

СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЛЮДСЬКОГО ФАКТОРУ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ

Сучасний стан ринкової економіки України характеризується відсутністю сприятливого соціально-економічного середовища для створення інновацій у товарній політиці й виробництві, з одного боку, і недостатнім рівнем використання значного інноваційного потенціалу суспільства - з іншого. Дана проблема здобуває ще більшу актуальність в умовах переходу світової економіки до інформаційної стадії розвитку, коли знання й інформація перетворюються в товар і використовуються для досягнення економічних результатів аналогічно праці або капіталу.

Можна з упевненістю сказати, що людство вступило на шлях створення нової форми організації економіки - інноваційної економіки. Деякі російські вчені інноваційну економіку називають економікою креативною [13, с. 11]. Інноваційна економіка - це економіка суспільства, яка заснована на знаннях, інноваціях, на доброзичливому сприйнятті нових ідей, нових машин, систем і технологій, на готовності їх практичної реалізації в різних сферах людської діяльності [5]. Таким чином, інтелектуалізація економіки стає об'єктивним процесом розширення умов використання інтелектуально-креативних можливостей людей, надаючи праці інноваційного характеру.

Поряд з перетвореннями в суспільстві, де знання, нові технології й інформація, стають основним ресурсом розвитку, формується принципово новий похід, що покладений у концепцію людського розвитку. У сучасних умовах акцентується увага не тільки на зростанні добробуту людини, але й на можливості вільного

вибору людиною реалізації власних здібностей у різних сферах діяльності. Дохід повинен розглядатися не як кінцева мета, а як важливий засіб, який дозволяє поширити людський вибір в отриманні освіти, можливостей тривалого і здорового життя, формуванні такого способу життя, яке людина вважає найбільш відповідним її розумінню і потребам. Поряд із цим, у людини з'являється більше можливостей для реалізації свого потенціалу. Таким чином, з одного боку, у людини створюється можливість мати у своєму розпорядженні все більшу кількість ресурсів, що відповідає її більшому добробуту, з іншого боку - добробут впливає на виробництво й реалізацію інновацій. В остаточному підсумку зазначені фактори забезпечують економічне зростання, що створює можливість для збільшення добробуту всіх членів суспільства.

Слід зазначити, що використання людського капіталу збільшує не тільки заробітки працівника, але й доходи підприємств і держави. Вимагає уточнення й можливість капіталізації мотивацій працівників. На наш погляд, мова повинна йти про рівень культури й моральності працівника, які формують його репутацію та відповідальну поведінку, як важний вид людського капіталу.

У забезпеченні розвитку інновацій значення людського фактору є великим. У Концепції людського капіталу було зроблено спробу відобразити наявність ресурсів, які притаманні людині. Враховуючи це, необхідно показати залежність ефективного здійснення інноваційного процесу від ресурсів, якими володіють інноватори. Для цього потрібно враховувати той факт, що на інноваційну діяльність впливають відносини, які складаються між конструкторами, ученими, що створюють інновації. Саме від наявності соціального капіталу залежить рівень поширення ідей і нововведень у суспільстві. В інноваційній діяльності зростає роль обміну науково-технічною інформацією й особистими контактами між інноваторами (ученими, конструкторами). Наявність у людини комунікативних здібностей значною мірою впливає на просування інновацій. Як відзначено в роботі [7], «...комунікація займає 80% усього людського існування». Немаловажним є

майнове забезпечення інноваторів у сферах їх виробничого (наприклад, оснащення лабораторіями, робітниками місцями, технікою) і особистого життя. Виходячи із цього, очевидно, що для ефективного управління інноваційними процесами потрібно розуміти потреби й цінності людини, яка ці інновації створює. У зв'язку із цим, виникає необхідність формування системних уявлень про ресурси людської діяльності, які впливають на її здатність до виробництва інноваційних продуктів.

