерируются ответы на вопрос «Зачем контроллинг нужен высшему руководству, владельцам, исполнителям и т.д.?», что позволит согласовать интересы разнонаправленных аудиторий и лучше понять позицию друг друга.

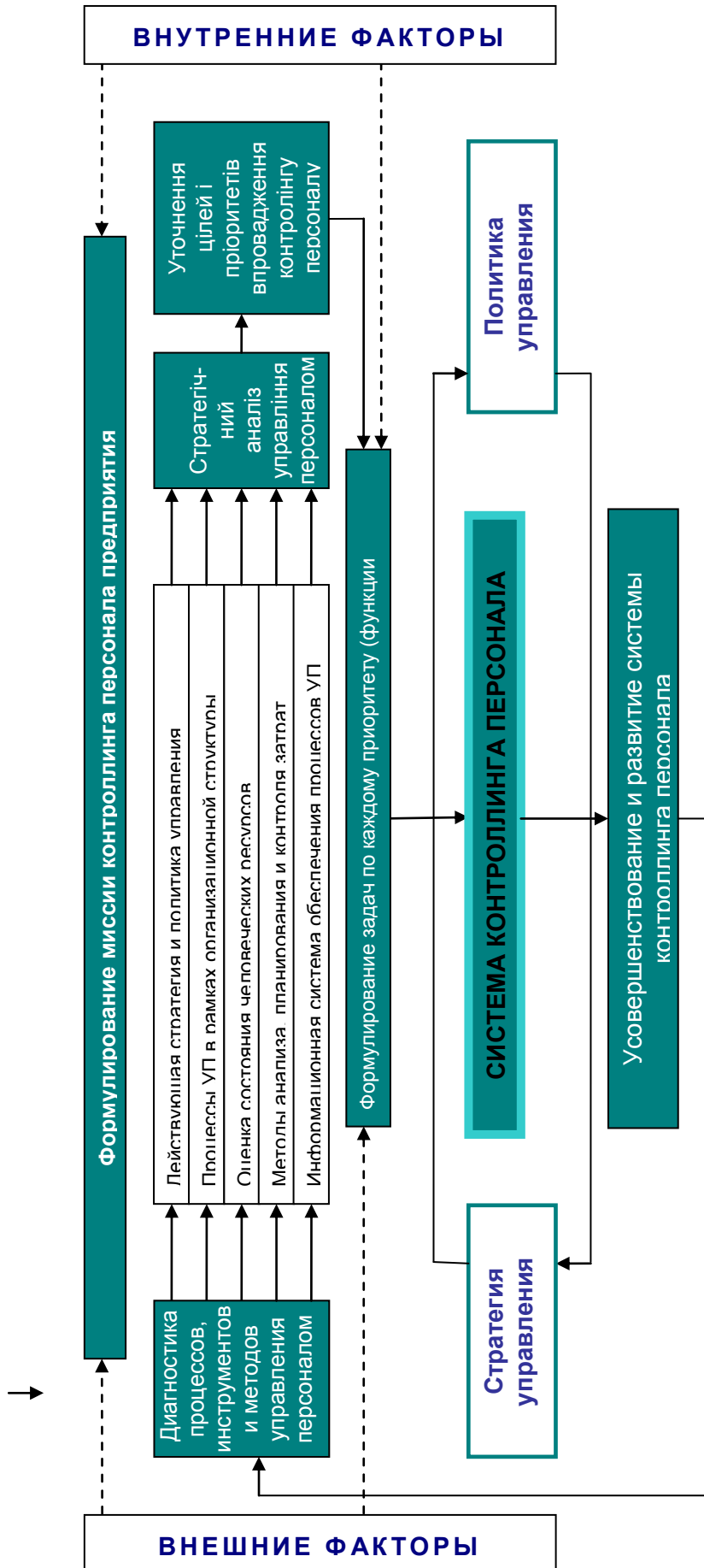


Рис. 5.3.2 - Модель формування системи контролінга персоналу

2. Диагностика состояния управления персоналом в разрезе оценки существующих процессов, инструментов и методов управления - проводится путем анализа следующих факторов, влияющих на формирование системы контроллинга персонала:

- текущей ситуации со стратегическим управлением персоналом и кадровой политикой;
- процессов управления персоналом в рамках действующей организационной структуры;
- состояния человеческих ресурсов ;
- информационных систем обеспечения процессов управления персоналом, широты раскрытия проблем управления персоналом в управленческой отчетности;
- уровня доходности предприятия и текущего уровня расходов на персонал, уровня финансового обеспечения кадровой политики, методов анализа, планирования и контроля затрат на персонал.

3. Проведение стратегического анализа управления персоналом – определение недостатков и сильных сторон управления персоналом, разработка на основе этой информации альтернативных прогнозов будущего состояния предприятия, формулирование стратегии управления человеческими ресурсами.

4. Уточнение целей и приоритетов внедрения контроллинга – конкретизация миссии контроллинга путем установления конкретных целей в рамках приоритетных направлений стратегии управления человеческими ресурсами.

5. Формулировка задач контроллинга персонала по функциям управления согласно целей, определенных на предыдущем этапе. Главной задачей контроллинга персонала является сочетание информации культуры руководства с ключевыми положениями стратегии управления персоналом и комплексом других функциональных стратегий предприятия, поскольку только инфраструктура информационной системы сама по себе не решит проблем.

6. Непосредственное формирование системы контроллинга персонала, состоящую из подсистем планирования, мониторинга и контроля, устранения отклонений и информационного обеспечения, соединенных с процессом управления персоналом. Контроллинг выполняет функции по информационной поддержке и координации процессов кадрового администрирования, планирования потребностей и требований к персоналу, подбора и отбора персонала, формирование показателей оценки его деятельности в соответствии с положениями стратегии и политики предприятия, стимулирования и мотивации персонала.

Проведенное автором структурирование системы контроллинга персонала на основные четырех функциональных подсистем обусловлено рациональным характером ее ключевой цели – максимальным охватом процессов управления персоналом для повышения экономической эффективности управленческих мер в этой сфере, эффективности использования человеческих ресурсов, ростом

стоимости капитала на одного сотрудника и улучшения общих финансовых результатов в долгосрочной перспективе.

Система контроллинга персонала в процессе информационного обеспечения управления выполняет функции по:

- идентификации объектов, относящихся к информационному полю отдела контроллинга персонала;
- учету и верификации первичных данных;
- формированию целевых массивов управленческой информации;
- поддержке функционирования внутреннего информационного обеспечения управления;
- организация движения информационных потоков контроллинга персонала в системе информационных потоков предприятия;
- содержательного наполнения форм внутренней отчетности релевантной и оперативной информацией.

7. Совершенствование и развитие системы контроллинга – что имеет существенное значение для соответствия потребностям предприятия в процессе его развития.

К факторам внешней и внутренней среды, которые влияют на процессы в системе контроллинга персонала относятся следующие:

- политико-правовая среда;
- сфера деятельности предприятия (рыночный сектор);
- емкость существующего рынка и его потенциальные тенденции к изменениям;
- организационно-правовая форма предприятия;
- стратегия предприятия;
- деловая активность предприятия;
- финансово-экономические факторы (наличие источников финансирования, стоимость капитала, уровень рентабельности и т.д.);
- организационно-методическое обеспечение управления, в частности уровень развития методического обеспечения оценки стоимостных показателей работы персонала и эффективность их создания и использования;
- информационные факторы (наличие специализированного программного обеспечения, уровень организации внутрифирменного обмена информацией);
- кадровые факторы (интеллектуальный потенциал кадров, эмоционально-психологическая совместимость);
- производственно-экономические факторы (объемы деятельности, широта номенклатуры).

Особенность украинских реалий такова, что упор в работе контроллера смещен на оперативные задачи в противоположность стратегическим. Данная ситуация была характерна для Запада в 80-х - середине 90-х гг. По сегодняшними требованиями контроллер предприятия должен поддерживать руководство в следующих областях:

- портфолио-менеджмент (комбинация рынок-продукты) - обеспечение приемлемого соотношения доходность/риски в долгосрочной перспективе (стратегический контроллинг);

- менеджмент инноваций и инвестиций (стратегический и оперативный контроллинг);

- бюджет-менеджмент – регулирование рентабельности путем составления и контроля бюджетов доходов и расходов, поступлений и выплат (оперативный контроллинг).

В предложенной системе контроллинга персонала предприятия принятия управленческих решений направлено на:

- формирование стратегического видения управления персоналом и финансирование соответствующих мероприятий в стратегическом аспекте, согласованного с корпоративной стратегией предприятия;

- разработку программ управления персоналом, определение направлений кадровой политики и уточнения объема финансирования в краткосрочной перспективе;

- проведение структурирования расходов на персонал;

- классификацию расходов на персонал в системе управленческого учета предприятия;

- установление целевого уровня затрат по всем направлениям кадровой политики;

- формирование системы методов и средств сбора, передачи, обработки, хранения и использования информации в системе контроллинга персонала;

- разработку мероприятий по ограничению и регламентации доступа к информации в ИС контроллинга персонала с целью предотвращения утечки информации;

- мониторинг внешней среды с целью обобщения текущих и долгосрочных планов;

- формализацию и регламентацию процедур координации всех отделов, вовлеченных в предоставление информации системе контроллинга;

- создание информационной системы контроллинга персонала предприятия;

- установление прав и обязанностей сотрудников службы контроллинга персонала;

- оценку эффективности управления персоналом по расходам;

- оценку эффективности работы отдела контроллинга персонала.

Итак, сложившаяся система контроллинга персонала направлена на выполнение следующих актуальных задач:

- интегрирование и координации планов всех функциональных единиц предприятия (закупки, выполнения перевозок, продажи, финансирование, инвестиции и инновации) в рамках единого информационного поля;

- обеспечение информационной поддержки управления в рамках различных бизнес-процессов по установленным целям путем систематизации информации из внешних и внутренних источников;

- принятие решений и оптимизация процессов осуществляется исходя из ориентации на долгосрочные принципы функционирования предприятия;
- предоставление руководству возможности в режиме реального времени осуществлять постоянный мониторинг всех функциональных срезов управленческой деятельности (финансы, персонал, организационная структура, операционная деятельность), быстро обнаруживать и устранять отклонения от установленных целей;
- содействие улучшению качества управления за счет использования современных инструментов учета, анализа и контроля оперативного и стратегического направления;
- выделение из потока оперативных данных существенной информации для осуществления управления и предоставления ее в формате, пригодном для дальнейшего анализа;
- экономия времени на принятии управленческих решений за счет разработки критериев их оценки, внедрения единого информационного пространства на предприятии и улучшения координации;
- минимизация рисков принятия неоптимальных управленческих решений за счет улучшения информационного обеспечения управленческой деятельности и формализации и стандартизации процесса принятия решений;
- обеспечение соответствия оперативных планов стратегическим;
- моделирование процессов менеджмента поцелеполаганию, планированию и регулированию.

