

ТРАНСФЕРНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ І ХАРАКТЕРИСТИКИ

ã Князь С.В., Георгіаді Н.Г., 2011

Виділено сутнісні ознаки категорії «потенціал». Це стало підставою для формулювання означення цієї категорії, а також для уточнення сутності поняття «трансферний потенціал інноваційного розвитку підприємства». Доведено, що потенціал як явище має природу системи, тому характеризується такими параметрами, якими характеризуються штучні, керовані системи.

Ключові слова: трансфер, потенціал, інновації, розвиток.

THE ESSENCE AND CHARACTERISTICS TRANSFER POTENTIAL OF INNOVATION DEVELOPMENT OF ENTERPRISE INNOVATION

ã Knyaz S., Heorhiadi N., 2011

The essence signs of category «potential» is selected in the article. It became foundation for formulation of determination of this category, and also for clarification of essence of concept «transfer potential of innovative development of enterprise». It is well-proven that potential as has the phenomenon nature of the system, that is why characterized such parameters which are characterize the artificial, guided systems.

Key words: transfer, capacity, innovation and development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Сучасний економічний розвиток суб'єктів господарювання, їхня безпека і соціальні гарантії не можливі без активізування інноваційної діяльності, трансферу технологій, інтегрування комунікаційних систем у глобальний інформаційний простір. Виконання цих умов забезпечує суб'єктам економічних відносин можливість доступу до ринку фінансових ресурсів, передових технологій, гарантії безпеки тощо. Попри це, є певні фактори, які вказують на те, що інтеграція у світові мережі і системи може стати причиною втрати контролю за ресурсами, а також конкурентоспроможності. Відсутність адекватного інструментарію оцінювання переваг і недоліків інтеграції є причиною численних спекуляцій і популізму на цю тему. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що ідентифікування перспектив і небезпек інтеграції доцільне на основі оцінювання трансферного потенціалу інноваційного розвитку суб'єктів господарювання. Поняття «трансферний потенціал» є новим для економічної науки. Для використання трансферного потенціалу в якості методико-прикладного інструментарію прийняття управлінських рішень доцільно, передусім, розкрити його сутність.

Цілі статті. Метою статті є уточнити сутність категорії «потенціал» і її похідного поняття «трансферний потенціал».

Аналіз останніх публікацій, в яких започатковано розв'язання проблеми. У науковій літературі, зокрема тій, яка присвячена економічним проблемам, достатньо багато уваги приділено розкриттю сутності категорії «потенціал» [2; 3; 6; 12; 13; 14; 15; 17]. Різні науковці розглядають його на мікро-, мезо і макрорівнях. Категорія «потенціал» часто досліджується як явище, показник, властивість або узагальнююча характеристика певного об'єкта, як система або комплекс здатностей чи можливостей. У таблиці наведено переваги і недоліки різних альтернативних підходів до розкриття сутності категорії «потенціал». Кожен із наведених підходів має право на існування.

Переваги і недоліки кожного з них не достатні для того, щоб стверджувати про прийнятність одного з них і помилковість інших. З огляду на це, очевидно, що для глибшого розкриття сутності цієї категорії доцільно абстрагуватись від змістового наповнення носія потенціалу та ідентифікувати ті її ознаки, які є базовими для неї. У такому разі базовими вважаємо ознаки, без урахування яких досліджувана категорія втрачає свій зміст. На підставі виділення базових (сутнісних) ознак можна буде сформулювати означення категорії «потенціал» і розкрити сутність її похідного поняття «трансферний потенціал».