Проблема виявлення людських благ і ресурсів не є новою. Так, наприклад, ще А. Маршалл у фундаментальній праці «Принципи економічної науки» висував в основу економічної науки дослідження особистого багатства людини, під яким він розумів «всі ті сили, здібності й навички, які безпосередньо служать забезпеченню виробничої ефективності людини поряд з тими всякого роду діловими зв'язками й контактами, які ми вже визнали частиною багатства у вузькому розумінні цього терміна» [6, с. 117]. Представники класичної політекономії XVII-XVIII ст. (А. Смит, Т. Малтус, Дж. С. Миль), намагаючись оцінити роль людини в суспільному прогресі, вважали його не тільки джерелом, але й частиною суспільного багатства [2, с. 207].

Починаючи з кінця минулого століття, соціологами й економістами (Г. Беккер, Т. Шульц, П. Бурдьє, Дж. Коулман та ін.) були введені поняття капіталів, що характеризують сукупності людських ресурсів, які поряд з матеріальними цінностями, що традиційно розглядаються в економічній теорії, визначають можливості одержання доходів. Введення понять капіталів істотно збагачує уявлення про ресурси й цінності людини, соціальних груп і суспільства. Однак, подальший розвиток досліджень у цьому напрямку, стримує неоднозначне, а часом суперечливе трактування понять капіталів різними авторами. На наш погляд, причина цього полягає в тому, що кожний вид капіталу, трактується виходячи зі зручності проведення досліджень в обраному напрямку, а не з умови систематизації опису ресурсів людини в їхній сукупності.

Можна констатувати, що на теперішній час ще не створена цілісна та чітка методологія обґрунтування впливу всіх людських ресурсів на інноваційний розвиток. З огляду на розмаїтість ресурсів, які притаманні людині й, які вона використовує для задоволення своїх потреб, необхідною є систематизація підходів до формування потенціалу людської діяльності.

Метою роботи є системне уявлення про людські ресурси у формі потенціалу людської діяльності й обґрунтування впливу цих ресурсів на інноваційний розвиток.

У сучасній науковій літературі для позначення сукупності ресурсів, які використовуються в діяльності окремих людей, використовується термін потенціал (лат. «*potentia*» — «приховані можливості», «сила», «запаси», «кошти, які можуть бути використані» [10]). Під потенціалом людської діяльності (ПЛД) будемо розуміти систему ресурсів, використання людиною яких забезпечує її існування й розвиток у поточний період часу та у перспективі. У ПЛД, на основі наведених нижче класифікаційних ознак, будемо виділяти складові, які назвемо видовими потенціалами. Під видовим потенціалом розуміємо сукупність ресурсів, які є однорідними по визначаючим цей потенціал класифікаційним ознакам.

З погляду концепції ціннісної детермінації діяльності, ресурси людської діяльності можуть розглядатися як блага [4]. Для виявлення видової структури ПЛД виникає необхідність класифікації благ, яка б дозволила визначити склад елементів (підсистем ПЛД) і відносин між ними. Класифікація благ з об'єктивних позицій припускає абстрагування від суб'єктивних пріоритетів, які різні люди можуть надавати тим або іншим явищам.

А. Маршалл визначав блага як предмети, в яких мають потребу люди та, які “прямо або посередньо задовольняють потреби” [6, с. 112]. Аналогічний зміст вкладається у поняття благ і в сучасному їх тлумаченні: “Благо - це будь-який предмет, матеріальний або нематеріальний, який здатний у кінцевому результаті

задовольнити потреби споживача або бути використаним для відповідних цілей виробником” [3, с. 13].

Для здійснення класифікації благ необхідно визначити різні критерії їх розмежування та вироблені цими критеріями поділ благ за різними видами. Блага, насамперед, поділяються на приватні й суспільні. Конкурентним називається таке благо, використання якого однією особою виключає його одночасне використання іншою особою. Неконкурентними є такі блага, одержання вигід від споживання яких даною людиною містить у собі можливість для інших людей одержання від подібного блага таких же вигід у тому ж самому відношенні [3, с. 294].