Таким образом, успешность решения проблем внедрения контроллинга в управление персоналом предприятий Украины заключается в применении системного подхода прежде к формулировке исходных положений и целевых ориентиров управления персоналом, которые должны быть положены в основу стратегии развития персонала. Модель формирования системы контроллинга персонала отражает последовательность этапов формирования и совершенствования ключевых элементов системы контроллинга (миссии контроллинга, которая согласовывает интересы владельцев, руководства и работников предприятия, целей и приоритетов контроллинга в рамках направлений управления персоналом, функциональных подсистем контроллинга персонала) под влиянием внешних и внутренних факторов среды и результатов стратегического анализа определенного круга факторов (состояния человеческих ресурсов, процессов управления персоналом, их информационного обеспечения, действующей стратегии и кадровой политики, методов планирования, анализа и контроля затрат на персонал). Достигнутая таким образом адаптация задач контроллинга к потребностям конкретного предприятия позволит повысить корреляцию между стратегическими целями и принятием оперативных решений в управлении персоналом.

Литература: **1** Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания/ Х. Виссема. – М.: Финпресс, 2000. – 272 с. **2** Говорушко Т. А. Проблемні аспекти впровадження контролінгу в Україні/ Т. А. Говорушко, Д. О. Кроніковський // Економічний часопис-XXI. – 2011. – № 1-2. – С. 51-53. **3** Дайле А. Практика контроллинга/ А. Дайле. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 335с. **4** Карминский А.М. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях/ А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примак, С.Г. Фалько – М.: Финансы и статистика, 2002. – 256 с. **5** Майэр Э. Контроллинг как система мышления и управления/ Э.Майер. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 94 с. **6** Майэр Э. Контроллинг как система мышления и управления. - М.: Финансы и статистика, 1993. **7** Манн Р. Контроллинг для начинающих/ Р. Манн, Э.Майер. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 304 с. **8** Одегов Ю. Г. Аудит и контроллинг персонала: учебник / Ю. Г. Одегов, Т. В. Никонова; Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова. – М. : Альфа-Пресс, 2006. – 553 с. **9** Оліфіров О.В. Контролінг інформаційної системи підприємства: Монографія/ О.В. Оліфіров, - Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2003. – 325 с. **10** Прохорова В.В. Контролінг – від теорії до реалізації на практиці/ В.В. Прохорова, Л.С. Мартюшева, Н.Ю. Петрусевич, Ю.В. Прохорова. – Харківський національний економічний ун-т. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 200 с. **11** Пушкар М.С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: монографія/ М.С.Пушкар, Р.М. Пушкар. – Тернопіль, Карт-бланш, 2004. – 370 с. **12** Сухарева Л.А. Контроллинг – основа управления бизнесом/ Л.А.Сухарева, С.Н.Петренко. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2002. – 208 с. **13** Фалько С. Контроллинг персонала: функции и задачи. [Электронный ресурс]/ С. Фалько. – Режим доступа до статті: <http://www.kadrovik.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=9153>. **14** Федулова Л.І. Актуальні проблеми менеджменту в Україні/ Л.І. Федулова. – К.: «Фенікс», 2005. – 320 с. **15** Хан Дитгер/ Хунгенберг Харальд Пик. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича и др. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 928 с: ил. - Пер. изд.: Dietger Hahn/Harald Hungenberg. PuK. Wertorientierte Controllingkonzepte. - 6. Auflage. - Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler/GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2001.

Глава 6

ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Раздел 6.1

Управление затратами как фактор конкурентоспособности предприятий

(Перерва П.Г., Ткачева Н.П.)

За последние 20 лет в нашей стране не происходило существенной модернизации национального производства. Напротив, в структуре национального продукта увеличивался удельный вес технологических производств низшей степени. По расчетам ведущих экономистов только за последние 8-10 лет доля пятого (наиболее прогрессивного на тот момент) технологического уклада сократилась в машиностроении Украины с 21% до 14% [2; 4]. Нынешние намерения руководства Украины осуществить модернизацию экономики страны пока не нашли достаточного практического внедрения. Поэтому исследование и анализ конкурентных преимуществ украинской экономики и влияние на этот процесс фактора затрат является насущной задачей сегодняшнего дня.

Актуальность исследования национальной конкурентоспособности в условиях глобализации очевидна для Украины. В последнее время, по сути, исчерпан потенциал роста национальной экономики на ресурсной основе, хотя резервы этого фактора еще и остаются. Вместе с тем, нужны кардинальные изменения в выборе приоритетов национального экономического развития в глобальной конкуренции, а для этого важно осознание содержания и структуры такой фундаментальной экономической категории, как конкурентоспособность страны.

Значительный вклад в исследовании конкурентоспособности сделали зарубежные экономисты: И.Ансофф, М.Портер, Ж.-Ж.Ламбен, Ф.Котлер, Х.Минцберг, Р.Фатхутдинов, Г.Азоев и др. [1; 5; 9]. Однако их научные разработки не учитывают в достаточной мере особенности украинского рынка. Вопросам стратегического управления и планирования, разработки

маркетинговых стратегий с учетом специфики трансформационной экономики посвящены труды отечественных ученых - Ю.Иванов, Н.Куденко, А.Наливайко, О.Кузьмин, И.Швец, О.Маслак, С.Илляшенко, А.Иванова, П.Орлов и др. [3; 6; 7; 8; 10]. Несмотря на значительные достижения в теории и практике исследования конкурентоспособности страны, по нашему мнению, требуют дальнейшего исследования теоретико - методологические основы феномена конкурентоспособности страны в глобальной среде.

Целью данного исследования является исследование конкурентоспособности Украины в целом и отдельных промышленных предприятий на основе создания конкурентных преимуществ и управлению затратами в этом процессе, а также определение основных мер по повышению конкурентных позиций украинской экономики и ее предприятий на отечественном и мировом рынке.

Любое промышленное предприятие проводит свою производственно-предпринимательскую деятельность с целью быстро и в полном объеме овладеть сегментом рынка, получать максимальную прибыль, увеличивать производительность, расширять ассортимент продукции. Эти задачи в условиях рыночной экономики невозможно решить без наличия определенных конкурентных преимуществ, а для их формирования и практической реализации необходимо умение прогнозировать, планировать и контролировать затраты. При управлении затратами промышленное предприятие ориентируется на конечный целевой критерий, определяемый как максимизация отношения результата к затратам или примененным ресурсам. Возможны три стратегии обеспечения конкурентоспособности [11]:

а) первая — минимизация затрат и ресурсов, использованных для достижения намеченного уровня эффективности производства и сбыта продукции, которая изготавливается предприятием;

б) максимизация ожидаемой величины экономического эффекта при соблюдении определенных (планово определенных и заложенных в производственные отношения) размеров ресурсов и затрат;

в) максимизация главного результата производственно-предпринимательской деятельности без фиксации затрат и ресурсов.

Для управления затратами при формировании показателей конкурентоспособности предприятия важны общий и коммерческий принципы определения эффективности деятельности:

$$\begin{aligned} \mathcal{E}_{общая} &= \frac{\text{Результат (объем продаж)}}{\text{Затраты (ресурсы)}}; \\ \mathcal{E}_{коммерческая} &= \frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Затраты (капитал)}}. \end{aligned}$$

Общие расходы на создание конкурентных преимуществ промышленного предприятия включают текущие и капитальные затраты. Текущие конкурентообразующие расходы образуют себестоимость

конкурентоспособной продукции, они классифицируются по следующим экономическим элементам:

- материальные затраты (за вычетом возвратных отходов);
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных средств;
- прочие затраты.

Капитальные конкурентообразующие затраты состоят из:

- валовых затрат на земельные участки и здания;
- инструменты и оборудование;
- программное обеспечение для ЭВМ;
- приобретение объектов интеллектуальной собственности;
- ликвидацию и утилизацию замещаемого имущества;
- другие затраты единовременного характера.

Структура конкурентообразующих затрат непосредственно зависит от стадии цикла создания конкурентных преимуществ. На стадиях исследований и проектирования доля материальных затрат (сырье, материалы, топливо, энергия) невелика. Преобладают затраты на оплату труда и социальное страхование. Несколько меньше доля затрат на амортизацию, приобретение научного оборудования. Относительно велики прочие расходы (оплата услуг связи, командировок, аренды и т.д.). На стадиях производственной реализации инновационных решений растет доля материальных затрат при относительном сокращении остальных, особенно расходов на оплату труда и социальное страхование. Величина затрат – один из важнейших показателей хозяйственной деятельности предприятия. Однако для конкурентообразующей деятельности снижение затрат играет второстепенную роль, так как ее конечный результат – получение повышенной прибыли не за счет экономии на затратах, а за счет конкурентных преимуществ. При этом здесь важнейшую роль играет фактор времени, так как опоздание с внедрением конкурентных преимуществ лишает продукцию сверхприбыли. Отсюда менеджерам проектов по созданию конкурентных преимуществ приходится вкладывать дополнительные ресурсы для того, чтобы опередить конкурентов. Тем не менее расчет, прогнозирование и управление затратами является составной частью управления конкурентоспособностью промышленных предприятий и их продукции, так как умелое управление затратами совместно с новизной дает двойной экономический эффект. На величину затрат при создании конкурентоспособного продукта влияют несколько взаимосвязанных факторов, которые необходимо учитывать при их прогнозировании и расчете [11].

Первый фактор – это масштабность решаемых задач. Создание конкурентного преимущества может затрагивать один участок, цех, предприятие, несколько предприятий. Оно может требовать создания новых производств и новых предприятий. По мере роста масштабности затраты возрастают на один – два порядка. Если конкурентное преимущество затрагивает один участок или цех, то возместить такие затраты по силам

самому предприятию. В остальных случаях обычно требуется привлечение дополнительных инвестиций. Кроме того, при больших, значительных проектах и ошибки в расчете затрат, по тем или иным причинам, могут достигать огромных величин.

Второй фактор – фактор времени. Чем более долгосрочным является проект по созданию конкурентного преимущества, тем труднее прогнозировать затраты. Частично эту проблему снимает процесс расчета будущей стоимости средств – дисконтирование, однако изменчивость и непредсказуемость внешней среды, ее политические, экономические и прочие факторы могут привести к увеличению затрат значительно выше принятого уровня.

Третий фактор — величина создаваемого объекта (конкурентного преимущества). По мере увеличения размеров, мощности машин, оборудования, производств затраты на создание конкурентного преимущества обычно растут. Однако в расчете на единицу объема, площади, мощности затраты снижаются при простом росте размеров объекта.

