

и страхования. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Анкил, 2003. – 159 с. 14. Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение / Пер. с англ. – М.: Наука, 1970. – 708 с. 15. Човушян Э.О., Сидоров М.А. Управление риском и устойчивое развитие. – М.: Изд-во РЭА имени Г.В. Плеханова, 1999. – 528 с.

УДК 338.24:330.341.1

М.П. Офік

Національний університет “Львівська політехніка”

МІСЦЕ І ПРИНЦИПИ КООПЕРУВАННЯ В СИСТЕМІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© Офік М.П., 2010

Уточнено принципи і об’єкти інноваційного розвитку, способи кооперування, послідовність етапів ідентифікування завдань інноваційного розвитку, які доцільно реалізовувати на засадах формування кооперативних відносин, а також конкретизовано параметри, які характеризують теперішній рівень інноваційного розвитку підприємства.

Ключові слова: інноваційний розвиток, об’єкти інноваційного розвитку, способи кооперування, кооперативні відносини, етапи ідентифікування завдань.

THE LOCATION AND PRINCIPLES OF COOPERATION IN THE SYSTEM OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE INNOVATION DEVELOPMENT

Principles and objects of innovative development, methods of cooperation, sequence of the stages of authentication of tasks of innovative development, which it is expedient to realize on principles of forming of cooperative relations, are specified in the article, and also parameters which characterize the present level of innovative development of enterprise are specified.

Keywords: innovative development, objects of innovative development, methods of cooperation, cooperative relations, sequence of the stages of authentication of tasks.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними проблемами. В умовах ринкових перетворень, загострення конкуренції та активізування підприємництва інноваційний розвиток є однією з умов реалізації цілей підприємств. Забезпечення інноваційного розвитку неможливе без формування кооперативних відносин між суб’єктами підприємництва. Сьогодні теоретико-методичні основи кооперування у сфері інноваційного розвитку практично відсутні. З огляду на це, проблематичним є формування і реалізація раціональних управлінських рішень у цьому напрямку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв’язання проблеми. Огляд і аналізування наукових праць за проблемою [1–9] показав, що більшість науковців приділяють увагу споживчому кооперуванню, кооперуванню у сфері виробництва, проте поза увагою залишають особливості кооперування у сфері інноваційного розвитку машинобудівних підприємств.

Цілі статті. Метою статті є уточнити принципи і об'єкти інноваційного розвитку, способи кооперування, послідовність етапів ідентифікування завдань інноваційного розвитку, які доцільно реалізовувати на засадах формування кооперативних відносин, а також конкретизувати параметри, які характеризують теперішній рівень інноваційного розвитку підприємства.

Основний матеріал дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Система інноваційного розвитку підприємства – це одна із підсистем управління, функцією якої є формування інноваційного потенціалу організації і його практичне застосування на засадах активізування креативної активності працівників, впровадження сучасних технологій, пошуку нетрадиційних шляхів вирішення виробничо-господарських проблем, покращання властивостей існуючої і створення нової продукції. Складовими елементами системи інноваційного розвитку, як і будь-якої іншої системи управління на підприємстві, є: цілі, суб'єкти і об'єкти, технології і методи, управлінські рішення, інформація та комунікації. Одним із елементів цієї системи, який чітко відрізняє її від інших систем, є об'єкти інноваційного розвитку (рис. 1).

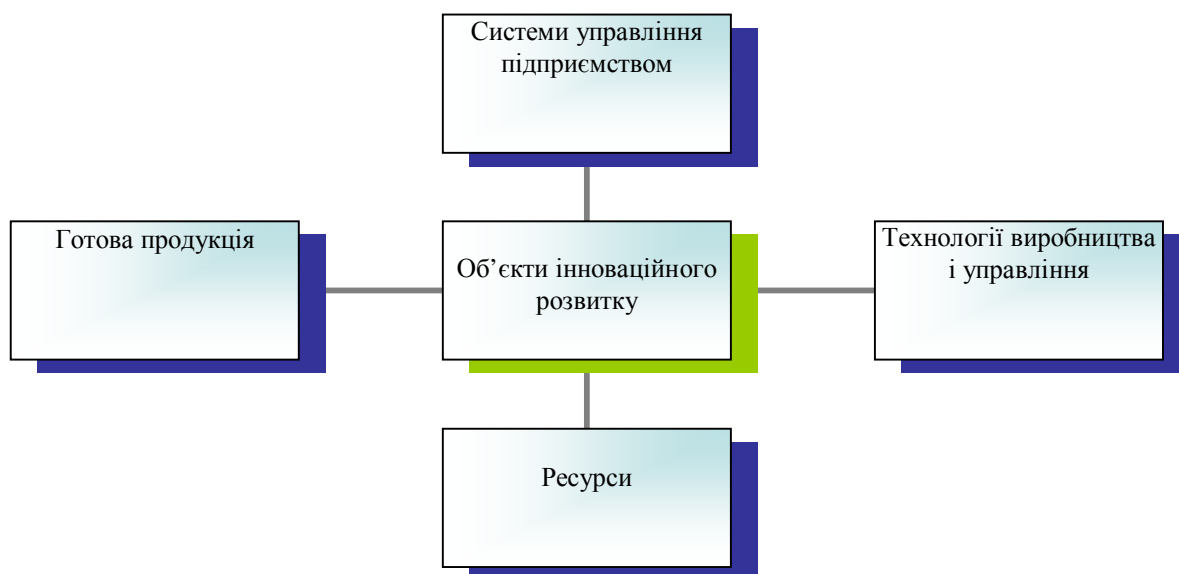


Рис. 1. Об'єкти інноваційного розвитку

Усі, без винятку, інновації, які впроваджуються на підприємствах, стосуються одного із виділених нами об'єктів інноваційного розвитку, а саме систем управління підприємством, технологій виробництва і управління, ресурсів або готової продукції. Л.Топоровська зазначає, що незалежно від того, якого саме об'єкта стосуються інновації, здебільшого, вони спрямовуються на зниження виробничих та інших витрат, підвищення якості готової продукції або створення нових продуктів [4]. З цього приводу, інші дослідники, зокрема Д. Зінкевич, Н. Тувакова, Ю. Малиновський, Ю. Кулик, Л. Мельник стверджують, що більшість об'єктів інноваційного розвитку підприємства взаємопов'язані. Так, на практиці, створення інноваційного продукту на основі використання традиційних технологій є великою рідкістю.