Вилученими зі споживання є такі блага, володіння правом використання якими даною людиною одночасно означає для нього можливість перешкодити всім іншим людям споживати подібне благо. Одночасно конкурентним й вилученим благам притаманні властивості, які роблять їх максимально пристосованими для обігу в ринковому кругообігу. Саме тому подібні блага називають приватними. Споживання приватного блага будь-якою людиною робить практично неможливим для всіх інших людей споживання цього ж блага в тім же відношенні без дозволу його власника. На відміну від чистих приватних благ чистими суспільними будуть вважатися такі блага, які поєднують у собі невисокий рівень конкурентності з невисоким рівнем вилученості інших людей зі споживання [3, с. 295-297]. До суспільних благ відносяться соціальні норми, складові природного середовища та ін.

Приватні блага можуть бути класифікованими за такими основними ознаками: 1) за фізичним зв'язком з людьми, 2) за характером джерел формування; за їхньою природою, 3) за призначенням.

За характером фізичного зв'язку з людьми блага можуть бути об'єктованими (деперсоніфікованими) та персоніфікованими. Об'єктовані блага можуть бути переданими для свого використання від однієї до іншої особи без втрати своїх властивостей. Завдяки цьому на ці блага повністю розповсюджують-

ся усі можливі правомочності їх власника, що відповідають існуючим у суспільстві нормам права, санкціонування та дотримання яких забезпечується державою.

Персоніфіковані блага складаються із здібностей людини, які можуть використовуватися нею для отримання або збільшення її доходів. Персоніфіковані блага втілюються, є інкорпорованими в окремих людях, складають їх властивості і тому не можуть бути фізично переданими для володіння іншим особам. Людина, яка має певні здібності до продуктивної діяльності, є не тільки єдиним носієм цих здібностей, але й єдиним “природним” їх розпорядником. Тому права на персоніфіковані блага можуть передаватися з боку їх носія іншим особам лише частково, як право використання праці людини. Зміст прав на використання людських здібностей, що можуть передаватися, визначається нормами права про працю.

За своєю природою блага можуть бути поділені на матеріальні, фінансові та нематеріальні (ідеальні). Зокрема, така класифікація благ використовується під час розгляду активів підприємства з точки зору “форми їх функціонування” [1, с. 59-61].

Всі матеріальні і фінансові блага є об’єктивованими. При цьому матеріальні блага мають речовинну форму. Стосовно підприємства матеріальні і фінансові блага поділяються на обігові та позаобігові активи [1, с. 62].

Нематеріальні блага можуть бути об’єктивованими та персоніфікованими. Усі нематеріальні об’єктивовані блага мають інформаційну природу. Тому користування ними передбачає наявність матеріальних носіїв, які здатні відтворювати зафіксовану інформацію у доступній для сприйняття людиною формі (візуальній, звуковій), та певних знакових системи (мови, математичних символів, графіків), які забезпечують однакове трактування смислу інформації при її фіксуванні та відтворенні.

Нематеріальні об’єктивовані цінності у відповідності зі своїм змістом та призначенням можуть бути об’єднані у такі групи: об’єктивовані креативні блага, інституціоналізовані блага, інформаційно-довідкові блага.

Об'єктивовані креативні блага представлені наступними видами: винаходи, промислові зразки і моделі товарів, комп'ютерні програми, текстові матеріали наукового, методичного та дидактичного значення, твори мистецтва, описи результатів науково-технічних та організаційно-управлінських розробок (“ноу-хау”) та ін.

До інституціоналізаційних благ відносяться: 1) документальні посвідчення про права на певні дії або види діяльності, а також про права власності або користування певними благами (ліцензії, свідоцтва, посвідчення); 2) документи про існуючі угоди; 3) документальні посвідчення, які сприяють створенню репутації, отриманню прав на певні дії або види діяльності та інші документальні матеріали.