Четвертый фактор – это степень использования имеющихся ресурсов, интеллектуальных наработок и опыта. Сюда же относится уровень стандартизации и унификации решений, закладываемых в проект. Чем выше повторяемость проведения тех или иных работ, тем ниже удельные затраты на каждое последующее действие.

Пятый фактор, определяющий величину конкурентообразующих затрат - степень использования имеющихся ресурсов, существующего потенциала при разработке и реализации инновационных решений. Чем большую долю в обеспечении конкурентного преимущества составляют существующие объекты основных фондов, подготовленный персонал, документация и технология, материальные потоки, информационные, производственные и рыночные системы связи, тем меньше (при прочих равных условиях) потребность в конкурентообразующих затратах.

Шестой фактор — уровень цен, тарифов, ставок на используемые в процессах по созданию конкурентного преимущества ресурсы, на выполнение организационно-правовых действий. Здесь имеет место прямая зависимость величины конкурентообразующих затрат от уровня цен на ресурсы.

Восьмой фактор – уровень управления затратами, который проявляется в наличии технически и экономически обусловленных норм расхода ресурсов, умении прогнозировать, планировать и контролировать затраты. Большое значение здесь имеют информационная составляющая, наличие современных информационных технологий. Согласно оценкам Министерства торговли США, на стадии с НИОКР до запуска пробного производства приходится 15-30% всех затрат, на стадию подготовки и оснастки оборудования – 40-60%, а на производство и маркетинг - от 15 до 40%.

Для комплексной оценки конкурентоспособности предприятия требуется выявить показатели и характер их влияния на конкурентоспособность, что позволит определить сильные и слабые стороны организации, предложить

мероприятия по повышению конкурентоспособности [1; 3; 6]. Логика отбора показателей приведена на рис. 6.1.1.



Рис. 6.1.1 – Логика отбора частных показателей

Система оценки конкурентоспособности предприятия подразумевает деление ее на следующие основные бизнес-процессы компании и обоснование показателей, определяющих каждый бизнес-процесс, ориентированных на деятельность предприятий машиностроения и металлообработки:

- показатели, отражающие производственную деятельность компании;
- показатели, отражающие эффективность управления;
- эффективность деятельности персонала;
- показатели, отражающие финансовую деятельность;
- показатели эффективности маркетинга.

Указанные группы показателей взаимосвязаны и взаимообусловлены. Показатели производственной деятельности предприятия, характеризуют его производственную структуру, продолжительность производственного цикла, степень механизации и автоматизации производства, техническую вооруженность труда и т. д. Показатели приведенной подсистемы оказывают влияние на остальные показатели хозяйственной деятельности и прежде всего на объем производства и реализации продукции, на степень использования производственных ресурсов (производительность труда, фондоотдачу, фондовооруженность), а также на другие показатели экономической

эффективности: себестоимость, прибыль, рентабельность и т. д. В основу оценки производственной подсистемы, для определения уровня состояния предприятий судостроительно-судоремонтной отрасли, входят следующие показатели: фондоотдача, коэффициент годности, коэффициент обновления, коэффициент оборачиваемости оборотных средств, коэффициент оборачиваемости запасов, производительность труда, материалоемкость.

Выбор данных показателей обуславливается: во-первых, наличием необходимой информации для их расчета (данные статистической и оперативной отчетности); во-вторых, простотой расчета; в-третьих, как показал анализ, именно эти показатели наиболее полно отражают воздействие ряда факторов на организационно-технический уровень предприятия.

При формировании частных показателей учитывались мировой и отечественный опыты в области оценки конкурентоспособности. Рассматривались только экономические показатели, так как предметом исследования являются экономические отношения. Включались только количественные признаки, которые определяются исходя из доступной информационной базы, т.е. статистическая и налоговая отчетность, так как это не усложнит процедуру сбора информации.

На данном этапе было отобрано 47 показателей. Классификация факторов и частных показателей конкурентоспособности предприятий представлена на рис. 6.1.2.

Все представленные на рис. 6.1.2 показатели имеют оценочный смысл по отношению к каждому конкретному предприятию. Но не все показатели могут являться основой для сравнения разных предприятий [1; 3; 6]. Например, на двух предприятиях примерно одинаковый уровень производительности труда, а материалоемкость продукции у них разная. В этом случае предприятия нельзя сравнить по уровню производительности труда, тогда как по материалоемкости они легко разделяются.

Кроме того, показатели могут оказаться однородными, т.е. изменение различных показателей от предприятия к предприятию имеет одинаковый характер.

Это ведет к дублированию информации и искажению выводов, полученных на их основе. Конкурентоспособности присущ динамический характер, так как внешняя и внутренняя среды предприятия никогда не бывают статичными. Поэтому она может исследоваться и анализироваться лишь в привязке к конкретному отрезку времени с учетом изменений рыночной конъюнктуры.

Факторы конкурентных преимуществ предприятия представляют собой материальные и нематериальные условия, необходимые для формирования и развития конкурентных преимуществ в самом производственном процессе предприятия, а также в стране его базирования. В зависимости от конкретных значений (параметров) этих факторов предприятие может иметь или благоприятные или неблагоприятные для создания и поддержания конкурентного преимущества условия производства [3].



Рис. 6.1.2 - Классификация факторов и частных показателей конкурентоспособности предприятий

Нами произведено собственное определение термина «конкурентное преимущество», согласно которому эту дефиницию мы определяем как положительную отличие продукции определенного предприятия от конкурентов, то есть это та причина, по которой потребитель предпочитает конкурентной предприятию и его продукции. Конкурентным преимуществом может быть как качество самого товара, так и процедура его поиска, приобретения и потребления, то есть качество фирменного сервиса.

Следует отметить, что конкурентные преимущества связаны не только и не столько с самими товаром, а и непосредственно с предприятием, которое производит этот товар. Можно привести множество примеров, когда не самый лучший по своим показателям товар имеет наиболее конкурентные позиции на рынке благодаря высокому имиджу предприятия или торговой марки.

Конкурентные преимущества зависят:

- от относительной рыночной позиции (удельного веса на рынке и его развития, размера и финансовой устойчивости предприятия, темпа роста, рентабельности и т.д.);

- от относительного производственного потенциала (экономичности производственных процессов, модернизации основных фондов, их размера и использования, способности к инновациям, гибкости основных фондов, преимущества местонахождения и др.);

- от относительного потенциала исследования и развития (состояния базового и применяемого исследования, инновационного потенциала и непрерывности и т.п.);

- от относительной квалификации высшего менеджмента предприятия (профессионализма и компетентности, инновационного и инвестиционного климата, системы управления и т.д.).

Авторами разработаны и обоснованы концептуальную схему - алгоритм формирования рыночных преимуществ промышленного предприятия и его продукции на B2B рынке. При ее создании мы исходили из тех позиций, что главной особенностью B2B рынке является практическое отсутствие психологического влияния владельца товара на потенциального потребителя через минимальный или вовсе отсутствует физический контакт продавца и покупателя товара. На наш взгляд, эта особенность в то же время является главным отличием рынке B2B от рынка B2C.

К основным положениям алгоритма формирования конкурентных преимуществ, который предлагается, следует отнести следующие [12].

1. Первичный поиск потенциальных конкурентных преимуществ предприятия следует проводить не только в самой продукции, а в элементах сервиса, маркетинговой программе, репутации самого предприятия, брендовой стратегии. Такой подход дает возможность рассмотреть максимальное количество показателей в самых разных сферах деятельности как на самом предприятии, так и на рынке его продукции.

2. Оценку и отбор потенциальных конкурентных преимуществ предприятия и его продукции, на наш взгляд, целесообразно осуществлять на принципах

бенчмаркинга, который предполагает наличие процесса постоянного улучшения основанных показателей конкурентоспособности даже без постановки цели выявления наиболее важных и значимых преимуществ. Методология бенчмаркинга, основанная на сравнительном анализе показателей конкурентоспособности предприятия и его продукции, как нам представляется, даст наиболее объективную информацию в сфере, как нас интересует.

3. Чрезвычайно важным является создание методической базы по сравнению лучших показателей конкурентоспособности предприятия и его продукции с лидером B2B рынка в данной товарной группе.

4. Даже лучшие на данный момент показатели конкурентоспособности могут не позволить предприятию достичь поставленных коммерческих целей, в том случае, когда коммерческий потенциал этих предпочтений не будет достаточным. В этой связи мы предлагаем при формировании конкурентных преимуществ обязательную процедуру по оценке их коммерческого потенциала и доведению его достаточности для достижения коммерческих целей предприятия. Особое значение эта процедура имеет для рынка B2B, который является более объективным по отношению к фактическим показателям качества и рыночного состояния товаров.

5. Сама по себе конкурентное преимущество, даже если она объективно существует, не предоставит предприятию желанных результатов без соответствующего маркетингового обеспечения. В этой связи предлагается обязательным структурным элементом в формировании конкурентных преимуществ рассматривать меры по разработке и практической реализации эффективной маркетинговой программы по рыночному сопровождению определенной конкурентного преимущества.

6. Уменьшение эффективности действия или потеря определенной части коммерческого потенциала конкурентных преимуществ предприятия требует мероприятий по их усилению. Вместе с тем, на наш взгляд, каждое такое усиление должно сопровождаться экономическими обоснованиями и доказательствами его необходимости.

Предложенные в данном исследовании внешние и внутренние факторы конкурентного преимущества являются максимально возможными для абстрактной организации. Для конкретной организации количество конкурентных преимуществ может быть любым. Таким образом, можно сделать вывод, что чем больше организация имеет конкурентных преимуществ перед настоящими и потенциальными конкурентами, тем выше ее конкурентоспособность, живучесть, эффективность, перспективность. Для этого необходимо повышать научный уровень управления, завоевывать новые конкурентные преимущества и смелее смотреть в будущее. При этом важнейшим фактором является затратный механизм предприятия по созданию и практической реализации конкурентных преимуществ. Управление затратным механизмом в системе конкурентоспособности предприятия и его продукции является важнейшей задачей любого промышленного предприятия.