Часто неможливим є використати традиційну технологію виробництва і в умовах заміни раніше використовуваних сировини і матеріалів на нові, які мають інші властивості і параметри якості. До взаємопов'язаних належать також такі об'єкти інноваційного розвитку, як системи управління підприємством і технології виробництва та управління. Взаємозв'язки між цими об'єктами набувають найбільшої прозорості тоді, коли інновації спрямовані на зниження витрат і використання резервів підвищення прибутковості вкладення коштів у інноваційну діяльність [6–8].

Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що у вітчизняній і світовій практиці інноваційний розвиток промислових, зокрема машинобудівних, підприємств є результатом їхньої співпраці із іншими організаціями. Через те, що інноваційна діяльність є інтелектуаломісткою,

високотратною і ризиковою жодне підприємство не здатне досягати високих результатів інноваційного розвитку винятково за рахунок власних ресурсів. З огляду на це, співпраця (кооперування) машинобудівних підприємств з іншими організаціями є однією з основних умов інноваційного розвитку будь-якого об'єкта.

Аналізування матеріалів досліджених машинобудівних підприємств показало, що найпоширенішими предметами кооперування є: створення замкнутого виробничого циклу від видобутку сировини до збуту готової продукції кінцевому споживачу; створення нових технологій і зразків інноваційної продукції; інженерний і технологічний супровід впровадження нової технології і виробництва наукомісткої продукції; формування оптимальних логістичних систем і сертифікованих центрів сервісного і гарантійного обслуговування споживачів готової продукції; поширення інформації про пропозицію, яку створює машинобудівне підприємство і його попит на конкретні види ресурсів і технології; співучасть у фінансуванні інноваційних проектів; забезпечення зростання ринкової вартості підприємства за рахунок централізованого управління їх корпоративними цінними паперами тощо.

На рис. 2 наведено способи кооперування, які застосовують суб'єкти кооперування задля реалізації цілей інноваційного розвитку.

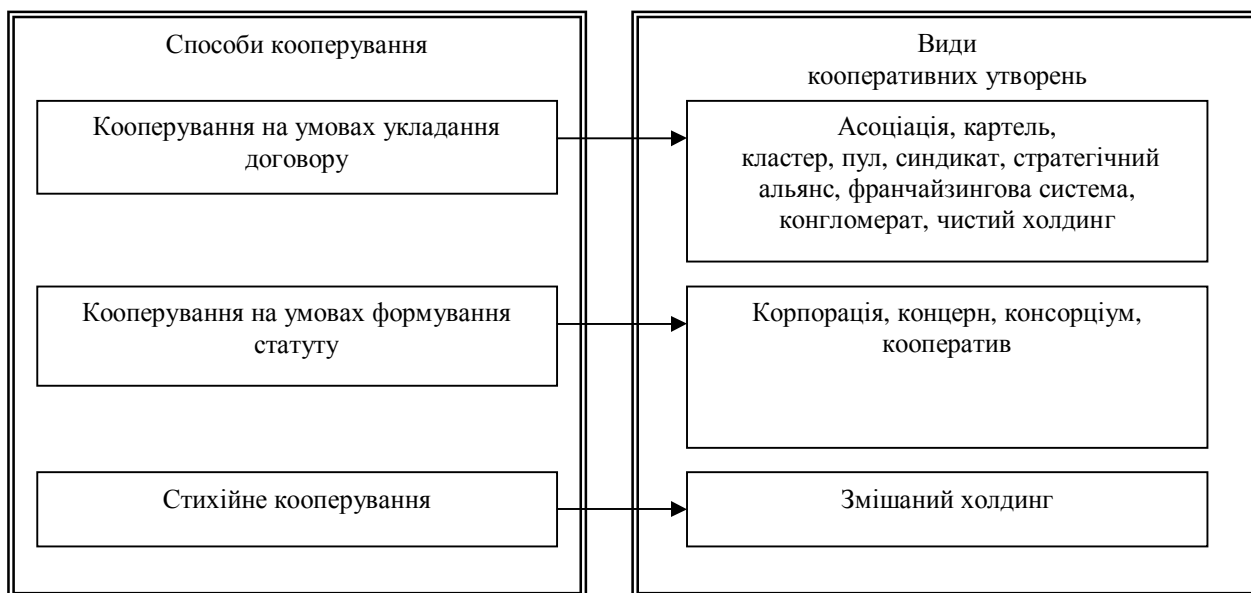


Рис. 2. Способи кооперування

Як бачимо, до них належать: кооперування на умовах укладання договору, кооперування на умовах формування статуту, а також стихійне кооперування. Перший з наведених способів найпоширеніший, оскільки він дозволяє найдемократичніше підійти до узгодження інтересів суб'єктів кооперування. До договірних форм кооперування належать асоціації, картелі, кластери, пулу, синдикати, стратегічні альянси, франчайзингові системи, конгломерати, чисті холдинги (холдинги, які створюються за взаємною згодою кількох корпорацій з метою управління їх контрольними пакетами акцій).

Достатньо поширеним є також кооперування на умовах формування статуту. У результаті застосування цього способу співпраці утворюються корпорації, концерни, консорціуми і кооперативи, тобто організації, учасники яких втрачають юридичну незалежність задля отримання нових можливостей з інноваційному розвитку.