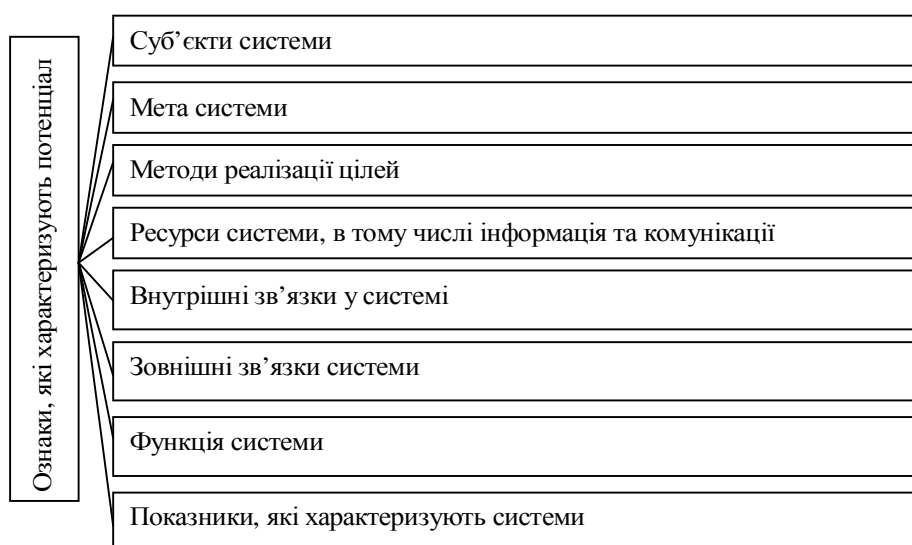
Переваги і недоліки підходів до розкриття сутності категорії «потенціал»

Методичні підходи	Характеристики підходів, на основі яких трактується категорія «потенціал»	Переваги і недоліки підходів до трактування категорії «потенціал»
Потенціал як явище	Явище – будь-який зовнішній вияв змін, реакцій, перетворень, що відображають сутність досліджуваного об'єкта. З точки зору діалектичного матеріалізму, сутність і явище перебувають у діалектичній єдності, як шаблі руху пізнання. Явище виражає якусь сторону сутності	Переваги: з точки зору теорії управління, кожен об'єкт управління є процесом або явищем. Саме явище також може бути процесом. Потенціал конкретного носія як явище найпростіше ідентифікувати через прояв його зовнішніх ознак. Незаперечним, наприклад, є те, що збільшення на певну дату власного капіталу підприємства, або зростання його виробничих потужностей – це ознаки збільшення його можливостей, тобто ознаки зростання потенціалу. Недоліки: явище – поняття нестійке, мінливе. Воно виникає і змінюється під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. З огляду на це, розкриття сутності потенціалу з позиції цього підходу можливе лише шляхом безперервного відстеження змін переліку і характеру цих факторів та виявлення їх впливу на зміну потенціалу. На практиці виконання цього завдання є дуже трудомістким. Це означає, що використання цього підходу для ідентифікування сутності категорії «потенціал» прирікає дослідника на фрагментарність, ситуаційність
Потенціал як показник або сукупність показників	Показник – свідчення, доказ, ознака чого-небудь	Переваги: будь-який показник або сукупність показників є формалізованими виявами потенціалу. Показники дозволяють кількісно і якісно охарактеризувати потенціал певного носія. Кількісна і якісна оцінки сприяють ідентифікуванню його відмінностей від інших характеристик носія, а також встановленню характеру його зміни у часі. Недоліки: застосування показників для розкриття сутності категорії «потенціал» є необхідною, але не достатньою умовою, оскільки незмінними носіями потенціалу на рівні підприємства є його працівники. Стан, досвід, переконання, інтереси працівників організацій є характеристиками, які майже неможливо оцінити показниками
Потенціал як властивість його носія	Властивість виражає один з моментів виявлення сутності об'єкта у відношенні з іншими об'єктами	Переваги: кожен об'єкт можна охарактеризувати сукупністю властивостей, які репрезентують його якість. Коли об'єкт втрачає певну якість, він втрачає також і відповідні властивості, які опосередковано виражали його сутність у системі відношень. Недоліки: з огляду на зміст об'єктивного закону єдності кількості та якості, якість є необхідною, але не достатньою характеристикою для розкриття сутності категорії «потенціал», оскільки якість, як і кількість, не завжди зумовлюють одна одну, хоча завжди одна одну