Литература: **1** Азоев, Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л.Азоев, А.П.Челенков — М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. — 256 с. **2** Державний комітет статистики. Доповідь «Про соціально-економічне становище України» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/mp/dopovidx/arh_dop2011.html. **3** Иванов, Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток [Текст] : монографія / Ю. Б. Иванов, П. А. Орлов, О. Ю. Иванова. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 352 с. **4** Конкурентоспроможність економіки України: місце України в основних світових рейтингах [Електронний ресурс] - Режим доступу : // http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=151372. **5** Ламбен, Жан-Жак. Менеджмент, орієнтований на ринок/Жан-Жак Ламбен// Перев. с англ. под ред. В. В. Колганова. — СПб.: Питер. — 2004. — 800 с. **6** Лепа, Н. Н. Управление конкурентными преимуществами предприятия /Н.Н.Лепа //НАН Украины. Институт экономики промышленности. - Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд» 2003. - 296 с. **7** Омеляненко, Т. В. Конкурентоспроможність фірми: парадигми ХХ сторіччя та їхня діалектика в умовах вітчизняного бізнес-середовища/Т.В.Омельяненко // Стратегія економічного розвитку України: Наук. зб. Вип. 4 / Відп. ред. О. П. Степанов. — К.: КНЕУ, 2001. — с. 205–208. **8** Павленко, Ф. Підвищення конкурентоспроможності виробництва в країнах з перехідною економікою/ Ф. Павленко, М. Якубовський // Економіка України. — 1998. — № 11. — с. 42–51. **9** Портер, М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер // Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 715 с. **10** Ряба О.І. Конкурентоспроможність України та напрями її підвищення / О. І. Ряба, Н. М. Шумило//Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.- 2010.- № 2.- Т. 3.- С.44-47. **11** Суханова, Т. А. Управление затратами на инновационном промышленном предприятии [Электронный ресурс] / Т.А.Суханова.- Режим доступа: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2013/thesis/s018/s018-046.pdf>. **12** Ткачева, Н.П. Формування конкурентних переваг промислового підприємства / Н.П. Ткачева // Управління розвитком : зб. наук. праць – Харків : ХНЕУ. – 2011. – №4(101). – С.233-235.

Раздел 6.2

Обеспечение устойчивого развития торгового предприятия на основе оценки его локальных составляющих

(Гросул В.А., Мамаева А.С.)

Эффективная организация управления предприятием характеризуется такой структурой системы управления, которая тесно связана с динамическими характеристиками его социально-экономической системы и ее устойчивостью. На современном этапе экономического развития, в период преодоления кризисных явлений, для того, чтобы продолжать успешно функционировать предприятие должно быть устойчивым. Устойчивое развитие предприятия позволяет обеспечивать стабильность и повышает уровень эффективности управления предприятием.

Исследования вопросов устойчивого развития предприятий сегодня являются популярными и рассматриваются в трудах зарубежных и отечественных ученых, среди которых можно выделить: В. Василенко, М.И. Баканова, Б.В. Буркинського, И.А. Бланка, О.С. Вартанова, О.И. Гадзевича, В.Г. Герасимчука, М.М. Глазова, С.М. Илляшенко, В.В. Ковалева, Л.А. Костирко, А.А. Садекова, Л. Мельника, В. Прохорова, О. Токмакову, П. Каминского, О. Гончаренко, В.Захарченко, Л. Корнийчук и многих других авторов.

Несмотря на популярность категории «устойчивое развитие» среди ученых существуют разногласия относительно сущности этой комплексной категории, факторов, индикаторов и показателей, позволяющих оценивать уровень такого развития.

Термин «устойчивое развитие» на Конференции в Рио-де-Жанейро в 1992 году в рамках принятия «Повестки дня на XXI век» определялся как развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, не ставя под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. В основе всех последующих определений лежало именно это толкование устойчивого развития. Собственно термин «устойчивое развитие» имеет достаточно противоречивый характер. Данное понятие отвечает российскому «постоянный / стабильный», однако в странах СНГ используется именно термин «устойчивое развитие» Англоязычный оригинал рассмотренного понятия – «sustainable development» – означает «поддерживаемое развитие». Достаточно интересным является французский вариант данного термина – «Developpment durable» – «крепкое/длительное развитие» [1].

Проанализировав основные экономические труды по вопросам определения сущности категории «устойчивое развитие предприятия» можно выделить такие варианты формулировки базового понятия [2]:

- сбалансированные количественные и качественные, структурные изменения, которые отвечают целям предприятия;
- закрепление, поддержка и рост имеющегося потенциала предприятия;
- система управления предприятием, направленная на устранение неблагоприятных кризисных условий;
- обеспечение определенного типа равновесия, который зависит от выбранной предприятием стратегии;
- обеспечение высоких показателей социального, экономического, технического положения предприятия.

Основные подходы в рамках определенных главных характеристик исследуемой категории сгруппированы на рис. 6.2.1.

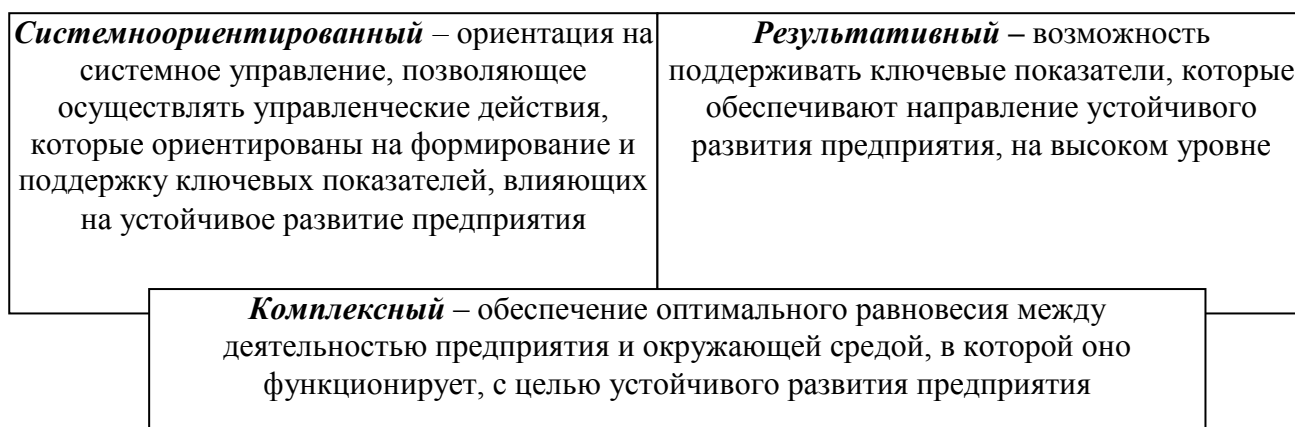


Рис. 6.2.1 - Основные подходы к определению сущности устойчивого развития предприятия

Следует отметить, что существующие в научной литературе определения и подходы к трактовке категории «устойчивое развитие» преимущественно основаны на взаимосвязанных категориях «устойчивость» или «развитие».

Основополагающей категорией устойчивого развития предприятия является «устойчивость» – важнейшая черта поведения систем, содержание которой во многом определяется их специфическими особенностями. Категория «устойчивость» – междисциплинарная, применяется в различных науках и исследованиях, изменяя содержание во времени.

Анализируя теоретические подходы к определению сущности «устойчивость предприятия», нами выделены две главных компоненты исследуемой категории, которые определяют направление нашего исследования (рис. 6.2.2).



Рис. 6.2.2 - Основные теоретические компоненты категории «устойчивость» предприятия

Следующей важной категорией в рамках устойчивого развития предприятия является – «развитие». Категорию «развитие» по отношению к предприятиям, очень часто рассматривают как качественное изменение с выявлением ее особенностей, во многом обусловленных отличными характеристиками экономической деятельности предприятия. Экономическая деятельность предприятия является процессом целесообразных непрерывных изменений, которые могут быть разделены на две группы – изменения в процессе функционирования предприятия и изменения в процессе его развития. Их чередование и устойчивое сочетание является важным условием для дальнейшей успешной деятельности предприятия.

Анализ существующих точек зрения относительно понимания сущности категории «развитие предприятия» позволил следующие характеристики данного понятия [2]: количественные и качественные изменения; совокупность процессов; адаптация к внешним условиям функционирования; продолжительность управления; улучшение деятельности; способность противодействовать негативным влияниям.

На наш взгляд, под развитием следует понимать совокупность долговременных процессов системы управления, направленных на количественные и качественные изменения по улучшению деятельности предприятия с учетом влияния факторов внешней среды и способностью противодействовать негативным воздействиям.

В процессе исследования понятийно-категориального аппарата, в частности понятий «устойчивость», «развитие», «устойчивое развитие», нами определено, что основу устойчивого развития предприятия составляет идея одновременного изменения определенного набора параметров по всем направлениям деятельности предприятий. Вместе с тем, считаем целесообразным выделить также такой важный аспект устойчивого развития, как сбалансированность, которому уделяется недостаточно внимания в процессе управления устойчивым развитием предприятия. Поскольку сбалансированность представляет собой долговременное воссоздание предварительно определенных количественных и качественных изменений, дающих возможность системе управления не только поддерживать стабильное состояние, но при благоприятных условиях

развиваться, то есть улучшать финансовое состояние путем обеспечения оптимального равновесия.

Таким образом, под устойчивым развитием предприятия мы будем иметь в виду сбалансированное, гармоничное долговременное развитие предприятия, главной целью которого является обеспечение постоянного целостного равновесия системы с учетом постоянных изменчивых внешних условий функционирования предприятия и достижением стабильно высоких результатов его деятельности.

Соответствие внутренней среды предприятия требованиям внешней среды является важнейшим фактором рыночного успеха и приводит предприятие к процессу постоянной трансформации. При этом эффективное управление внутренней средой должно быть адекватным как для текущих, так и для будущих изменений внешней среды с одновременным обеспечением сбалансированного, интегрированного и стабильного развития предприятия. Поэтому возникает необходимость обоснования инструментов и методов оценки процесса управления предприятием с одновременной поддержкой его устойчивого развития.

Из числа авторов, значительное внимание уделяющих управлению устойчивым развитием предприятия, стоит выделить И. Ансоффа, Л.И. Абалкина, Н.С.Алексеева, Т. Коно, Л. Грейне, А. Хиршмана, Г. Акоффа, Е.М. Короткова, А.И. Пушкаря, О.М. Тридеда, А.Г. Грязнову и др. Изучение и анализ литературных источников, в которых представлены различные подходы к оценке устойчивого развития предприятия и его эффективного управления, дают основания утверждать, что проблема оценки уровня развития предприятия в современных условиях существует и требует дальнейшего изучения, особенно с учетом специфических особенностей торговой отрасли.

Важность оценки устойчивого развития предприятия заключается в том, что обоснованные величины показателей, которые есть в его структуре, отражают возможности и угрозы предприятия по обеспечению его сбалансированного развития [3, с. 145]. Таким образом, обоснованное определение локальных составляющих системы устойчивого развития предприятия и показателей, входящих в их состав, обеспечат внутреннюю стабильность, и будут способствовать усилению конкурентных позиций торговых предприятий на рынках. Поэтому для идентификации локальных составляющих устойчивого развития предприятия мы будем исходить из позиции концепции устойчивого развития [4, с. 215] и принципов процессного подхода.