Інформаційно-довідкові блага включають відомості, які стають або можуть стати в нагоді при прийнятті різних рішень.

Креативні блага разом з правами власності на них відносяться до нематеріальних активів. Найбільш типовими формами захисту прав на об'єктивовані креативні блага є патенти; авторські права; використання права комерційної таємниці.

Складовими нематеріальних активів є: патентні права на користування винаходами; права на промислові зразки і моделі товарів, права на комп'ютерні програми, зокрема ліцензії від їх розробників на користування копіями; ексклюзивні права використання товарного знаку та торгової марки та ін.

Серед персоніфікованих благ виділяються дві їх групи: 1) внутрішні персоніфіковані блага (здібності, знання, вміння, навички), що безпосередньо втілюються в окремих людях та 2) зовнішні персоніфіковані блага, які проявляються у персоніфікованих відношеннях до індивіда інших людей (впізнавання, повага, довіра, симпатія), а також з боку різних соціальних груп, держави, суспільства в цілому.

У залежності від призначення блага можуть спрямовуватися у виробництво, для споживання або для накопичення. При цьому виробництво розуміється у ши-

рокому смислі як “перетворення одних об’єктів в інші” [3, с. 13], тобто охоплює процеси не тільки створення благ, але й їх трансформації (обміну, розподілу). Важливо відмітити, що більшість видів благ має такі властивості, при яких виявляється можливим їх розподіл одночасно за декількома напрямками використання. Наприклад, будівлі, побутова техніка, меблі можуть використовуватися і для споживання, і у виробництві, і у вигляді товарних запасів для використання у майбутньому.

Об’єктивовані блага власника (матеріальні, фінансові, нематеріальні) визначають його майно, і тому, у подальшому дослідженні, ми будемо називати їх майновими цінностями.

Відповідно до наведеної класифікації благ ресурси ПЛД можуть бути об’єднані в п’ять груп, які будемо називати видовими потенціалами: людський потенціал; майновий потенціал; потенціал соціальних відносин; потенціал умов середовища; потенціал самоуправління.

Людський потенціал представляє собою внутрішні нематеріальні персоніфіковані блага людини, які обумовлені її психофізичними якостями. Людський потенціал - це сукупність здібностей, навичок і вмінь, які можуть бути використані для досягнення індивідуальних і суспільних цілей - як інструментальних, пов’язаних із забезпеченням необхідних умов життєдіяльності, так і екзистенціальних, що включають розширення самих потенцій людини та можливостей її самореалізації. Людський потенціал має сукупність характеристик, які відображають його фізичний потенціал (здоров’я (тілесне й душевне), що забезпечує загальну життєздатність людини (рівень працездатності, зовнішні фізичні дані, які можуть використовуватися для мобілізації інших видів ресурсів)) і потенціал здібностей і знань (визначається обсягом, якістю інформації й знань людини про зовнішній світ, природне і соціальне, а також самопізнанням).

Майновий потенціал складають майнові блага, до яких належать усі об’єктивовані блага (матеріальні, фінансові, нематеріальні), які знаходяться у

володінні суб'єкта діяльності (див. вище класифікацію благ). Ці блага можуть створюватися за рахунок власних та позикових ресурсів та називаються ще валовими активами [1, с. 63].

Під **потенціалом соціальних відносин** розуміємо зовнішні нематеріальні персоніфіковані блага людини, обумовлені здатністю впливу на інших людей, соціальні групи. Даний вид потенціалу відображає у сукупності або окремі аспекти таких видів капіталів, як соціальний, культурний, адміністративний, політичний, символічний капітали та комунікаційний потенціал. Поняття «капітал» більшістю авторів [1, 9, 11] розглядається, насамперед, як сукупність благ. Тому, розкриття сутності капіталів будемо пов'язувати з визначенням їх як певного різновиду благ.