		доповнюють
Потенціал як конгломерат (комплекс)	Конгломерат – механічне, випадкове поєднання чого-небудь різнорідного	Переваги: застосування конгломератного підходу для трактування сутності категорії «потенціал» дуже зручне. Воно дозволяє охарактеризувати окремі сторони потенціалу (економічну, соціальну, правову тощо), не розглядаючи їх у взаємодії між собою, що суттєво спрощує процес дослідження. Недоліки: неврахування взаємозв'язків між окремими характеристиками категорії «потенціал» означає фрагментарність розкриття його суті, а також невизначеність результатів його формування і використання внаслідок зміни однієї або декількох із цих характеристик
Потенціал як система	Система – сукупність взаємопов'язаних між собою і зовнішнім середовищем елементів	Переваги: розкриття сутності категорії «потенціал» з позиції теорії систем дозволяє обмежити невизначеність результатів формування і використання потенціалу шляхом встановлення причинно-наслідкових зв'язків у середині системи, а також шляхом конкретизації її місця в системах вищого порядку та зв'язків з іншими системами. Недоліки: застосування системного підходу до трактування категорії «потенціал» зобов'язує враховувати чисельні зв'язки потенціалу з іншими об'єктами, що суттєво ускладнює дослідження

Виклад основного матеріалу дослідження. Процеси, явища і суб'єкти є носіями (об'єктами) потенціалу. Незалежно від їхнього походження ці об'єкти можна охарактеризувати внутрішнім станом, функціями, властивостями, а також зв'язками із зовнішнім середовищем, в якому вони перебувають. Ці ознаки визначають стан об'єктів, тобто фіксовану в просторі і часі множину характеристик, а саме: структуру, якісні і кількісні параметри, взаємодію із зовнішнім середовищем. Час і простір є мірлами розвитку носіїв потенціалу. У такому разі розвиток – це перехід об'єкта від одного стану до іншого. Розвиток є функцією носія (об'єкта) потенціалу. Окрім носія потенціалу і виконуваної носієм функції розвитку, сутнісною ознакою категорії «потенціал» є також середовище формування потенціалу (сукупність умов, під впливом яких об'єкти переходять з одного стану в інший). Ці умови є факторами внутрішнього і зовнішнього середовищ носія потенціалу. Синтезування ідентифікованих ознак дає змогу трактувати потенціал як сукупність можливостей носія потенціалу розвиватись, переходити з одного стану в інший під впливом зміни факторів його внутрішнього і зовнішнього середовищ. З огляду на те, що «потенціал» і «розвиток» постійно зазнають змін внутрішнього і зовнішнього середовищ, в яких перебуває носій потенціалу, то «потенціал» і «розвиток» мають природу явищ об'єктивної дійсності. У результаті реалізації функції розвитку потенціал постійно зазнає змін. Потенціал змінюється і під впливом взаємодії факторів внутрішнього і зовнішнього середовищ. З огляду на це, пізнання сутності будь-якого об'єкта вимагає ідентифікування і всебічного дослідження явищ, які його характеризують. За дослідженнями С.Мочерного, пізнання сутності об'єктів доцільно здійснювати, вивчаючи явища, оскільки явища, окрім стійких, глибинних ознак і зв'язків об'єктів, відображають також випадкові, нестійкі зв'язки і форми вияву законів, за якими розвиваються ці об'єкти [11]. Потенціал як явище, що відображає сутність об'єкта, має ознаки системи, а саме: 1) у структурі потенціалу є взаємодіючі між собою і зовнішнім середовищем елементи; 2) складові елементи потенціалу пов'язані між собою спільною метою; 3) у результаті взаємодії складових елементів потенціалу він виконує функцію, яку не може виконати окремо жоден з його складових елементів; 4) потенціал як система характеризується показниками, якими не може характеризуватись жоден з її складових елементів поза межами системи. Ці ознаки характерні для розкриття внутрішньої сутності потенціалу як системи, а не як параметра, який характеризує міру постійності виникнення цього явища.