По нашему мнению, составляющие локальные элементы устойчивого развития должны соответствовать следующим требованиям, а именно: обуславливать способность предприятия обеспечивать собственными силами внутреннюю стабильность и эффективность системы управления; обеспечивать благоприятные условия работы персонала; отражать способность предприятия адаптироваться к динамическим условиям развития отрасли.

Так, учитывая вышеприведенные требования, нами предложена система локальных элементов для оценки устойчивого развития, характеризующая устойчивость торгового предприятия в трехмерном пространстве (табл. 6.2.1).

Таблица 6.2.1

Локальные элементы оценки устойчивого развития предприятия

Локальные элементы устойчивого развития	Характеристика
Экономическая составляющая	Характеризуется возможностью предприятия отвечать по своим финансовым обязательствам, составленным договорам на поставку и реализацию продукции, выполнением работ, услуг, а также наличием источников для обеспечения прогрессивного динамического развития [5, с. 56]. Реализация экономической составляющей должна быть направлена на рост доходов и обеспечения финансовой устойчивости предприятия.
Социальная составляющая	Обеспечивается стабильностью кадрового состава предприятия [5, с. 56]. Стабильность и квалификация потенциала персонала определяет устойчивое развитие предприятия. Реализация социальной составляющей обуславливает необходимость обеспечения полноценных условий труда, лояльности к политике управления на предприятии и повышения качества принимаемых решений
Инновационная составляющая	Создание и внедрение нового продукта, обеспечения взаимосвязи новатора как с наукой, предоставляющей прогрессивные идеи, так и рынком, потребляющим готовый продукт, а также методы и способы управления инновационным процессом [6, с. 120]. Реализация инновационной составляющей направлена на стимулирование инновационного развития, активизацию его технического процесса с целью улучшения финансового состояния предприятия

Одним из направлений создания эффективной системы показателей оценки устойчивого развития предприятия является применение процессного подхода, который ориентирует деятельность предприятия на бизнес-процессы [7, с. 41].

Поэтому, считаем целесообразным использовать процессный подход для выделения бизнес процессов, в рамках локальных составляющих. Чем эффективнее будут бизнес процессы, тем обоснованнее будет система показателей для оценки устойчивого развития торговых предприятий. Отметим, что преимуществом применения процессного подхода является возможность осуществления текущего управления за счет связи с отдельными процессами [7, с. 42].

Для того, чтобы повысить эффективность управления системой устойчивого развития, нужно правильно структурировать бизнес-процессы для оценки локальных составляющих. Для этого бизнес-процессы разделены на три группы: основные, управленческие и обеспечивающие. Основные бизнес-процессы направлены на генерирование доходов, повышения уровня внедрения инновационных решений. На основе проведенных исследований, обобщения имеющегося практического опыта, нами разработана система показателей оценки устойчивого развития торгового предприятия (табл. 6.2.2).

Таблица 6.2.2

Система показателей оценки устойчивого развития предприятия

Локальные составляющие устойчивого развития предприятия	Основной бизнес-процесс	Управленческий бизнес-процесс	Обеспечивающий бизнес-процесс
Экономическая составляющая	Рентабельность собственного капитала, рентабельность расходов, коммерческая рентабельность; коэффициент оборота дебиторской задолженности, коэффициент оборота капитала, фондоотдача основных фондов	Коэффициент финансовой независимости, коэффициент общей задолженности, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент общей ликвидности	Коэффициент обеспечения, коэффициент маневренности, коэффициент обеспечения материальных запасов, рентабельность заемного капитала, уровень дохода от реализации, коэффициент оборота кредиторской задолженности
Социальная составляющая	Производительность труда, доход от реализации продукции в расчете на 1-го рабочего, рентабельность персонала, чистая прибыль на 1 грн. фонда оплаты труда, доля расходов на оплату труда в издержках обращения	Коэффициент оборота по приему, коэффициент текучести, уровень рационализаторской активности работников, уровень квалификации работников предприятия, уровень образования, коэффициент общей трудовой мобильности, коэффициент эффективности управления идеями	Адаптация персонала: число новых рабочих, которые выдержали испытательный срок, коэффициент обеспеченности нормальными условиями труда, уровень оснащенности рабочих мест, уровень дисциплины, коэффициент качества отбора персонала, процент руководителей и специалистов с высшим образованием, уровень лояльности персонала к системе управления
Инновационная составляющая	Уровень инновационности расчетно-кассового оборудования, использование методов и технологий активных продаж, уровень автоматизации основных торговых-оперативных бизнес-процессов, уровень развития мобильной коммерции, коэффициент освоения новой техники, уровень инновационной активности предприятия	Уровень рационализаторской активности, уровень инновационности организационной структуры управления, уровень экологизации торговли ("зеленые" товары и упаковка), наличие контроля за внедрением инновационных предложений, наличие разработанного комплекса маркетинга, необходимого для разработки, внедрения и продвижения инноваций, уровень инновационной культуры	Наличие информационной базы конкурентов, наличие информационной базы поставщиков, наличие информационной базы потребителей, уровень благоприятности работников к инновациям, наличие и уровень информационного обеспечения по инновационной разработке, уровень квалификации работников, занятых непосредственной разработкой инноваций

Бизнес-процессы управления ориентированы на обеспечение управления локальными составляющими, осуществляя при этом выживание, конкурентоспособность и развитие как локальных элементов, так и всей системы управления устойчивым развитием предприятия. Обеспечивающие бизнес-процессы напрямую не связаны с результативностью выделенных элементов, однако они поддерживают нормальный уровень функционирования основных процессов.

Анализ литературных источников по идентификации системы показателей оценки локальных составляющих устойчивого развития предприятия свидетельствует, что при оценке устойчивого развития нужно учесть качественные и количественные факторы. При этом важным является определение отраслевых особенностей торговли, изучение стратегии и тактики формирования и внедрения концепции устойчивого развития предприятия.

Таким образом, предложенная система показателей будет служить основой для определения важнейших ключевых проблем в обеспечении устойчивого развития предприятия, способов их решения и вариантов реализации.

Опираясь на трактовку сущности категории «устойчивое развитие» и ее триединые свойства, актуальным становится определение сбалансированности развития предприятия. Поскольку выделенные бизнес-процессы по локальным составляющим по разному влияют на устойчивое развитие предприятия в целом, нами усовершенствованна методика определения гармоничного развития бизнес-процессов, которая в отличие от существующих, дает возможность определить баланс в рамках локальных составляющих, выявление которого даст возможность определить общий оптимальный уровень устойчивого развития торгового предприятия.

Сбалансированность предполагает наличие пропорций между различными локальными элементами устойчивого развития торгового предприятия на всех этапах его деятельности [8].

Степень сбалансированности развития экономической, социальной и инновационной составляющих представляет собой угол между ZE, C, I фактическим вектором (формула 1) и эталонным (формула 2).

$$\|Z^{E,C,I}\| = \sqrt{(Q_{obp}^{E,C,I}^2 + Q_{ybp}^{E,C,I}^2 + Q_{zbp}^{E,C,I}^2)} \quad (1)$$

$$\|1\| = \sqrt{(1^2 + 1^2 + 1^2)} \quad (2)$$

где ZE,C,I – сбалансированное развитие по локальной, социальной и инновационной составляющим;

$Q_{obp}, y_{bp}, z_{bp} E,C,I$ – уровень устойчивости развития основных, управленческих бизнес-процессов экономической, социальной и инновационной составляющей.

Применение научно методического подхода к оценке сбалансированности устойчивого развития предприятия выступает инструментом для

своевременного выявления «слабых мест» в управлении развитием торгового предприятия на основе взаимосвязи фактического и эталонного вектора развития по его локальным составляющим.

Таким образом, можно сделать общий вывод, что глубокие и широкомасштабные изменения в деятельности отечественных субъектов хозяйствования связаны с системными преобразованиями в системе их управления, а выявленные резервы роста деятельности предприятия по локальным составляющим и значимость их бизнес-процессов дают возможность правильно расположить приоритеты в управлении экономической, социальной и инновационной составляющими с целью выявления конкурентных преимуществ предприятия на рынке и определять долгосрочные стратегические цели своего устойчивого развития.

Литература: 1 Вільна енциклопедія «Вікіпедія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.wikipedia.org/wiki/Устойчивое_развитие. 2 Гросул В. А. Теоретичні підходи до визначення сутності стійкого розвитку підприємства / В. А. Гросул, Г. С. Мамаева // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – Хмельницький: УЕП, №7 (17). – 2012. – С. 104–107. 3 Стояновський А. Р. Проблеми формування системи показників інноваційного потенціалу в системі оцінювання інноваційної діяльності підприємства / А.Р. Стояновський, О.Б. Іванова / Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Т. 3. – №4. – С. 145–151. 4 Борщук Е.М. Концепція стійкого розвитку у контексті цивілізованого розвитку / Е. М. Борщук // Науковий Вісник Національного лісотехнічного університету. – 2006. – Вип.16.3. – С. 214–220. 5 Алексеенко Н. В. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий / Н. В. Алексеенко // Економіка і організація управління. – 2009. – Вип. 2 (6). – С. 50–60. 6 Кокурин Д. И. Инновационная деятельность / Д. И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – С. 119 – 120. 7 Фролова Л. В. Формирование бизнес-модели предприятия / Л. В. Фролова, Е. С. Кравченко – К. : Центр учебной литературы, 2012. – 384 с. 8 Атюшкіна В. В. Обґрунтування балансово-параметричного підходу до оцінювання збалансованості інноваційної та інвестиційної стратегії підприємства / В.В. Атюшкіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_11_1/Atjuschkina.pdf. – Назва з екрану.

Раздел 6.3

Конкурентоспособность, как фактор экономической безопасности аграрных предприятий

(Малюкина Д.И.)

Для достижения экономической стабильности Украины и обеспечения экономического роста ее субъектов, приоритетной задачей экономической политики является поддержание постоянного уровня национальной безопасности, который определяется уровнем безопасности отдельных секторов экономики [1].

Экономической безопасностью является состояние, которое позволяет сохранять устойчивость к внутренним и внешним угрозам, характеризует возможность воспроизводства, развития и удовлетворения потребностей на определенном уровне.

В настоящее время возникает необходимость исследования экономической безопасности аграрного сектора Украины, который представлен совокупностью сельскохозяйственных предприятий. Роль аграрного сектора в экономической стабильности страны сложно недооценить – уменьшение доли сельскохозяйственного производства неизбежно приведет к дефициту продукции и увеличению зависимости от внешних поставщиков, снижению экономической безопасности страны в целом.