Соціальний капітал як особливе явище сучасної соціально-економічної дійсності став об'єктом вивчення порівняно недавно – наприкінці ХХ-го століття. Інтерес до цього явища був пов'язаний, зокрема, з тим, що пануючий як концептуальна парадигма людської поведінки «економічний детермінізм» виявився не здатний пояснити деякі реалії не тільки громадського життя, але й ринку праці й трудових відносин.

Соціальний капітал з'являється на базі соціальних зв'язків, але формується та реалізується через відносини, у процесі, динаміці. Стосовно людини, соціальний капітал відображає його здібності активного спілкування й партнерства, які засновані на особистих зв'язках і довірі, утворюється з його бажання проявляти ініціативу, думати, прикладати зусилля, а також уміння домовлятися, створювати нові форми взаємодії. Збільшення довіри й надійності в процесі реалізації соціальних відносин є кількісною мірою, що дозволяє розглянути соціальний капітал людини як самозростаючу цінність у вартісному еквіваленті. Що стосується інноваційної діяльності, то від якості взаємодій між ученими, конструкторами, споживачами інновацій, у контексті їхнього застосування залежить ефективність здійснення даного виду діяльності. Таким чином, у визначенні соціального капі-

талу інтегровані категорії різної природи: соціальні - зв'язки й відносини; економічні - дія й ресурси; етичні - довіра.

Роль *культурного капіталу* у встановленні соціальних відносин між виробниками інновацій визначається рівнем культури певної соціальної групи, відповідно з яким її члени можуть розпізнавати не тільки один одного, але й стратегії, принципи дії інших суб'єктів господарювання. Його нагромадження пов'язане з характеристикою середовища, у якій проходила соціалізація індивіда або групи (наприклад, місце проживання в період навчання в школі, рівень освіти батьків й т.ін.).

Адміністративний капітал пов'язаний зі здатністю одних суб'єктів регулювати доступ до ресурсів і видів діяльності, у тому числі інноваційної, інших суб'єктів, використовуючи особливі позиції влади й авторитету. Наприклад, на рівні підприємства - це здатність управлінського персоналу приносити прибуток, його націленість на високоприбутковий результат. Керівники також беруть участь у прибутках за результатами своєї управлінської діяльності, яка також піддається обліку.

Політичний капітал припускає здатність людини репрезентувати інтереси інших суб'єктів (індивідів і груп), які делегують йому права на представництво своїх інтересів (уміння й навички ведення політичної пропаганди, харизма політика, політична ідеологія та ін. політичні фактори). Він може бути представлений партіями й суспільними рухами, готовими до здійснення колективних дій. Особистісний політичний капітал являє собою капітал особистих потенцій, здібностей, популярності як серед виборців, так і серед еліти тощо. Таким чином, політичний капітал розглядається в сукупності як суспільне визнання заслуг суб'єкта політичної діяльності, багатство взаємозв'язків у соціальному просторі, наявність суспільної підтримки й усвідомленої платформи в політичній діяльності. Тим самим політичний капітал також залежить від загальної культури (культурного капіталу) суб'єкта політичної діяльності.

Символічний капітал означає здатність людини до виробництва думок, маніпулювання різними способами оцінок наявних і потенційних ресурсів. В цьому відношенні всі інші види капіталів залежать від символічного капіталу. Поняття символічного капіталу у П. Бурдьє спочатку позначало приблизно те ж саме, що й «соціальний капітал» Дж. Коулмена. Це той кредит довіри, що полегшує будь-який акт соціального обміну та про економічну вигідність якого прийнято мовчати. Слід зазначити, що деякі дослідники вважають символічний капітал видом культурного, інші, навпаки, культурний капітал відносять до однієї з найважливіших форм символічного капіталу. У роботі [8] така плутанина пояснюється тим, що «...і культурний, і символічний капітал засновані на знанні: у першому випадку це отримана освіта й загальна культурна компетентність, у другому - експертний вплив, тобто влада, заснована на знанні й визнанні авторитетності цього знання іншими людьми».