Потенціал суб'єктів економічних відносин має найвираженіші ознаки системи порівняно з потенціалом в інших сферах. Причина полягає в тому, що природні процеси і явища під впливом об'єктивних природних законів виникають і видозмінюються без будь-якого цілеспрямованого, штучного впливу на них. Сучасна наука пояснює, як виникають ті чи інші явища, але дати відповідь, чому вони виникають саме в такий спосіб, а не в інший, не може. Наприклад, чому відбуваються землетруси або викиди метану в шахтах і як їх передбачити? Як залежать властивості води від її структури? Чому полярність магнітного поля Землі час від часу змінюється? тощо [9]. У природних системах немає цілей, на основі яких об'єкти взаємодіють між собою, їхня взаємодія має функціональний, структурний характер, характер породження тощо, що дозволяє швидше виявити системність як параметр постійності, ніж як внутрішню характеристику того чи іншого природного об'єкта. Своєю чергою економіка є штучною, керованою системою, яка створена для конкретних цілей. Потенціал кожного суб'єкта економічних відносин має ознаки системи. На рисунку наведено ознаки, які характеризують потенціал підприємства як систему. Виділені на рисунку ознаки характерні для будь-якого виду потенціалу, який розглядається на рівні підприємства (трансферного, інноваційного, інвестиційного, фінансового, виробничого, інтелектуального тощо).



Ознаки, які характеризують потенціал підприємства як систему

Розкриваючи сутність трансферного потенціалу інноваційного розвитку підприємства, доцільно відзначити, що цьому потенціалу характерні всі ті ознаки, якими характеризується категорія «потенціал» і її похідна «потенціал підприємства». У даному випадку термін «трансферний» виконує уточнювальну функцію. Трансфер означає передавання когось або чогось-небудь одним суб'єктом іншому. У процесі виробничо-господарської діяльності підприємств об'єктами трансферу виступають усі, без винятку, матеріальні і нематеріальні ресурси. Ознаками трансферу є наявність взаємодіючих суб'єктів, комунікацій, якими здійснюється трансфер, об'єкт трансферу – ресурси. Доцільно розрізняти такі види трансферів [1; 4; 5; 7; 8; 10]:

- за об'єктом (трансфер прав власності на активи, трансфер науково-технологічної інформації, трансфер інноваційних продуктів і технологій, трансфер фінансових ресурсів, трансфер інформації про попит і пропозицію на ринку певних продуктів чи технологій, трансфер працівників підприємства та інших організацій як носіїв технологічної інформації, а також комбінований трансфер);
- за напрямом потоків ресурсів (вхідний і вихідний трансфери);
- за відношенням до суб'єктів трансферних відносин (внутрішній і зовнішній трансфери);
- за характером зв'язків (односторонній, двосторонній і багатосторонній трансфери);
- за місцем у динаміці трансферних систем (первинний і вторинний трансфери).

Враховуючи те, що будь-який вид потенціалу підприємства є системою, а трансфер є процесом передавання ресурсів одним суб'єктом іншому суб'єкту, то під трансферним потенціалом інноваційного розвитку підприємства доцільно розуміти сукупність можливостей з акумулювання, на умовах трансферу, прав інтелектуальної власності, технологій, інноваційної продукції, фінансових та інших ресурсів, а також здійснення їхньої передачі споживачам і бізнес-партнерам.