Для эффективных действий по планированию деятельности аграрного предприятия, выявления внешних и внутренних угроз и рисков, снижение и нейтрализации их влияния необходимо проанализировать совокупность факторов среды деятельности предприятия.

На предприятие оказывают влияние факторы внутренней и внешней среды. Условия и факторы, которые возникают независимо от деятельности предприятия за его пределами и оказывают воздействие на него являются внешней средой. Внутренняя среда включает условия внутри предприятия, его внутренний потенциал, производственный процесс, технические и организационные составляющие деятельности предприятия, управленческие решения и т.д. Факторы как внешней, так и внутренней среды имеют значительное влияние на экономическую безопасность предприятия и определяют эффективность его работы.

Целью деятельности предприятия является получение прибыли, стабильность предприятия, его рост и развитие в краткосрочной и в долгосрочной перспективе.

С позиции внешней среды конкурентоспособность предприятия, его товара важный фактор экономической безопасности. В рыночной экономике могут функционировать только жизнестойкие, конкурентоспособные предприятия, которые гибко адаптируются к изменениям внешней среды, используют новые технологии, принимают управленческие решения согласно проведенному анализу среды. Таким образом, одним из условий обеспечения экономической безопасности предприятий является повышение конкурентоспособности предприятия, повышение конкурентоспособности произведенной продукции. Анализ конкурентоспособности позволит повысить эффективность предприятия, его устойчивость, гибкость и выживаемость в условиях рыночной экономики.

Понятие «конкурентоспособность» выражает способность определённого субъекта отвечать запросам заинтересованных лиц в сравнении с другими аналогичными субъектами.

Конкурентоспособность – это состояние субъекта на внутреннем и внешнем рынке, которое обусловлено экономическими, экологическими, социальными и политическими и другими факторами.

Среди зарубежных ученых, исследовавших понятие конкурентоспособности можно выделить М. Портера, Е. Чемберлен, Дж. Робинсон, Джон Мейнард Кейнс, Ф. Котлер, и др. В развитие теории конкурентоспособности и конкурентных преимуществ так же внесли украинские и российские ученые Г. Азоев, В.Н. Афанасьева, Я. Базилюк, И.П. Богомолова, А. Гальчинский, В. Сиденко, А. Старостина, Р. Фатхутдинов.

Конкурентоспособность включает в себя такие понятия как "конкурентоспособность предприятия" и "конкурентоспособность товара"[2].

Конкурентоспособность включает так же понятие конкурентные преимущества предприятия и товара, конкурентный потенциал предприятия.

В теории конкурентных преимуществ М. Портера рассматриваются два основных источника преимуществ: маркетинг и издержки. Преимущества в маркетинге — это конкурентное преимущество в товарах и услугах, которые в большей степени удовлетворяют потребителя, чем товары конкурента. Преимущество в издержках — это конкурентное преимущество, возникающее благодаря более низким производственным и маркетинговым затратам, чем затраты конкурентов, что позволяет компании снизить цены или использовать экономию на рекламу и распределение [3]. М. Портер выделяет пять наиболее типичных новаций, дающих конкурентное преимущество: новые технологии; новые или изменившиеся запросы покупателей; появление нового сегмента рынка; Изменение стоимости или наличия компонентов производства [4].

Потенциальная возможность предприятия формировать и удерживать конкурентные позиции является конкурентным потенциалом. Согласно Г. Рахимовой, конкурентный потенциал – это совокупность природных, материальных, трудовых, финансовых ресурсов и состояний объектов или субъектов производства, которое дает им преимущество относительно конкурентов [5].

К основным принципам конкурентоспособности предприятия относятся:

- Принципы превосходства качества товара на рынке;
- Принципы преобладания товара на рынке;
- Принципы минимизации издержек труда и материально-денежных средств на единицу товарной продукции;
- Принцип экономической выгоды [6].

С. Савчук выделяет термин «фактор конкурентоспособности». Фактор конкурентоспособности – совокупность экономических условий, который дает возможность влиять на процесс и результаты деятельности предприятия в конкурентной среде. [8].

В настоящее время, оценивая конкурентоспособность аграрных предприятий Украины можно сделать следующие выводы: существуют тенденции низкой прибыльности сельскохозяйственных предприятий, диспропорции цен на продукцию сельского хозяйства, низки цены на продукцию животноводства, ориентация предприятий на краткосрочные цели, возделывание более рентабельных культур, низкий уровень поддержки со стороны государства.

Конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий необходимо рассматриваться как комплексный показатель эффективности всего производственного процесса.

Категория конкурентоспособность аграрного предприятия имеет свою специфику. Это обуславливается влиянием на производственный процесс (помимо экономических, социальных, политических факторов) природно - климатических факторов, рисков, цикличностью производства. Конкурентоспособность производства сельскохозяйственного предприятия зависит от его основных ресурсов производства:

- земельные ресурсы;
- трудовые ресурсы;
- технический потенциал и материальная база.

Земельные ресурсы это естественные ресурсы, которые характеризуются определенным уровнем плодородия почвы. Для сельскохозяйственных предприятий, сбережение плодородия почвы является важной задачей для дальнейшей эффективности производства, конкурентоспособности продукции и экономической безопасности предприятия. Для этого необходимо использовать научно-обоснованный подход к технологическому процессу производства.

Трудовые ресурсы, как фактор производства, включают физические и умственные способности, профессиональные качества, опыт персонала. Влияние трудовых ресурсов на производственный процесс выражается в качестве производимой продукции, в количественном выражении (урожайности и т.д.), технологи производства, методах управления. Повышение профессионального уровня персонала, выбор правильного способа управления персоналом в той или иной ситуации, мотивация работников, даст возможность

обеспечить уровень конкурентных позиций со стороны фактора трудовых ресурсов предприятия.

Технический потенциал и материальная база производства является экономическим фактором внутренней среды предприятия. Для поддержания технического потенциала и расширения материальной базы не обходимо рациональное использование материальных ресурсов, распределение части прибыли на обновление технической базы, привлечение материальных ресурсов внешней среды предприятия (лизинг, дотации для сельхозпроизводителей и т.д.).

Конкурентоспособность аграрного предприятия является многогранным понятием, которое включает качественные и ценовые параметры произведенной продукции. На конкурентоспособность оказывает влияние конъюнктура, складывающаяся на том или ином рынке, степень конкуренции, испытываемая предприятием со стороны других участников рынка. Конкурентоспособность продукции сельскохозяйственного производства — способность отвечать требованиям конкурентного рынка, запросам покупателей в сравнении с другими аналогичными товарами сельхозпроизводителей, представленными на рынке, которая определяется качеством товара, его потребительскими свойствами, ценовым уровнем. Кроме того, на конкурентоспособность реклама, дополнительные предоставляемые услуги имидж производителя, ситуация на рынке, колебания спроса.

Конкурентоспособным является тот товар, комплекс потребительских и стоимостных свойств которого обеспечивает ему коммерческий успех на отечественном и зарубежном рынке.

Таким образом, для достижения конкурентоспособности предприятия необходимо обеспечить конкурентоспособность выпускаемой продукции в определенном сегменте рынка, поднять потенциал конкурентоспособности предприятия, и его продукции до уровня мировых производителей в данной отрасли. Этот показатель характеризует возможность успешной работы организации в будущем.

Английский исследователь В. Шоу выделила в качестве основного метода достижения долгосрочного успеха и повышения конкурентоспособности - внедрение более высокой степени маркетинговой ориентации предприятия [7].

Одно из важных направлений управления конкурентоспособностью предприятия состоит в разработке методов повышения его конкурентных преимуществ и адаптационных свойств:

- адаптация к изменению конъюнктуры рынка;
- адаптация к нововведениям технического и организационного характера;
- адаптация к социально-политическим условиям.

Адаптация к изменению конъюнктуры рынка состоит в сохранении существующего места на рынке и освоении новых сегментов, переориентация продукта производства в соответствии с требованиями потребителей. Адаптация к нововведениям – применение новых технологий, новых методов управления, маркетинга и т.д. Адаптация к социально-политическим условиям

возможна при своевременном сборе информации, ее анализе и ориентации производства на ее изменения, использования преимуществ и избежание негативных факторов.

Важная характеристика конкурентоспособности предприятия - его конкурентные преимущества, которые условно можно разделить на две категории: превосходство в умении, превосходство в ресурсах.

Для анализа конкурентоспособности необходимо понимать, что конкурентные преимущества это лишь потенциальная сторона конкурентоспособности предприятия, которая при определенных обстоятельствах может быть и не реализована.

В то же время только результаты экономической деятельности дают непосредственное отражение реальных достижений в области обеспечения конкурентоспособности, и поэтому они должны быть использованы в качестве ее измерителей.

Для оценки конкурентоспособности предприятия необходимо использовать методы стратегического маркетинга, прогнозирования показателей конкурентоспособности предприятия на внешних и внутренних рынках. Прогноз конкурентоспособности заключается в определении вероятного описания возможного ее состояния в будущем. В основе прогнозирования экстраполяции и модели будущего состояния системы.

Литература: 1 Давиденко Н.М. Удосконалення механізму забезпечення конкурентоспроможності корпоративного підприємства АПК / Н. М. Давиденко // Формування ринкових відносин в Україні [Текст] : зб. наук. праць. - Київ, 2009. - Вип. 3 (94). - С. 115-119, с. 116. 2 Игольников Г., Патрушева Е. Что понимать под конкурентоспособностью, инвестиционной привлекательностью и экономичностью производства // Рос. экон. журн. - 1995. - № 11. - С. 108 – 1113. 3 Портер М. Конкуренция. М., 2000. Портер М.Э. Конкуренция: Учеб. пособие. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. — стр. 101. 4 Изменение правительственного регулирования Портер М.Э. Конкуренция: Учеб. пособие. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. — стр. 101. 5 Конкурентный потенциал и конкурентная стратегия в совокупности отношений конкурентоспособности : автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.01 / Г. С. Рахимова; Казан. гос. ун-т, Казан. гос. техн. ун-т им. А.Н. Туполева. – Казань: Изд-во Казан. гос. техн. ун-та, 2003. – 20 с. 6 Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации — Казань, Лана, 2005. — стр. 113. 7 Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник. 2-е изд.- М.:ИНФРА-М,1999. 8 Савчук С.И. Основы теории конкурентоспособности / ИПРЭЭИ НАН Украины. – Мариуполь: Рената, 2007. – 520 с.

Раздел 6.4

Технологии устойчивого развития экономической безопасности

(Остапчук В.В.)