Щодо стихійного кооперування, то до нього доцільно зарахувати формування змішаних холдингів (організації, які стали материнськими компаніями інших підприємств без їхньої на це згоди). На відміну від чистих змішаних холдингів, окрім управління пакетами акцій, займаються ще й іншими видами підприємницької діяльності, наприклад, виробництвом готової продукції,

торгівлею, транспортними перевезеннями, кредитно-фінансовою діяльністю тощо. Змішані холдинги типові в якості материнських компаній сучасних концернів, організаційно пов'язаних між собою підприємств і конгломератів-концернів, які характеризуються значною диверсифікацією [9]. Фахівці стверджують, що на практиці достатньо важко ідентифікувати чистий холдинг, оскільки він може формуватись через низку посередницьких юридично незалежних фінансових компаній, які взаємодіють на засадах джентльменських домовленостей. Найреальнішим є виявити змішані холдинги тоді, коли вони починають втручатись в управління дочірніми компаніями, зокрема, шляхом введення своїх членів правління, призначення директорів, наданням вказівок щодо цільового використання прибутків тощо. Керівники досліджених машинобудівних підприємств вказують на те, що для дочірніх компаній змішаних холдингів в таких умовах часто немає сенсу зберігати юридичну незалежність, тому вони схильні до вступу у різноманітні статутні об'єднання.

На рис. 3 наведено послідовність етапів ідентифікування завдань інноваційного розвитку, які доцільно реалізовувати на засадах формування кооперативних відносин. Важливим аспектом наведеної послідовності є виявлення джерела виникнення ініціатив щодо реалізації інновацій. Ініціатор змін, як правило, займає активну позицію у реалізації встановлених цілей і здатен, на початковій фазі співпраці, запропонувати значно ширший перелік можливих рішень від переліку, який може виробити його потенційний партнер. Це пов'язано з тим, що під час подання, так званої, «демо версії» рішення його ініціатор більше інформований про причинно-наслідкові зв'язки між факторами, які вимагають прийняття рішення, сутністю рішення, особливостями його реалізації і наслідками ініціативи. Якщо ініціатива змін виходить із зовнішнього середовища організації, то власники і керівники підприємства оцінюють прийнятність ініціатив і відхиляють або приймають їх. У разі прийнятності ініціатив підприємству доцільно обрати оптимальні форми кооперування, а також суб'єктів, з якими будуть реалізовуватись інноваційні ініціативи.

Наступним кроком є вироблення стратегії інноваційного розвитку, конкретизація завдань, які необхідно виконати для реалізації встановлених цілей, і їхня реалізація. Ініціатива щодо інноваційного розвитку організації може виходити також із внутрішнього середовища, тобто від власників і суб'єктів управління підприємством. Цей варіант вимагає виявлення спонукальних факторів, які зумовили ініціативи змін і, на основі цього, конкретизацію цілей інноваційного розвитку.

Після встановлення цілей необхідно оцінити можливості підприємства щодо їхньої реалізації в умовах збереження контролю над капіталом підприємства. Якщо можливості організації прийнятні для реалізації встановлених цілей, то керівники організації формують стратегію інноваційного розвитку, конкретизують і реалізують завдання, які необхідно виконати для реалізації встановлених цілей. Нездатність організації реалізувати встановлені цілі власними силами вимагає напередодні формування стратегії обрати оптимальні форми кооперування, а також суб'єктів, з якими реалізуватимуть інноваційні ініціативи.

Прийняття рішення про доцільність кооперування в системі інноваційного розвитку машинобудівного підприємства доцільно приймати на основі оцінювання очікуваних змін.

У результаті узагальнення огляду літературних джерел [1–9], виділено характеристики інноваційного розвитку машинобудівного підприємства, на основі яких доцільно оцінювати його рівень (рис. 4), а також проведено аналіз змін на кількох машинобудівних підприємствах, які виступали суб'єктами кооперування (ВАТ «МЗТМ», ВАТ «Азовобшемаш», ВАТ «ГСКТІ», ВАТ «Маріупольський термічний завод» і ВАТ НДІ «Перетворювач»).

Дослідження показало, що протягом 2005–2009 рр. в середньому у середовищі досліджуваних підприємств вартість інноваційного устаткування у загальній вартості використовуваного устаткування зросла на 12,6 %, кількість отриманих підприємствами патентів на винаходи і розробки на 10,4 %, рівень опору працівників змінам на 26,22 %, частка реалізованих інноваційних ідей у загальному обсязі висунутих на 36,2 %, частка інноваційної продукції у загальному обсязі продукції, яку виробляють підприємства на 11,7 %, частка інноваційних матеріалів і сировини у загальному обсязі використовуваних матеріалів і сировини на 7,8 %, частка витрат на розвиток інноваційної діяльності у загальному обсязі витрат підприємства на 0,02 %, рівень інтелектуаломісткості продукції підприємств на 28,9 %.