Комунікативний потенціал особистості визначається мірою й формами її товариськості, характером і міцністю контактів, що встановлюються нею з іншими людьми [12, с. 279-280]. До якостей особистості й своєрідних умінь, які забезпечують успішний комунікативний процес, можна віднести наступні здібності людини: управляти своєю поведінкою при спілкуванні, комплекс здібностей, пов'язаних з розумінням та урахуванням при спілкуванні особливостей іншої людини, з уміннями моделювати особистість іншого; встановлювати, підтримувати контакт, емоційно відгукуватися на стан партнерів спілкування, передавати й перехоплювати ініціативу в спілкуванні; сформулювати й реалізувати власну індивідуальну програму спілкування; до самотимуляції й до взаємної стимуляції в спілкуванні; оптимально будувати свою мову в психологічному відношенні. Особлива увага при цьому акцентується на групі здібностей, які пов'язані з володінням технікою спілкування й контакту: психологічно правильно вступати в процес взаємодії; підтримувати контакти, постійно стимулювати як власну активність, так і активність співрозмовника; прогнозувати можливі шляхи розвитку

ситуації, у рамках якої розвертається комунікація; уміння переборювати психологічні бар'єри; адекватно ситуації вибирати жести, міміку, манеру поведінки й т.ін.

Потенціал умов середовища. Відповідно до сучасних уявлень про діяльність людини її результатами являються перетворення як у зовнішньому світі, так і в самій людині, її знаннях, мотивах, здібностях [12, с. 41]. Таким чином, об'єктивну реальність людини утворює як її зовнішнє, так і внутрішнє середовище. Зовнішнє середовище представляють зовнішні, стосовно людини, об'єкти та їх властивості, які характеризують її фізичне й соціально-економічне оточення. Внутрішнє середовище визначається об'єктами матеріальної й ідеальної природи, а також властивостями цих об'єктів, які характеризують людину як одночасно біологічну, розумну й духовну істоту. При цьому усвідомлювана людиною об'єктивна реальність утворює **поле його уявлень**, яке охоплює його внутрішнє й зовнішнє середовище.

Сукупність уявлень людини про себе самого називається в психології само-свідомістю [12, с. 236]. «Я» сучасної людини спостерігає за своєю особистістю, так якби вона була чимсь відмінною від неї. Пізнання людиною своїх особистих особливостей відбувається в ході рефлексії. У її ході суб'єкт конструює ситуацію самопізнання та знання, які її відображають, у просторі, окремому від простору ситуацій і знань, які конструюються й використовуються в поточній діяльності. Завдяки цьому суб'єкт може визначати себе або в позиції суб'єкта поточної діяльності, або в позиції суб'єкта, який відсторонено аналізує свою діяльність із використанням наявної про неї в пам'яті інформації (позиція рефлексії).

До умов діяльності відноситься все те, що впливає на зміст, ефективність і надійність дії. При цьому умови діяльності розглядаються людиною як даності, які на відміну від цінностей не можуть бути їм змінені або безпосередньо використані. При плануванні своїх дій людина виходить із умов діяльності, ураховує їх, використовує знання про їх.

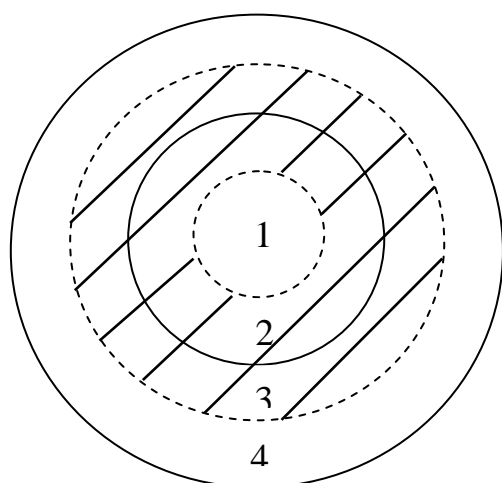
Під **потенціалом умов діяльності** будемо розуміти відносну привабливість характеристик реального середовища діяльності в порівнянні з деякими базовими умовами.