Рушієм трансферного потенціалу є суб'єкти трансферних відносин, а саме: підприємство-виробник продукції, постачальники інноваційних ресурсів і споживачі інноваційної продукції, а також інші бізнес-партнери. Підприємство-виробник інноваційної продукції узгоджує цілі трансферу із цілями інших суб'єктів трансферних відносин. Для кожного з них цілі трансферу є індивідуальним. Під час реалізації підприємством програм інноваційного розвитку метою здійснення ним трансферу є своєчасне і повне отримання інноваційних ресурсів, необхідних для виконання конкретних видів робіт за етапами реалізації програми. Своєю чергою інші суб'єкти трансферних відносин, які є постачальниками інноваційних ресурсів або споживачами інноваційної продукції, мають за мету отримати своєчасну і повну оплату за ресурси, отримані на умовах трансферу або інноваційну продукцію відповідних характеристик. Таку ж мету може ставити і підприємство-виробник, якщо воно виступає не базовим підприємством, на якому реалізується певна програма інноваційного розвитку, а лише її учасником.

Матеріали досліджених підприємств (ВАТ «Луцький підшипниковий завод», ЗАТ «Науково-виробнича компанія «Гірничі машини», ВАТ «Іскра», ВАТ «Мотор Січ», ЗАТ «Івеко-Мотор Січ», ТзОВ «ІнтерПЕТ», ТзОВ «Галицький автозавод», ВАТ «Генічеський машинобудівний завод» тощо) дають змогу стверджувати, що цілі суб'єктів трансферу реалізуються на договірних засадах. Аналізування контрактів, укладених суб'єктами трансферних відносин, показало, що об'єктами трансферу виступають сировина і матеріали, готова продукція, грошові кошти, інформація тощо. Передавання їх від одного суб'єкта трансферу до іншого супроводжується використанням конкретних трансферних моделей. Їхній вибір базується на контрактній основі. Доцільно відзначити, що умови, які регламентують порядок використання цих контрактів, виходять за межі Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», оскільки, окрім технологій, ці контракти в якості об'єктів трансферу включають значно ширше коло ресурсів. Рішення щодо вибору певної трансферної моделі є підставою для конкретизації комунікацій, які забезпечують передавання ресурсів від одного суб'єкта трансферних відносин іншому, а також технологій і способів управління ресурсами.

Однією з основних особливостей трансферного потенціалу є те, що, незалежно від того, яку саме трансферну модель вибирають суб'єкти трансферних відносин, вони, найчастіше, здійснюють трансфер фінансових ресурсів. Саме ця особливість пов'язана з основними проблемами формування і раціонального використання трансферного потенціалу. Вказана обставина вимагає від суб'єктів трансферних відносин, залежно від їхніх фінансово-економічних пріоритетів, застосовувати певні технології і способи управління ресурсами, зокрема фінансовими. Вони спрямовані на отримання і раціональне управління ресурсами під час реалізації програм інноваційного розвитку.

У системі управління підприємством трансферний потенціал виконує кілька функцій: інформаційно-комунікаційну; узгодження інтересів суб'єктів трансферних відносин; раціонального використання інноваційного потенціалу суб'єктів трансферних відносин, а також логістичну.

Інформаційно-комунікаційна функція репрезентує взаємозв'язки як між суб'єктами трансферних відносин, так і зв'язки трансферного потенціалу із зовнішнім середовищем. Вона забезпечує обмін інформацією між наявними і потенційними суб'єктами трансферу на предмет умов трансферу, ринкових цін на об'єкти трансферу, попиту на ресурси та їхню пропозиції тощо. Чим більшою є кількість комунікаційних каналів і джерел, з яких надходить ця інформація, тим більшою є ймовірність прийняття раціональних рішень суб'єктами трансферних відносин, зокрема щодо вибору найвигідніших трансферних моделей.