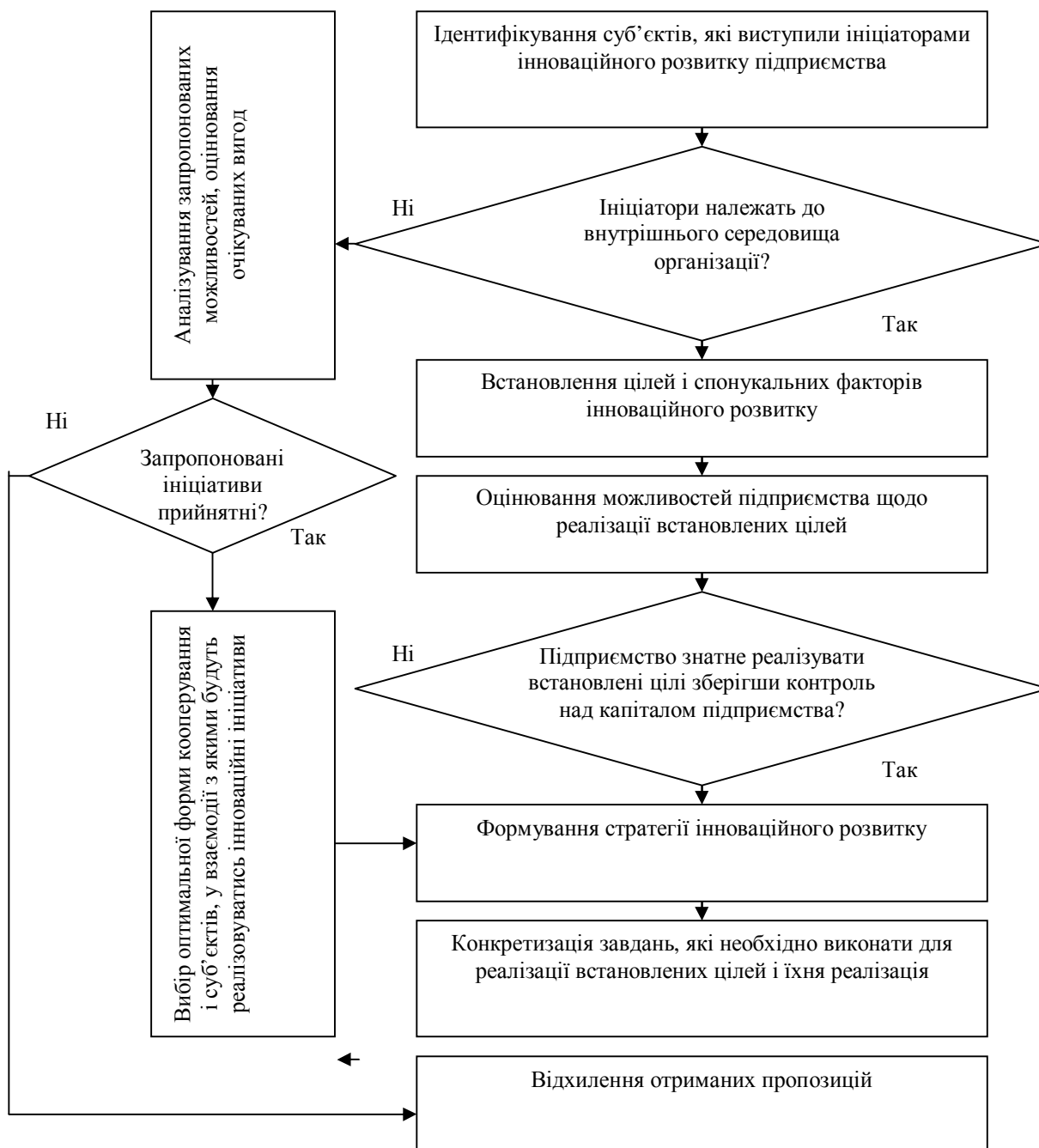


Рис. 3. Послідовність етапів ідентифікування завдань інноваційного розвитку, які доцільно реалізовувати на засадах формування кооперативних відносин

Доцільно відзначити, що необхідно розрізняти очікуваний рівень інноваційного розвитку і рівень ефективності кооперування. У виконаному дослідженні ефективність кооперування розглядається як економічна, управлінська і маркетингова категорія, тобто рівень інноваційного розвитку суб'єктів кооперування є лише одним з аспектів ефективності кооперування. Побудова кооперативних відносин в системі інноваційного розвитку підприємства вимагають дотримання певних принципів, зокрема принципу узгодженості цілей і способів їхньої реалізації, раціоналізації ресурсного забезпечення інноваційного розвитку, забезпечення приросту інноваційного потенціалу, підвищення рівня трансферних можливостей суб'єктів кооперування, покращання їхньої інвестиційної привабливості, фінансової стійкості, зростання рівня якості машинобудівної продукції.



Рис. 4. Характеристики інноваційного розвитку машинобудівного підприємства

Сутність принципу узгодженості цілей і способів їхньої реалізації полягає у тому, що під час формування кооперативних відносин у формі створення договірних об'єднань їхні учасники повинні здійснювати побудову системи цілей, в якій цілі окремих суб'єктів мають не суперечити, а сприяти реалізації спільних цілей. Для досягнення такої узгодженості необхідно кілька умов, а саме: 1) загальні і локальні цілі мають бути конкретними, тобто чітко визначеними у просторі і часі; 2) суб'єкти кооперування повинні мати спільну базу даних про їхній сучасний стан і перспективи співпраці; 3) обрання способів реалізації встановлених цілей має здійснюватись на засадах колективного формування управлінських рішень. Вказані умови, як правило, виконуються на практиці шляхом створення спільної (інтегрованої) для суб'єктів кооперування автоматизованої системи інформаційного забезпечення. Без такої системи узгодження цілей і способів їхньої реалізації неможливе. На рис. 5 наведено інтегровану модель інформаційного забезпечення суб'єктів кооперування, яку доцільно впроваджувати для досягнення узгодженості цілей і способів їхньої реалізації.

Впровадження такої моделі є достатньо проблематичним за будь-якої форми кооперування, проте особливо важко її застосувати суб'єктам, які об'єднуються на договірних умовах. Фахівці стверджують, що в суб'єктів договірних об'єднань узгодженість інтересів є дуже кон'юнктурною. Через це ступінь довіри один до одного достатньо низький. Як наслідок, спроба створити постійно обновлювані загальні для усіх суб'єктів кооперування бази даних майже нереалістичне завдання. Керуючись власними інтересами і потребою безпеки суб'єкти договірних відносин, здебільшого, не погоджуються на формування спільних баз даних і дотримання спільних правил безпеки в управлінні кооперативним утворенням. Щодо кооперативних формувань, які створені шляхом статутного і стихійного кооперування, то інтегровані моделі інформаційного забезпечення суб'єктів кооперування зустрічаються у них достатньо часто.