Эпоха глобализации характеризуется высокой мобильностью капиталов, информации, а также трудовых ресурсов. Обострение глобальных вызовов, проявлений экономических, социально-политических, экологических проблем привело к поиску путей устойчивого развития. В такой ситуации становится, все более очевидной потребность определения проблем безопасности устойчивого развития как отдельно взятого предприятия, так и страны в целом. В то же время инновационное направление экономического развития может быть обеспечено стратегией развития и формированием прогрессивных нововведений. В условиях глобального экономического развития Европейское сообщество выдвигает идею необходимости обеспечения устойчивого экономического развития. Основными компонентами такого развития являются: инновационное развитие и социальная корпоративная ответственность. Информирование сообщества о социально - ответственной деятельности компании является важным шагом на пути к Европейскому экономическому пространству, международным стандартам ведения бизнеса. Именно такой подход способствует формированию нематериальной стоимости компании. Однако, к сожалению, в некоторых случаях социальная ответственность, ее отображение в социальных отчетах, имеет показательный характер и часто рассматривается как элемент маркетингового продвижения.

Исходя из вышесказанного, актуализируется задача разработки механизма оценки влияния инновационных технологий и их составляющих на уровне экономической безопасности и реализации стратегии устойчивого развития.

В целях успешного решения данных заданий актуально осознавать необходимость комплексного, интегрального подхода к управлению экономическим развитием.

Одним из важнейших ресурсов, обеспечивающих инновационное развитие является научный, кадровый и интеллектуальный потенциал страны. В то же время необходимо учитывать финансовое обеспечение этого процесса, а именно, инвестиционную составляющую.

Такой подход позволит оценить способность выбранной стратегии реализовывать поставленные цели инновационного развития в условиях действия внешних и внутренних угроз. Основные вызовы для экономической безопасности связаны с рисками в выборе и освоении тех или других инновационных технологий [1].

Можно выделить исследования теоретических и практических сторон управления рисками как основы обеспечения безопасности, у таких ученых как: Т.А. Балабанов, О.Л. Кузнецов, А.А. Кудрявцев.

Возникновение актуальной научной и практической проблемы, связанной с обеспечением экономической безопасности, в среде, которая изменяется, вызывало появление большого числа работ, посвященных исследованию понятия экономической безопасности, классификации угроз экономической безопасности, принципов построения систем и роли разных факторов в обеспечении экономической безопасности предприятия. Данная проблематика представлена у таких авторов, как: В. Мак-мак, В. Забродский, Л.Абалкин, Е. Олейников, А. Воронков, А. Попов, В. Сенчагов, Н. Капустин и другие.

Различные аспекты обеспечения безопасности нашли отражение в трудах М.С. Алешенкова, Д.Г. Балуева, А.В. Возженикова, С.З. Павленко, А.С. Панарина, С.Н. Илляшенко, В.И. Рыкунова, В.А. Семенова, В.В. Серебрянникова, Р.Г. Яновского.

Цель исследования - определить значение инновационной безопасности в условиях становлении общества устойчивого развития в Украине и раскрыть сущность инновационных процессов, включая корпоративную социальную ответственность, уточнить эффективность их влияния на инновационную безопасность предприятия.

Сегодня, когда имидж играет все более важную роль в устойчивом развитии предприятия, возникает необходимость поиска новых форм организации управления. И в этом случае концепция корпоративной социальной ответственности приобретает определенные преимущества, поскольку, именно она может обеспечить лидерство на рынке, стимулировать доверие потребителей, инвесторов, формировать и поддерживать социально - психологический климат коллектива.

По нашему мнению, социальная корпоративная ответственность должна более детально учитывать и объяснять вопрос инновационной безопасности организации через ее кадровую и экологические составляющие, отношения со стейкхолдерами. В тоже время политика прозрачности и открытости не должна формировать определенную угрозу экономической безопасности компаний. Решением в такой ситуации является составление нефинансовой отчетности. Как свидетельствует опыт стран ЕС и статистические данные о распространении нефинансовой отчетности в Украине, она находится в состоянии дальнейшего развития. Таким процессам способствует становление украинской сети Глобального договора ООН, потребность организаций и учреждений в применении международных стандартов социально ответственного ведения бизнеса для усиления позитивного имиджа на зарубежных рынках.

Идея нефинансовой отчетности, в широком смысле, предусматривает подготовку предприятиями отчетов, которые должны содержать информацию не только об экономических результатах деятельности, но и об экологических, общественных и трудовых показателях ответственности предприятия [2]. Основными международными стандартами в сфере корпоративной социальной

ответственности, составления и верификации нефинансовой отчетности являются 10 принципов Глобального договора, Руководство из отчетности GRI, Международный стандарт ISO/DIS 26000, AA 1000, Стандарт сертификации предприятий в сфере трудовых отношений SA8000 [3]. В Украине сформировалась группа компаний-лидеров нефинансовой отчетности, среди них: Киевстар, Interpipe, TNK-BP, ДТЕК, Niko, Укрсоцбанк и другие.

Программы по формированию позитивного имиджа компаний разделяют на внешние и внутренние.

К внутренним условно можно отнести: программы по развитию персонала; программы по здравоохранению; программы социально-культурного сервиса.

К внешним относят: экологические программы и программы качества продукции, образовательные программы и поддержки научных исследований, региональные программы взаимодействия, программы поддержки культуры и искусства, филантропические программы, спонсорство и тому подобное.

Одними из основных признаков этого процесса являются затратность и повышенный уровень риска, что непосредственным образом, отражается на уровне экономической безопасности.

На наш взгляд, одним из направлений, которое требует последующего изучения является обеспечение экономической безопасности в условиях глобализации и устойчивого развития, а, именно, инновационной безопасности.

Для финансового и промышленного секторов экономики общими является нестабильность ситуации в стране, в результате которой происходит усиление инфляционных процессов, и реальные доходы могут оказаться намного ниже планируемых или вообще уйти на стабилизацию сложившейся ситуации.

В таких условиях инвестирование инновационной деятельности нуждается в защите от экономической нестабильности, которую можно обеспечить лишь с помощью государства. Потребность в организации общего инвестирования инновационных проектов при участии государства и коммерческих банков возникает не случайно, это объективная необходимость, вызванная действием целого ряда факторов.

Отметим, что на протяжении последних трех лет отслеживается четкая тенденция увеличения абсолютной суммы как уставного, так и собственного капитала банковской системы.

Залогом успешного внедрения в банках новых технологий по работе с клиентами является наличие соответствующей методической базы, которая бы позволила принять взвешенные решения относительно целесообразности инвестирования в эти технологии, определить вероятность достижения поставленной цели, оценить уровень инвестиционного риска.

Следует отметить, что банки, активно внедряют и используют нефинансовую отчетность, поскольку ее прозрачность является фактором улучшения бизнеса.

По нашему мнению, необходимо провести морфологический анализ термина инновационная безопасность.

Согласно «Методическим рекомендациям относительно оценки уровня экономической безопасности Украины», которая была разработана

Национальным институтом проблем международной безопасности СНБО Украины, *экономическая безопасность государства* определяется как совокупность условий, при которых сохраняется возможность страны эффективно защищать свои экономические интересы, потребности общества и государства генерировать инновационные сдвиги в экономике с целью обеспечения стабильного экономического развития. Согласно этой Методики выделяются такие составляющие экономической безопасности как: финансовая, энергетическая, внешнеторговая, демографическая, социальная инвестиционная и инновационная [7].

В соответствии с теорией безопасности А.В. Возженикова, А.А. Прохожева, под безопасностью понимается динамическое состояние равновесия системы «вызов - ответ», баланса между существующими политическими угрозами и возможностью противостоять им с помощью политико-правовых средств.

В то же время инновационные изменения иницируются, разрабатываются и внедряются через инновационные и инвестиционные проекты модернизации или развития экономической среды.

Трансформационные процессы национальной экономики существенно изменили условия коммерциализации инновационных идей. Поиск потребителя, оперативность, эффективность, конкурентоспособность и возможность финансового обеспечения стали важными критериями инновационной деятельности предприятий и организаций. Современные мировые тенденции развития технологических инноваций отображают чрезвычайно актуальную проблему – выбор технологий относительно инновационной деятельности. Возникает необходимость в ответе на вопрос: выбор инновационного направления развития и окупаемость вложенных инвестиций.

В научных трудах отечественных и зарубежных авторов достаточно глубоко исследованы сущность инновационной и инвестиционной деятельности, экономической безопасности, выделены траектории развития современных научных исследований. Исследуя структуру и источники экономического развития, М. Портер определил основные составляющие эффективного развития: на основе производственных факторов; на основе инвестиций, и развитие на основе инновационной деятельности. Сущность инновационной деятельности определяется как обеспечение создания и распространения инноваций, которые характеризуются нововведениями во всех отраслях и направлениях развития современного научно-технического прогресса [8]. Инвестиционная деятельность, в свою очередь, нуждается в определенных позитивных условиях внешней среды, таких как: экономическая, финансовая, банковская, налоговая, политическая составляющие.

Для усиления процессов инвестирования в инновационную деятельность в приемлемые сроки необходимо объединение усилий разных рыночных субъектов. Механизмом, стимулирующим инновационную деятельность, может стать общее участие государственных структур и коммерческих банков в инвестировании инновационных проектов.

К основными причинами целесообразности общего участия в

инвестировании инновационных проектов, можно отнести:

- для предприятий - инициаторов инновационных проектов - высокие ставки банковского кредитования; относительно короткие сроки банковского финансирования; ограниченность государственного финансирования; невозможность получения средств из других источников;

- для государства - необходимость развития экономики, развития производства, обеспечения занятости; ограниченность ресурсов государства; содействие региональному развитию;

- для коммерческих банков - высокие риски финансирования; потребность в долгосрочном размещении кредитных ресурсов; наличие других более прибыльных сфер вложения капитала.

Сотрудничество в рамках такого взаимодействия нуждается в определенном юридическом, экономическом, инновационном обеспечении и развитии вопросов инновационной безопасности для всех привлеченных сторон.

В системной стратегии коммерческого банка все должно происходить по организационной схеме с использованием развитых инновационных технологий.

Технология управления инновационной деятельностью всегда направлена на достижение конкретных целей путем влияния на факторы, которые обеспечивают их достижение. Это влияние осуществляется с помощью имеющихся ресурсов организации, среди которых ведущее место принадлежит также и человеческим ресурсам. Именно поэтому при формировании стратегических инновационных технологий необходимо учитывать экономические, организационно управленческие, социально-психологические факторы, которые будут влиять на поведение участников инновационного процесса и проектировать эффективные формы его организации.