Функція узгодження інтересів суб'єктів трансферних відносин реалізовується за результатами оцінювання суб'єктами трансферу власних можливостей щодо досягнення встановлених цілей, зокрема цілей виконання програм інноваційного розвитку. Оцінивши власний інноваційний

потенціал, а саме: обсяг і структуру ресурсів, можливості персоналу організації їх використати, суб'єкти трансферу приймають рішення щодо необхідності залучення ресурсів із – зовні на умовах трансферу. Ключовим аспектом таких рішень є умови їхнього залучення. Діапазон цих умов може бути дуже широким – від втрати контролю над капіталом підприємства до безоплатного отримання ресурсів. Вибір прийнятності конкретних умов залучення ресурсів залежить від того, наскільки трансферним потенціалом ефективно реалізується інформаційно-комунікаційна функція. Виконані дослідження дають змогу стверджувати, що потенційні інвестори і кредитори, володіючи інформацією про недостатність ресурсів у певних інноваційно-активних організаціях, часто застосовують агресивні стратегії, що націлені на заволодіння активами цих компаній. Їхня реалізація, зазвичай, супроводжується поширенням неправдивої, компрометуючої інформації про їхній фінансовий стан, внутрішні конфлікти, негативний вплив виробництва на екологію, ставлення керівників і власників цих організацій до конфліктів аморального й антисуспільного характеру тощо. Часто організації, які стали «мішенню» для інвесторів і конкурентів, втягують у численні затяжні судові процеси, щоб їх відволікти від основного виду діяльності. Ці та інші дії в системі інформаційного забезпечення інноваційно-активних організацій створюють, так звані, інформаційні шуми, а також обмежують кількість доступних комунікаційних каналів, що загалом погіршує умови прийняття об'єктивних управлінських рішень і спонукає власників і керівників цих підприємств погоджуватись на пропозиції, які суперечать цілям організації.

Функцію раціонального використання трансферного потенціалу реалізують суб'єкти трансферних відносин під час використання ресурсів на усіх етапах інноваційного процесу, особливо під час комерціалізації інновацій, тобто під час виробництва інноваційної продукції. Оскільки інновації забезпечують максимальний прибуток на початковій фазі їхнього життєвого циклу, то принципово важливим є раціоналізувати витрати, пов'язані з розробленням і впровадженням інновації, починаючи вже з моменту висунення інноваційної ідеї. Це пов'язано з тим, що на будь-якому етапі інноваційного процесу на ринку можуть з'явитись продукти-аналоги або продукти-замінники, що неминуче призведе до зниження рентабельності реалізації інноваційної програми.

Щодо логістичної функції трансферного потенціалу, то, як відомо, логістика є сукупністю теоретичних і методико-прикладних положень з управління потоками ресурсів. Підприємства використовують трансферні можливості для оптимізації потоків ресурсів, які є об'єктами трансферу і беруть участь у реалізації програм інноваційного розвитку. Реалізація системою цієї функції забезпечує раціональність формування витрат коштів, часу, а також інтелектуальних витрат суб'єктів трансферного потенціалу під час прийняття рішень щодо вибору прийнятних умов залучення і використання ресурсів. Л. Шевців стверджує, що логістичну функцію доцільно реалізовувати на засадах урахування таких принципів: «... економічної ефективності, інтегрованості інформаційного забезпечення керівників підприємств, обґрунтованості сформованих планів, критеріальності способів оцінювання логістичних витрат, причинно-наслідкових зв'язків між значеннями показників, які характеризують логістичні витрати підприємства, і очікуваними ефектами від понесення цих витрат, технологічності, сегментованості витрат, адресності, альтернативності, системності...» [16]. За дослідженнями автора дотримання керівниками підприємств сукупності виділених принципів гарантує отримання ними очікуваних ефектів від реалізації логістичної функції [16].