Це пов'язано з тим, що в цих кооперативних утвореннях системи управління побудовані вертикально, тобто існує чітка ієрархія, яка передбачає конкретну субординацію відносин у середині кооперативного утворення. У таких об'єднаннях, як корпорація, концерн, консорціум, кооператив, змішаний холдинг

відсутність хоча б одного з елементів інтегрованої моделі неможливе, оскільки власники таких кооперативних утворень повністю володіють юридичними правами, пов'язаними з використанням ресурсів організації і набувають усіх відповідних до чинного законодавства зобов'язань, що забезпечує необхідну ієрархізованість і субординованість в управлінні.

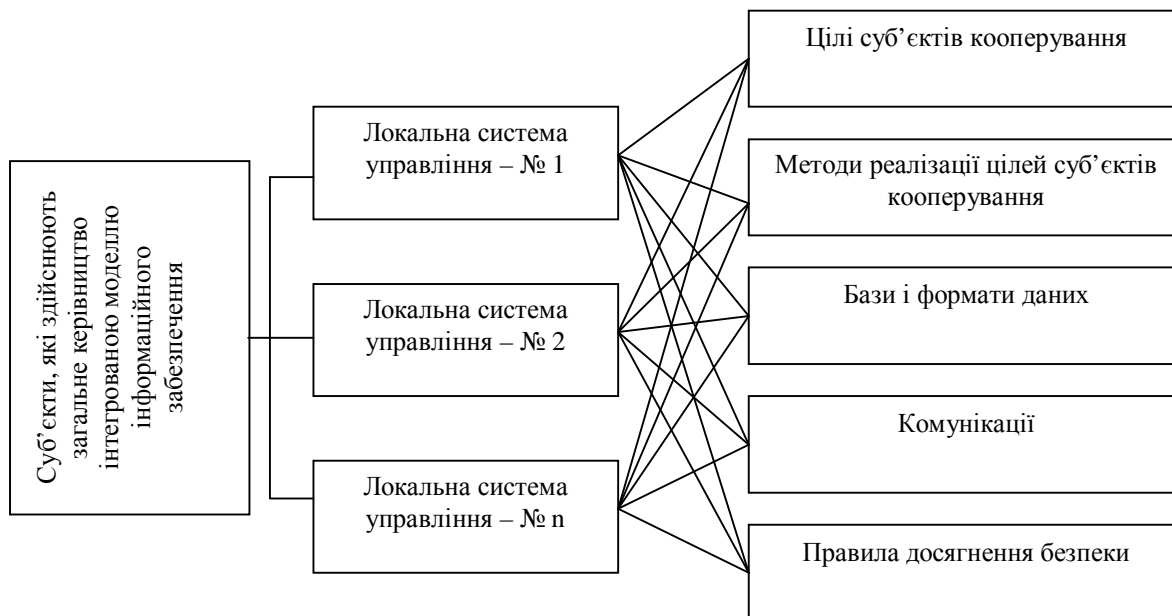


Рис. 5. Інтегрована модель інформаційного забезпечення суб'єктів кооперування, яку доцільно впроваджувати для досягнення узгодженості цілей і способів їхньої реалізації

Щодо принципу раціоналізації ресурсного забезпечення інноваційного розвитку, то необхідно відзначити, що на різних етапах інноваційного процесу економічна ефективність використання ресурсів інноваційного розвитку різна, тому критерії раціональності використання ресурсів на кожному з етапів інноваційного розвитку мають відрізнитись. У цьому разі, на етапі проведення НДДКР раціональність використання ресурсів доцільно оцінювати на засадах аналізу результатів креативних пошуків, на етапі виробництва і споживання інноваційної продукції раціональність необхідно вимірювати шляхом ідентифікування кількості бракованої продукції, понаднормативних витрат матеріалів, виявлення терміну простою виробничого обладнання тощо. Своєю чергою на етапі удосконалення та модифікації інноваційної продукції критерієм раціональності використання ресурсів є тривалість періоду життєвого циклу інноваційної продукції. Дотримання цих критеріїв суб'єктами кооперування під час розвитку інноваційної діяльності сприятиме: диференційованому в часі і просторі бюджетуванню інноваційних проектів; реалістичності оцінювання витрат на розробку і реалізацію інновацій; всесторонності аналізу резервів підвищення раціональності використання витрат на розвиток інноваційної діяльності підприємств; обґрунтованості рішень щодо продовження або завершення роботи над конкретними інноваційними проектами; адекватності оцінювання грошових потоків за фазами інноваційного процесу підприємства тощо.

Одним з важливих принципів кооперування в системі інноваційного розвитку машинобудівних підприємств є забезпечення приросту інноваційного потенціалу. Інноваційний потенціал – це сукупність інтелектуальних, виробничих, фінансових та інших можливостей організації щодо формування інноваційних ідей, впровадження інноваційних технологій і створення інноваційної продукції. Інноваційний потенціал є факторною ознакою інноваційного розвитку. З огляду на це, сутність зазначеного принципу полягає у тому, що формування кооперативних відносин має базуватись на умовах активізування процесу пошуку інноваційних ідей, набуття досвіду суб'єктами кооперування у створенні об'єктів інтелектуальної власності, забезпеченні альтернативних механізмів реалізації інновацій тощо. Інноваційний потенціал машинобудівного підприємства, з одного

боку, є факторною ознакою інноваційного розвитку, тобто сукупністю умов, необхідних для розробки і впровадження інновацій, а, з іншого, формування інноваційного потенціалу відбувається під час і в результаті інноваційного розвитку підприємства. Отже, «інноваційний потенціал» та «інноваційний розвиток» є поняттями, які взаємодоповнюють одне одного. З позицій сучасної теорії інформатизації суспільства, а також положень теорії систем взаємодію вказаних категорій можна описати моделлю системи типу «зворотний зв'язок» (рис. 6). Як бачимо, наведена модель демонструє систему, в якій параметри, що характеризують її стан, взаємно впливають один на одного. Як наслідок, будь-яка дія над системою неминуче призводить до змін кожного з її параметрів. Користуючись наведеною моделлю для пояснення взаємодії вищенаведених понять доцільно відзначити, що формування інноваційних ресурсів суб'єктами кооперування, як процес створення інноваційного потенціалу, певною мірою є ознакою інноваційного розвитку підприємства.