Залежно від джерела впливу на діяльність в умовах діяльності можуть бути виділені умови зовнішнього й внутрішнього середовища діяльності. **Умови зовнішнього середовища діяльності** визначаються об'єктивними законами матеріальної природи, станом й відносинами об'єктів у сучасний момент часу, прийнятими нормами поведінки у суспільстві, культурою соціального оточення, асортиментом і якістю доступних для споживання товарів і послуг, обсягами попиту на ресурси та їх мінливими вартостями, витратами на розробку й виробництво нових виробів, характеристиками екологічного середовища місця роботи й проживання та ін. **Умови внутрішнього середовища діяльності** людини створюють її стан здоров'я, фізичні й інтелектуальні здібності, характер і темперамент людини та ін.

Таким чином, ПЛД розглядається як динамічна система, функціонування якої здійснюється шляхом трансформації цінностей у певних умовах діяльності. При цьому середовище діяльності відображається в **полі уявлень** суб'єкта характеристиками його відповідних власних ресурсів і умовами, що визначають ефективність трансформації ресурсів і можливості непередбачених впливів на ресурси, що приводить до їх позитивних або негативних змін (стихійні лиха, техногенні катастрофи, результати прийняття нових нормативних актів, спонсорська допомога й т. ін.). Схема поля уявлень суб'єкта діяльності представлена на рис. 1.

Потенціал самоврядування визначають ціннісні орієнтації суб'єкта діяльності (соціальної, культурні, поведінкові), здатності до самооцінки, аналізу середовища, формуванню цілей, зосередженню уваги й зусиль на їх досягненні, а також загальні здатності й знання в сфері менеджменту. Мова йде про єдність психологічних та ідеологічних моментів, свідомості особистості й її самосвідомості, які

виробляються за допомогою емоційно-вольових та інтелектуальних механізмів, розкриваючись у її світовідчутті, світогляді й світоустремленні.



- 1, 2, 3, 4 - поле людської діяльності;
- 1, 2 - внутрішні умови середовища;
- 3, 4 - зовнішні умови середовища;
- 1, 4 - відповідно внутрішні й зовнішні даності;
- 2, 3 - відповідно внутрішні й зовнішні цінності;
- 2 і 3 (заштриховане поле) - поле цінностей людини.

Рис. 1. Схема поля уявлень суб'єкта діяльності

Потенціал самоуправління людини своєю діяльністю утворюють: система ціннісних орієнтацій у соціальній, політичній, релігійній, естетичній (художній) сферах, тобто її ідеали, переконання й устремління; здатності до рефлексії та різнонаправленого використання всіх доступних ресурсів (коштів) діяльності; уміння об'єктивно оцінювати свої можливості одержання корисних результатів у середовищі та, на цій основі, ставити цілі, знаходити шляхи їх досягнення; здатності концентрувати свої зусилля й ресурси на досягненні поставлених цілей, вибудовувати поведінку, яка відповідає специфічній задачі або ситуації. Крім того, потенціал самоуправління відображає систему моральних цінностей і моральних установок особистості відповідно до загальнолюдських моральних норм, розуміння й прийняття людиною своєї волі, відповідальності й трансцендентності, що в загальному виді формує духовний потенціал людини.

Виконане дослідження дає можливість сформулювати основні наукові результати та **висновки**, отримані під час дослідження. Для системного уявлення про співвідношення процесу формування та реалізації інноваційних можливостей суспільства, з одного боку, та загального процесу соціально-економічного розви-

тку, з іншого, запропонована концепція потенціалу людської діяльності. З неї випливає, що на розвиток суспільства, зокрема на інноваційний розвиток, впливають всі види ресурсів людської діяльності, а не тільки, у традиційному розумінні, людський капітал.