Рівень трансферного потенціалу інноваційного розвитку підприємства доцільно оцінювати на основі параметрів, які характеризують внутрішні і зовнішні трансферні можливості підприємства. Внутрішні трансферні можливості підприємств відображають коефіцієнти: диверсифікованості об'єктів трансферу; комунікаційного забезпечення трансферу; забезпечення прав власності на об'єкти трансферу; трансферної активності. Своєю чергою, коефіцієнти венчурної активності; комерціалізації інновацій; лояльності законодавства до офшорів; розвиненості інноваційної та інформаційної інфраструктур тощо характеризують зовнішні трансферні можливості підприємств. На основі розрахунку цих коефіцієнтів можливо визначити трансферний потенціал підприємства

$$P_i = \left(\sum_{i=1}^4 x_i y_i \right) \cdot w_1 + \left(\sum_{j=1}^6 t_j v_j \right) \cdot w_2,$$

де P_i – узагальнюючий показник рівня трансферного потенціалу підприємства; x_i – коефіцієнт, що характеризує трансферні можливості внутрішнього середовища підприємства за i -ою ознакою, $x_i \in [0;1]$; y_i – вагомість відповідного коефіцієнта. Вагомості коефіцієнтів доцільно встановлювати на основі методу експертних оцінок; t_j – коефіцієнт, що характеризує трансферні можливості зовнішнього середовища підприємств за j -ою ознакою, $t_j \in [0;1]$; v_j – вагомість відповідного коефіцієнта. Вагомості коефіцієнтів доцільно встановлювати на основі методу експертних оцінок; w_1 і w_2 – вагомості коефіцієнтів, які характеризують внутрішній і зовнішній потенціали підприємства. Вагомості коефіцієнтів доцільно встановлювати на основі методу експертних оцінок.

Кількісне оцінювання трансферного потенціалу дозволить керівникам підприємств, а також наявним і потенційним інвесторам реалістично оцінювати перспективність реалізації програм інноваційного розвитку, обґрунтовано визначати терміни окупності інвестиційних проектів, здійснювати адекватний вибір рішень щодо управління ризиками, пов'язаними з інтегруванням підприємств у договірні і статутні об'єднання тощо.

Висновки і напрями подальших досліджень. Трансферний потенціал підприємств є економічним явищем, яке виникає не стихійно, а в результаті цілеспрямованих дій суб'єктів трансферних відносин. Це явище має ознаки системи, з огляду на це формування і розвиток трансферного потенціалу доцільно здійснювати із врахуванням теорії систем. Це сприятиме раціоналізації виконання трансферним потенціалом виконуваних ним функцій, а саме: інформаційно-комунікаційної функції; функції узгодження інтересів суб'єктів трансферних відносин; функції раціонального використання інноваційного потенціалу суб'єктів трансферних відносин, а також логістичної функції.

1. Андросова О.Ф. *Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності: Монографія* / Андросова О.Ф., Череп А.В. – К.: Кондор, 2007. – 356 с. 2. Бачевський Б.С., Заблодська І.В., Решетняк О.О. *Потенціал і розвиток підприємства* / Б.С. Бачевський, І.В. Заблодська, О.О.Решетняк – К.: ЦУЛ, 2009. – 400 с. 3. Гриньов А.В. *Оцінка інноваційного потенціалу підприємства* / А.В. Гриньов // *Проблеми науки*. – 2003. – №12. – С. 12–17. 4. Дайкер Д. *Прямі іноземні інвестиції та технологічний трансфер у пострадянських країнах* / Дайкер Д. – К.: К.І.С., 2003. – 202 с. 5. Дзюба П.В. *Трансферне ціноутворення у фінансовій системі ТНК: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.05.01* / П.В. Дзюба – К.: Національний університет ім. Т.Шевченка, 2006. – 20 с. 6. Должанський І. *Управління потенціалом підприємства* / І. Должанський, Т. Загорна, О. Удалих, І. Герасименко, В. Рацупкіна. – К.: ЦУЛ, 2006. – 362 с. 7. Золотарев С. К. *Трансфер технологій* / Золотарев С. К. – Харківський національний економічний ун-т. – Х.: ХНЭУ, 2008. – 72 с. 8. Корсунський С.В. *Трансфер технологій у США* / С. В. Корсунський, В. Д. Пархоменко (заг. ред.). – К.: УкрІНТЕІ, 2005. – 148 с. 9. Локтев В.М. *Роздуми про розвиток фізики у ХХІ столітті* / В.М.Локтев // *Наука та наукознавство*. – 2009. – №2. – С. 8–9. 10. Медведкин Т. *Инновационное развитие Украины в условиях трансферта технологий и научно-технического сотрудничества* / Т. Медведкин // *Журнал европейской экономики*. – 2008. – Том 7 (№2). – С. 161–169. 11. Мочерний С.В. *Основи економічної теорії* / С.В. Мочерний. – Тернопіль: АТ «Тарнекс», 1993. – С. 28–29. 12. Нужний К.М. *Сутнісна характеристика економічного потенціалу підприємства* / К.М. Нужний, О.Ю. Бобкова // *Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Європейська наука ХХІ века–2007», 16–31 мая 2007р. Т.3.* – Днепропетровск: Наука и образование, 2007. – С. 727. 13. *Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/books/2009/09kuvter.pdf>. 14. Тимощук М.Р. *Оцінювання потенціалу та планування соціально-економічного розвитку підприємств машинобудування: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами”* / М.Р. Тимощук. – Львів, 2008. – 24 с.