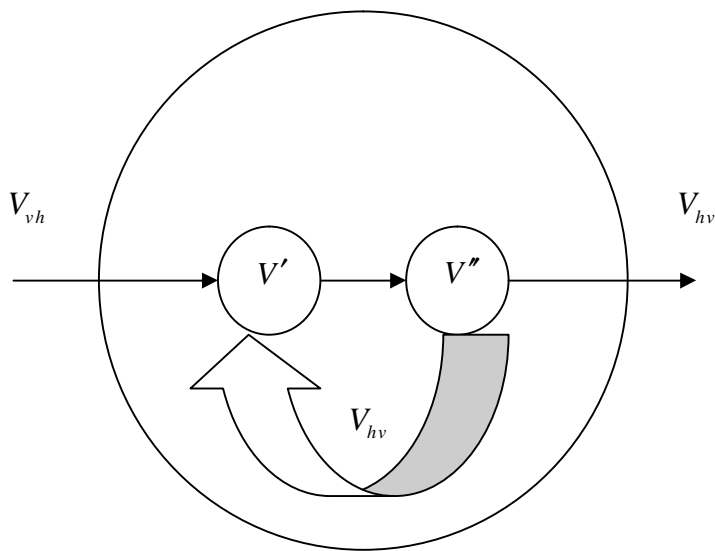


Рис. 6. Модель системи типу «зворотний зв'язок» [10]:

V_{vh} – вхідний потік; V_{hv} – потік зворотного зв'язку; V' і V'' – змінні стану системи

Свою чергою реалізація суб'єктами кооперування програм інноваційного розвитку, незалежно від рівня їхньої ефективності, є ознакою приросту інноваційного потенціалу. У цьому випадку рівнем ефективності інноваційної діяльності можна знехтувати, оскільки факт реалізації програм інноваційного розвитку забезпечує суб'єктам кооперування досвід у реалізації інновацій і певні професійні навички, які є важливими складовими інноваційного потенціалу, тобто репрезентують здатність суб'єктів кооперування створювати інноваційні ідеї і реалізовувати їх. Закономірно виникає питання – як здатності пов'язані з можливостями? Результати емпіричних досліджень, які проводились методами спостереження і порівняння, дозволяють стверджувати, що інноваційний потенціал є сукупністю здатностей і можливостей. Здатності вказують на наявність досвіду і вміння розробляти інноваційні ідеї та їх реалізовувати, а можливості є сукупністю економічних, правових, соціальних та інших умов, які необхідні для практичного використання наявного досвіду і вмінь. Одним із принципів кооперування в системі інноваційного розвитку підприємств є підвищення рівня трансферних можливостей суб'єктів кооперування. У цьому разі під трансферними можливостями розуміємо наявність у підприємства усіх необхідних умов для реалізації інноваційної продукції, науково-технічної інформації у формі прав інтелектуальної власності, фінансових ресурсів іншим суб'єктам господарювання. Під необхідними умовами для реалізації трансферу доцільно розуміти наявність: об'єктів трансферу; комунікацій із потенційними реципієнтами інноваційної продукції, науково-технічної інформації, фінансових ресурсів; кадрів відповідної кваліфікації, які можуть надавати технологічну, інженерну, фінансову та іншу консультативну допомогу отримувачам об'єктів трансферу. Сутність цього принципу полягає у тому, що внаслідок кооперування вищезазначені умови повинні покращуватись, тобто має

розширюватись перелік об'єктів трансферу, комунікаторів і комунікаційних каналів, способів і джерел отримання та передавання інформації, чисельність і рівень професійної підготовки інженерів, технологів, фінансистів, маркетологів тощо. На рис. 7 наведено динамічну модель використання машинобудівним підприємством його трансферних можливостей.

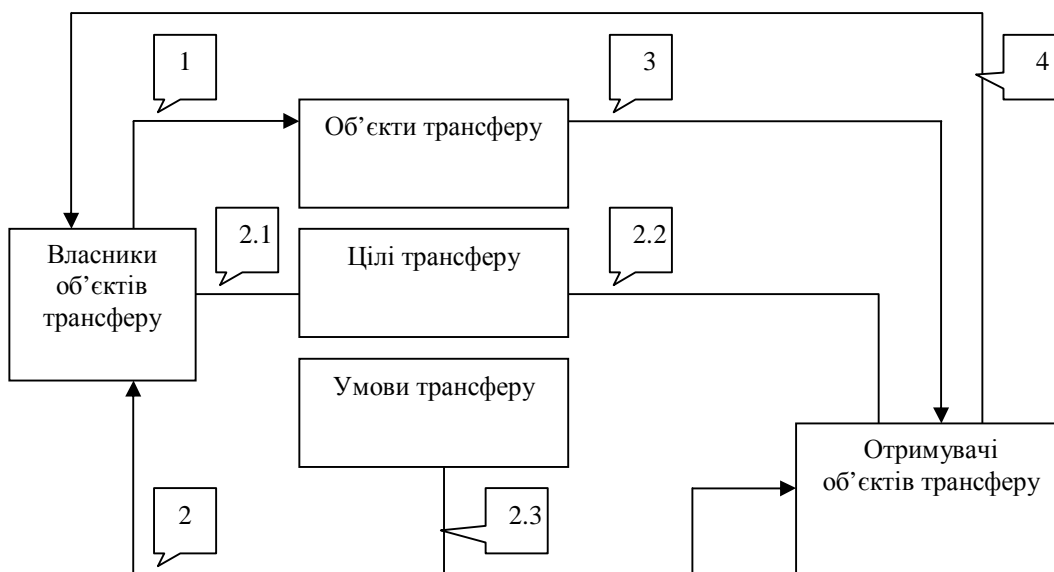


Рис. 7. Динамічна модель використання машинобудівним підприємством його трансферних можливостей

Перший етап наведеної моделі передбачає створення науково-технологічної інформації, інноваційної продукції, або акумулювання фінансових ресурсів, які можна передати іншим суб'єктам господарювання у форму інвестиції або кредиту. Наявність об'єкта трансферу є підставою для переходу до другого етапу моделі, тобто пошуку потенційних отримувачів об'єктів трансферу. Цей процес передбачає встановлення цілей трансферу власниками (2.1) і реципієнтами (2.2) об'єктів трансферу, обумовлення умов передавання об'єктів трансферу (2.3) і укладання трансферної угоди.