При разработке инновационной стратегии необходимо обращать внимание на ряд важных механизмов:

- Разработка системы критической оценки сильных и слабых сторон банка как с позиции места на рынке банковских услуг, так и с позиции ресурсного потенциала;

- Постоянный анализ взаимосвязей между: отдельными подразделениями банка и соответствующего информационного обеспечения (информация, особенно текущая, должна не терять свою актуальность и быть постоянно защищенной);

- Мониторинг жизненного цикла инновационного продукта и инновационной деятельности в целом;

- Внедрение инструментов социальной ответственности бизнеса на всех этапах деятельности;

- Формирование принципов инновационной экономической безопасности.

Для обобщения определения понятия «инновационной безопасности» приведем определения составляющих этого понятия: «инновации» и «безопасность».

Понятие инновации является очень многогранным и противоречивым и определяется в зависимости от объекта и предмета исследования.

Напомним, что инновацией считается новшество, получившее материальное воплощение и так или иначе поступившее в рыночный оборот. Соответственно, инновации подразделяются на технологические, организационные и маркетинговые, а технологические, в свою очередь, на продуктные и процессные.

Инновационный процесс - это процесс, который связан с инициацией, планированием, разработкой, созданием, внедрением, освоением, и распространением инноваций во всех направлениях экономического развития, а инновационная безопасность - его определяющий показатель.

Понятия «безопасность», «экономическая безопасность» рассматривало достаточно большое количество ученых. В соответствии с инновационным направлением наиболее полным, на наш взгляд, является определение «экономической безопасности», где это такое состояние корпоративных ресурсов (капитала, персонала, информации, технологии, техники и оборудования, прав) и предпринимательских возможностей, которые гарантируют наиболее эффективное использование для стабильного функционирования и динамического научно - технического и социального развития, предотвращение внутренних и внешних угроз [10].

Инновационная безопасность является неотъемлемой составляющей экономической безопасности, которая гарантирует ее сбалансированное, проактивное инновационное развитие во всех сферах деятельности. Она будет направлена на максимально эффективное использование имеющихся и обеспечение привлечения дополнительных ресурсов необходимых для устойчивого развития. Инновационная безопасность, в свою очередь, обеспечивает безопасность инновационного процесса на всех его этапах, как для объектов, так и для его субъектов.

Сегодня не наблюдается резкого подъема инвестиционной активности, особенно, в области высокотехнологической продукции, в том числе, и по причинам отсутствия определенной политике по отношению к инвесторам. Для решения данной проблемы необходимо развивать методы обеспечения инновационной безопасности на всех уровнях инвестирования в инновационные процессы. Такой подход приведет к расширению инвестирования инновационной деятельности в Украине и станет еще одним шагом к обеспечению устойчивого развития экономики на основе концепции социальной ответственности.

При эффективном инвестировании денежных средств в социальное развитие персонала, организация обеспечивает привлечение и содержание высококвалифицированных кадров, которое не только повышает производительность труда, но и способствует обеспечению инновационной безопасности не только организации или учреждения, а и страны в целом. Такой подход уменьшает текучесть кадров на микроуровне и уменьшает опасность того, что наиболее профессиональные, талантливые и одаренные работники оставят организацию вместе со своими профессиональными секретами и ноу-хау. Также происходит увеличение объемов продаж и максимизация прибыли. А

на макроуровне будет уменьшаться процесс «brain drain».

Вкладывая средства в экологическую безопасность и социальное развитие, предприятия, организации или учреждения получают поддержку органов региональной власти, а также других заинтересованных сторон, что сможет гарантировать им долгосрочную успешную деятельность. При этом, те средства, которые были вложены, вернутся лишь впоследствии, однако в увеличенном объеме и это может быть уже совсем другой уровень в современном интеграционном процессе.

Проблема безопасности оказывается первичной и наиболее фундаментальной для перехода на путь устойчивого развития. Это означает определение границ безопасного саморазвития политической системы, принятие политико-управленческих решений по обеспечению безопасности еще на стадии превращения потенциальных политических угроз в реальные.

По нашему мнению, следует рассматривать стратегию инновационного развития с позиции обеспечения экономической безопасности, а сам процесс развития как основной компонент безопасности. Для всех заинтересованных сторон обеспечивать уровень раскрытия информации о деятельности компании, сохраняя при этом ее инновационную безопасность.

Инновационная безопасность определяется экономическим уровнем страны, которая интегрирована в глобальное экономическое пространство и отвечает его требованиям, например, таким как социальная корпоративная ответственность.

Литература: 1 Алешенков М.С. Комплексная безопасность объектов и субъектов сложных систем. М.: Мысль, 2001. - 202 с. 2 В. Воробей, І. Журовська. Нефінансова звітність: інструмент соціально відповідального бізнесу. К., Представництво ООН в Україні / Ініціатива Глобального договору в Україні. – 2010. – 84 с. 3 Индекс прозорості та підзвітності компаній в Україні. – К.: ТОВ «Фарбований лист», 2011 – 31 с. 4 Топ_100 крупнейших компаний Украины за версією «ІнвестГазети» [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.investgazeta.ua/kompanii-i-rynki/top-100-159472/>. 5 AA1000 Framework Overview [Electronic recourse]: Available at: <http://www.accountability.org/about-us/publications/aa1000-framework-1.html>. 6 Transparency Benchmark 2010 The Crystal 2010 in association with NBA [Electronic recourse]: Available at: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/corporate-social-responsibility/reporting-disclosure/swedish-presidency/files/nat_laws_and_policy_init/dutch_transparency_benchmark_for_esg_disclosure_en.pdf. 7 Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України. / за ред. А.І. Сухорукова.– К.: Національний інститут проблем міжнародної безпеки, 2003.–64с. 8 Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності: [навч. посібник]/М.А. Йохна, В.В. Стадник.-К.: «Академія», 2005.–214с. 9. Федоренко В. Г.Шляхи підвищення ефективності інвестицій в Україні / В.Г. Федоренко. — К.: Науковий Світ, 2003.–132с. 10. Ілляшенко С.М. Економічна безпека підприємства / С.М. Ілляшенко // Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. – Суми : Університетська книга, 2012. – С. 803-818. 11 Социальная ответственность бизнеса. Корпоративная отчетность – новый фактор взаимодействия бизнеса и общества: сб. ст., лекции и выступлений / под общ. Ред. Л.Г. Лаптева. – М.: ЗАО Финансовый издательский дом «Деловой экспресс», 2004. – 310 с. 12 Портер М. Конкуренція: Учебное пособие./М. Портер.–М.: Изд.Дом. «Вильямс», 2001.– 236с.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной монографии содержится поиск ответов на те вызовы, которые возникают при поиске методологии и инструментария магистрального направления развития социально-экономических систем инновационного типа. Некоторые главы и разделы нашей работы данные проблемы рассматривают пока только на уровне их понимания и осмысления, а не окончательного разрешения.

Исследование позволяет сделать вывод о том, что необходимо:

- актуализировать вопрос развития в Украине региональных инновационных экосистем как составляющей формирования модели инновационного развития Украины;

- усилить поиск возможных путей развития и поддержки инновационной активности на принципах открытых инноваций;

- сосредоточить внимание на поддержке процессов перехода украинских предприятий и организаций к концепции социально - ответственного бизнеса;

- сосредоточить внимание на формировании общей инновационной культуры в Украине и активизации исследований по этому направлению;

- активизировать издание научной и учебно-методической литературы, периодических изданий по направлению инновационного развития, проводить работу по их распространению;

- консолидировать и координировать научную работу в соответствии со сформировавшимися в конкретных научных школах направлениями;

- активизировать усилия по развитию и укреплению международных научных и просветительских связей с ведущими университетами Европы для успешной адаптации Украины в мировое экономическое пространство;

- способствовать усилиям формирования национальной рамки квалификаций, постоянно мониторить потребности работодателей, исследовать компетенции, которые наиболее актуальны для реального сектора экономики;

- содействовать развитию международных научных связей, привлечению международных грантов на проведение исследований и разработку новых учебных программ;

- актуализировать вопрос оценки возможности дальнейшего инновационного развития на основе применения современных информационно-коммуникационных технологий.

Авторский коллектив, а также профессорско-преподавательский состав кафедры организации производства и управления персоналом Национального Технического университета «Харьковский политехнический институт», приглашает всех заинтересованных лиц продолжить разработку данного направления в форме научных дискуссий на семинарах и конференциях, диссертационных исследований, научно-исследовательских работ и т.д.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ПЕРЕРВА Петро Григорович
САВЧЕНКО Ольга Ігорівна
АРХІЄРЕЄВ Сергій Ігорович
БАРАННИК В'ячеслав Олексійович
БОЯРІНОВА Катерина Олександрівна
ВЕРЮТІНА Вікторія Юріївна
ГРОСУЛ Вікторія Анатоліївна
ДУНСЬКА Алла Рашидовна
КВЯТКОВСЬКА Любов Абрамівна
КОБЕЛЄВА Тетяна Олександрівна
КОСЕНКО Олександра Петрівна
КУЛІНІЧЕВ Петро Костянтинівич
МАКЕДОН В'ячеслав Владиславович
МАЛЮКИНА Дарина Ігорівна
ТКАЧЕВ Максим Михайлович

МАМАСВА Ганна Сергіївна
МАРТИНЕНКО Марина Вікторівна
МАСЛАК Ольга Іванівна
НЕМЦОВ Олександр Володимирович
НЕСТЕРЕНКО Роман Олександрович
ОСТАПЧУК Вікторія Валентинівна
ОТЛІВАНСЬКА Наталія Вікторівна
ПОБЕРЕЖНА Катерина Вікторівна
РУБЕЦЬ Дмитро Сергійович
СИНІГОВЕЦЬ Ольга Миколаївна
ТКАЧЕВА Надія Петрівна
ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В'ячеслав Леонідович
ЧИСАРИК Міклош
ЯБЛОНСКАЯ-АГУ Наталія Леонідівна

СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ **Частина 2 Стратегічні орієнтири розвитку інноваційної діяльності**

МОНОГРАФІЯ

Російською мовою

Відповідальний за випуск
Редактор
Комп'ютерна верстка

П.Г. Перерва
О.І. Савченко
Р.О. Нестеренко

Видавництво ТОВ «Щедра садиба плюс»
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:
серія. ДК № 4666 від 18.12.2013р.
61001, г. Харків, Україна, 61002, Харків, вул. Ярославська, 11.

Підписано до друку 24.12.2013. Формат 60x84 1/16. Папір офсетний.
Ум.др.арк. 9,04 Обл. вид.арк. 13,0 Замовлення № 24/122013
Тираж 300 екз. Ціна договірна
Друк: ФОП Томенко Ю.І., м. Харків, пл. Руднева, 4, Тел. 757-93-82