Підходи дослідників до капіталів були використані як інструменти побудови єдиної класифікації людських ресурсів. При цьому назви видів потенціалів та їх зміст в деякій мірі відрізняються від термінів, що використовуються у базових концепціях капіталів. Запропонована нами видова структура ПЛД представляє, на наш погляд, сукупність операціональних понять, які можуть безпосередньо використовуватися в емпіричних дослідженнях. Дане дослідження спрямоване на активізацію інноваційних процесів, можливість ефективного планування й прогнозування інноваторами своєї діяльності.

Література:

1. Бланк И. А. Управление активами / И. А. Бланк. — К.: «Ника-Центр», 2000. — 720 с.
2. Длугопольський О. В. Теорія економіки державного сектора: Навчальний посібник / Длугопольський О. В. — К.: ВД «Професіонал», 2007. — 592 с.
3. Емцов Р. Г. Микроэкономика: Учебник / Емцов Р. Г., Лукин М. Ю. – М.: МГУ им. М. В. Ломоносова, Издательство «ДИС», 1997. – 320 с.
4. Заруба В. Я. Системно-деятельностный подход к социально-экономическому управлению // Экономика и кибернетика в начале XXI века. Под научной редакцией д.е.н., проф. Задорожного Г.В., к. ф.-м. наук, проф. Михайленко В.Г. Харьков: ХНУ, 2005. – С.145-187.
5. Исмаилов Т. А., Гамидов Г. С. Инновационная экономика - стратегическое направление развития России в XXI веке [Электронный ресурс] / Исмаилов Т.

А., Гамидов Г. С. // Инновации. - № 1. - 2003. - Режим доступа: <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/515>.

6. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1 / Пер. с англ. - М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. - 416 с.

7. Межличностная коммуникация [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://kachkine.narod.ru/CommTheory/6/WebComm6.htm>

8. Нестик Т. Труд, капитал, энергия. Культурный, социальный и символический капиталы (обзорный материал) [Электронный ресурс] / Нестик Т. // О ситуации в России. Альманах «Восток». - № 2(14), февраль. - 2004. - Режим доступа: http://www.situation.ru/app/j_art_325.htm.

9. Радаев В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация [Электронный ресурс] / В. В. Радаев. // Экономическая социология: электронный журнал. — Том 3. — 2002. — № 4. — С. 20-33. — Режим доступа: <http://ecsoc.hse.ru/pdf/ecsoc011.pdf>.

10. Словарь иностранных слов / Под. ред. И. В. Алехина. Изд. 6-е, перераб. и доп. — М.: Сов. энциклопедия, 1964. — 784 с.

11. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А. М. Прохоров. - 2-е изд. - М.: Советская энциклопедия, 1982. - 1600 с.

12. Столяренко О. Д. Основы психологии. Издание третье, переработанное и дополненное. Серия «Учебники, учебные пособия» / Столяренко О. Д. - Ростов-на-Дону, Феникс, 2000. - 672 с.

13. Ясин Е. Модернизация и общество / Е. Ясин // Вопросы экономики. — № 5. — 2007. — С. 4-29.

Дана робота присвячена дослідженню потенціалу людської діяльності. Обґрунтовано концепцію потенціалу людської діяльності, що відповідає уявленням про ціннісні орієнтації людського розвитку. На основі класифікації благ (цінностей, ресурсів) обґрунтоване структурування потенціалу людської діяльності

залежно від видів його складових: людського потенціалу; потенціалу соціальних відносин; майнового потенціалу; потенціалу умов середовища; потенціалу самоуправління. Обґрунтовано вплив всіх видів ресурсів людської діяльності на інноваційний розвиток економіки.