На третьому етапі наведеної моделі власник об'єкта трансферу, відповідно до укладеного контракту, передає цей об'єкт реципієнту, своєю чергою реципієнт виконує свої зобов'язання перед власником об'єкта трансферу, тобто здійснює оплату трансферу, виконує інвестиційні або кредитні зобов'язання (четвертий етап).

Важливим принципом побудови кооперативних відносин у системі інноваційного розвитку підприємства є покращання їхньої інвестиційної привабливості і фінансової стійкості. Доволі велика кількість науковців фінансову стійкість підприємства розглядають як один із факторів інвестиційної привабливості, проте у виконуваному дослідженні доцільним є цей фактор виокремлювати як автономний. Підставою для цього є таке: 1) стратегічні інвестори, які інвестують у підприємства з метою отримання контролю над активами, як правило, застосовують агресивні стратегії. Особливістю їх застосування є те, що інтереси потенційного реципієнта не враховують інвестори. З огляду на це, для стратегічних інвесторів інвестиційно-привабливими є фінансово-нестійкі підприємства з максимально низькою ринковою вартістю активів; 2) спекулятивні інвестори, а також кредиторів, навпаки, вкладають кошти тільки в ті об'єкти, які характеризуються високим рівнем фінансової стійкості, низьким рівнем ризику, пов'язаного з отриманням доходів і стабільно-високою ринковою вартістю активів. Для цієї категорії інвесторів і кредиторів саме вказані параметри визначають інвестиційну привабливість реципієнтів.

На рис. 8 наведено причинно-наслідкові зв'язки між цілями інвесторів та реципієнтів, управлінськими рішеннями щодо інвестування та кредитування і факторами, які впливають на їхню реалізацію.

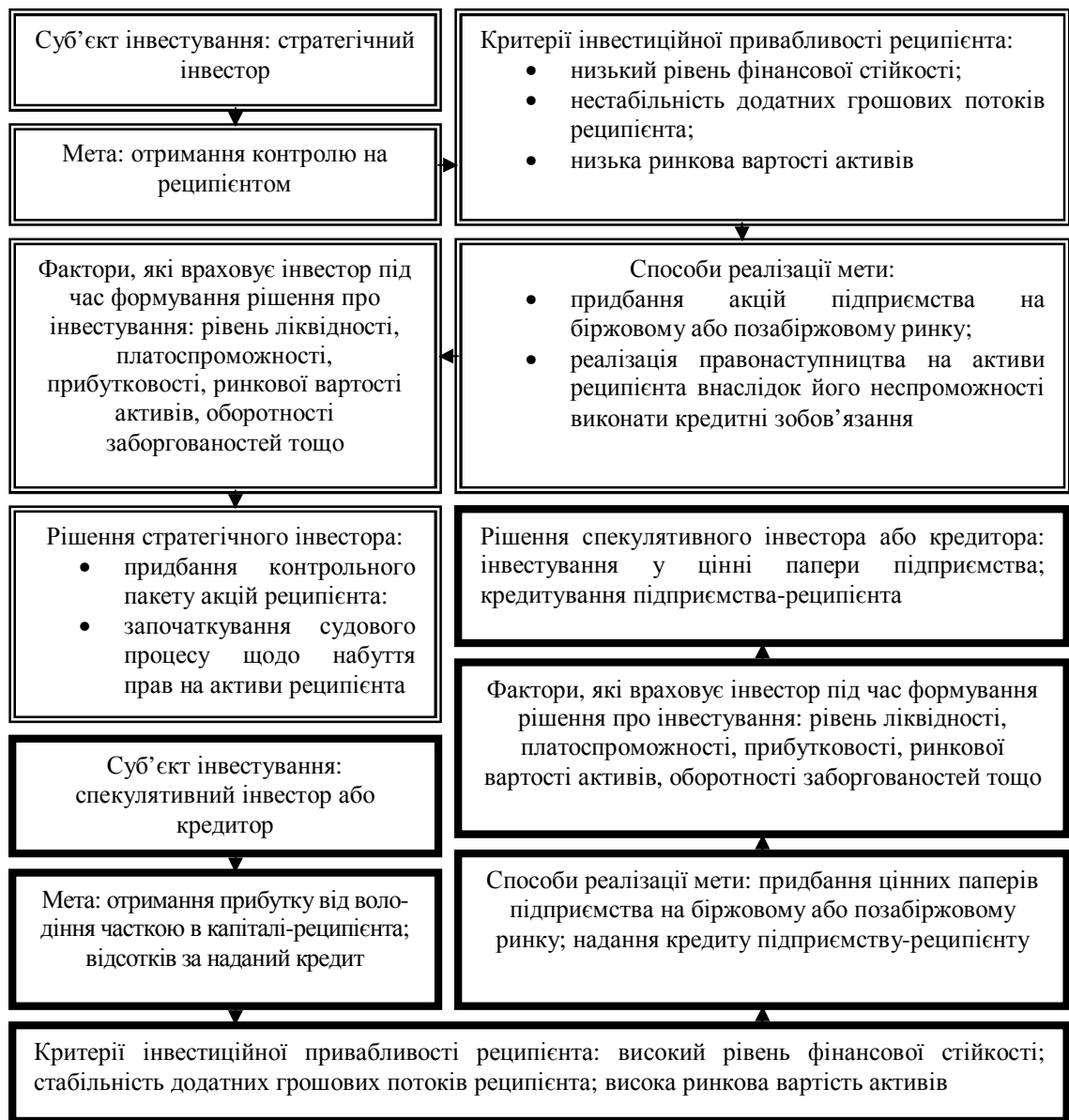


Рис. 8. Причинно-наслідкові зв'язки між цілями інвесторів та реципієнтів, управлінськими рішеннями і факторами, які впливають на їхню реалізацію