15. Черкесова Т.І. Особливості інноваційного відтворення потенціалу підприємства / Черкесова Т.І. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2006. – 558-559 с.
16. Шевців Л. Ю. Оцінювання та планування логістичних витрат машинобудівних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами” (машинобудування та приладобудування) / Л. Ю. Шевців. – Львів, 2009. – 23 с.
17. Шелепницький П.І. Управління виробничим потенціалом машинобудування в перехідній економіці / Шелепницький П.І. – Чернівці, 2001. – 108 с.

УДК 338.24:658.152:621

З.О. Коваль

Національний університет “Львівська політехніка”

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В ЕКОСИСТЕМІ ІННОВАЦІЙ

ã Коваль З.О., 2011

Запропоновано адаптовані варіанти підходів до оцінювання ефективності вартісно-орієнтованого управління підприємством, яке здійснює діяльність в екосистемі інновацій, розглянуто принципи і основні концепції такого управління.

Ключові слова: вартісно-орієнтоване управління, екосистема інновацій, оцінювання ефективності.

AN EVALUATION OF EFFICIENCY OF THE COST-ORIENTED MANAGEMENT AN ENTERPRISE IS IN ECOSYSTEM OF INNOVATIONS

ã Koval Z., 2011

The adapted variants of going are offered near the evaluation of efficiency of the cost-oriented management an enterprise which carries out activity in ecosystem of innovations, principles and basic conceptions of such management are considered.

Key words: cost-oriented management, ecosystem of innovations, evaluation of efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Глобалізація бізнесу і активізація фондового ринку, збільшення кількості приватних осіб-власників акцій та зростання ролі опціонів на акції, інвестування в нематеріальні активи, зокрема в інформаційний капітали та інші фактори зумовили не тільки поширення концепції управління вартістю підприємств, але й зміни у концепціях і підходах до оцінювання ефективності такого управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена означена стаття. Актуальними є дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених у галузі оцінювання ефективності управління підприємством, в тому числі вартісно-орієнтованого. Основою досліджень вартісної орієнтації управлінської діяльності є праці М.І. Туган-Барановського. Зазначена тематика знаходить відображення у працях українських І. Бланка, А. Войчака, В. Герасимчука, Є. Крикавського, О. Кузьміна, О.Мних, Ж. Поплавської, А. Старостіної, І. Тивончука, Н. Чухрай, І. Яремка та ін. Відомими у цій сфері є праці зарубіжних вчених Т. Коупленда, Т. Коллера, Ф. Котлера, Т. Левітта, Ф. Модільяні, М. Міллера, А. Рапапорта, Томаса А. Стюарта та ін. Водночас у теоретичному