Дотримання суб'єктами кооперування цього принципу сприятиме полегшенню залучення інвесторів і кредиторів до реалізації програм інноваційного розвитку, прогнозованості реалізації інвестиційних проектів, збалансованості інвестиційних портфелів, зниженню ризиків, пов'язаних із кооперуванням тощо.

В умовах загострення конкуренції, насичення ринку однорідною продукцією, активізування інноваційної активності виробників важливим принципом кооперування є зростання рівня якості машинобудівної продукції, тобто покращання її властивостей, які обумовлюють придатність цієї продукції задовольняти певні потреби відповідно до її функціональних призначень [12, с. 68]. Й.Петрович зазначає: «... забезпечення відповідної якості продукції охоплює комплекс завдань, які вирішують протягом усього циклу в системі створення й освоєння нової техніки, виробничого й експлуатаційного циклів, враховуючи при цьому тривалість життєвого циклу продукції ... у межах єдиного завдання забезпечення якості продукції у кожному із названих циклів є свої часові завдання і свої методи та механізми їх вирішення...» [11, с. 203].

Реалізація цього принципу суб'єктами кооперування забезпечуватиме: покращання рівня конкурентоспроможності продукції суб'єктів кооперування, розвитку використовуваних ними

систем управління, креативному розвитку персоналу взаємодіючих підприємств, покращанню довіри у споживачів та іміджу серед бізнес-партнерів тощо.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Інноваційний розвиток підприємства на усіх етапах реалізації інноваційних процесів вимагає фінансового, виробничого та інших видів кооперування. Для забезпечення раціональності кооперування під час інноваційного розвитку підприємств необхідно чітко ідентифікувати інтереси суб'єктів кооперування і узгоджувати способи їхнього досягнення. Принципи формування кооперативних відносин у системі інноваційного розвитку підприємств є загальними вихідними положеннями, дотримання яких суб'єктами кооперування забезпечить їм своєчасність і повноту отримання очікуваних значень показників економічного розвитку. Їх застосування на усіх етапах інноваційного процесу дозволить суб'єктам кооперування раціонально використовувати інноваційний потенціал і уникати конфліктів щодо реалізації індивідуальних бізнесових інтересів.

Подальші дослідження доцільно проводити у напрямку побудови технологій досягнення беззбитковості участі суб'єктів кооперування у реалізації інноваційних проектів.

1. Зінкевич Д.К. Сутність креативного менеджменту і результативність креативних рішень у сфері інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств / С.В. Князь, Ю.О. Андріанов, Д.К. Зінкевич // Формування ринкової економіки в Україні: Зб. наук. праць Львів. нац. ун-ту імені Івана Франка. – Львів, 2009. – Вип. № 19. – С. 290–299. 2. Князь С.В. Проблеми оцінювання і формування інвестиційного потенціалу машинобудівних підприємств: [монографія] / О.Є. Кузьмін С.В. Князь, Ю.В. Андріанов. – Львів: Вид-во ДП «Видавничий дім «Укрпол», 2008. – 326 с. 3. Князь С.В. Трансферний потенціал інноваційного розвитку машинобудівних підприємств: [монографія] / С.В.Князь. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2010. – 332 с. 4. Кузьмін О.Є. Інноваційні програми машинобудівних підприємств: креативні рішення і моделі їх трансферного забезпечення: [монографія] / О.Є. Кузьмін С.В. Князь, Л.Й. Гнилянська, Д.К. Зінкевич. – Львів: Вид-во «СПОЛОМ», 2010. – 345 с. 5. Кулик Ю.Р. Креативні рішення щодо обрання пріоритетних напрямків розвитку бізнес-систем / С.В. Князь, Ю.Р. Кулик, Д.К. Зінкевич // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – Львів, 2009. – № 640: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 298–304. 6. Малиновський Ю.В. Стратегія інноваційної діяльності машинобудівних підприємств: особливості формування, реалізації та оцінювання: [монографія] / О.Є. Кузьмін С.В. Князь, Н.О. Шпак, Ю.В. Малиновський. – Львів: Вид-во ДП «Видавничий дім «Укрпол», 2009. – 198 с. 7. Мельник Л.І. Активізування інвестиційної та інноваційної діяльності підприємств: [монографія] / О.Є. Кузьмін С.В. Князь, О.Й. Вівчар, Л.І. Мельник; за наук. ред. проф., д-ра екон. наук О.Є. Кузьміна. – Стрий: ТзОВ «Укрпол», 2005. – 250 с. 8. Тувакова Н.В. Інвестиційна та інноваційна діяльність: [монографія] / О.Є. Кузьмін С.В. Князь, Н.В. Тувакова, А.Я. Кузнєцова; за наук. ред. проф., д-ра екон. наук О.Є.Кузьміна. – Львів: ЛБІ НБУ, 2003. – 233 с. 9. <http://agro.ua.net/economics/documents/category-138/doc-276/> 10. Старіш О.Г. Системологія / О.Г. Старіш. – К.: ЦНЛ, 2005. – 232 с. 11. Петрович Й.М. Організування промислового виробництва / Й.М. Петрович – К.: Вид-во «Знання», 2009. – 328 с. 12. Бондаренко С.Г. Основи технології машинобудування / С. Г. Бондаренко. – Львів: Магнолія 2006, 2007. – 500 с.