

Логистичекий менеджмент в промислових компаніях // Логинфо. – 2004. – №1. – С. 42–45. 3. Колібаба Р.О. Класифікація ризиків сільськогосподарського виробництва. Інструменти мінімізації ризиків // Міністерство фінансів України <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art> 4. Комаха А. Логістика денежних средств // Дистрибуція и логістика. – 2004. – №4. – С. 32–35. 5. Косарева Т.В. Логістизація економіки АПК // Економіка АПК. – 2003. – №12. – С. 23–27. 6. Косецький О. Складські документи на зерно // Газета АКБ Промінвестбанк, Центральної Ради профспілки працівників Промінвестбанку, Партії національно-економічного розвитку України – 2004. – березень 18–24. – № 11 (172) <http://www.obriy.pib.com.ua/> 7. Крикавський Є. Логістика. Для економістів: Підручник. – Львів: Видавництво Національного університету “Львівська політехніка”, 2004. – 448 с. 8. Партія промисловців і підприємців України // <http://ppri.com.ua/> 9. Плаксін О.А. Матеріально-технічне забезпечення підприємств АПК в сучасних умовах // Економіка АПК. – 2004. – №8. – С. 63–68. 10. Савенко І.І. Роль та шляхи розвитку логістичної складової в національній інноваційній системі України // Зернові продукти і комбікорми. – 2005. – № 1. – С. 11–15. 11. Святківська Е. Логістика – слабое звено українського зерноринку // Агро Перспектива. – 2003. – № 6. – С. 24–26. 12. Святківська Є., Максимова Л., Фіголь Н. Система складських документів на зерно // Агро Перспектива. – 2005. – № 1. – С. 28–31. 13. Смирнов И. Логістика: территориальные цепи сбыта и их проектирование // Дистрибуція и логістика. – 2003. – № 2. – С. 12–17. 14. Смирнов И. Транспортная логістика как основа систем доставки товаров // Дистрибуція и логістика. – 2003. – № 3. – С. 11–22. 15. Смирнов І.Г., Косарева Т.В. Логістична інфраструктура АПК: теорія та практика // Агроінком. – 2005. – № 5 – 6. – С. 24–27. 16. Статистичний щорічник “Сільське господарство України” за 2003 рік / Державний комітет статистики України: Під загальним керівництвом Ю.М.Останчука. – К., 2004. – 314 с. 17. Толчинский Ю. Современные хранилища для зерна: день сегодняшний и день завтрашний // Агробизнес Украина. – 2003. – № 4. – С. 26–27. 18. Lavrov V. Another Harvest Tiff Erupts // Kyiv Post. – 2004. – Desember 9th. – P. 11.

УДК 338.24: 330. 341. 1

С.В. Князь, В.А. Новицький, О.В. Князь
Національний університет “Львівська політехніка”

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ

© Князь С.В., Новицький В.А., Князь О.В. 2006

Проаналізовано і уточнено поняття «економічний розвиток» на основі виділення його сутнісних ознак, класифіковано показники економічного розвитку підприємств та визначено взаємозв'язки між ними та ефективністю управління інноваціями. Сформовано модель покращання управління інноваціями у напрямі забезпечення економічного розвитку підприємств.

In the article it is analysed and specified the concept «economic development» on the basis of his essence feature extraction, classified the indexes of economic development of enterprises, certain intercommunications between the indexes of economic development of enterprise and efficiency of management by the innovations, and also formed the model of improvement of management by the innovations in the direction of providing of the economy growing of enterprises.

Постановка проблеми. В умовах переходу до ринку більшість вітчизняних підприємств неспроможні забезпечити високі результати економічної діяльності. Брак управлінського досвіду у формуванні майна підприємства, залученні фінансових ресурсів, страхуванні валютних, торговельних, відсоткових ризиків тощо зумовлює виникнення проблем щодо забезпеченням фінансової стійкості підприємств, фінансування оборотних та необоротних активів, уникнення втрат від

погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей тощо. У результаті значення показників економічного зростання підприємств є низькими, а якщо і підвищуються, то ріст, у більшості випадків, має короткотривалий характер. У науковій літературі значну увагу приділено дослідженню факторів економічного розвитку на макрорівні, взаємозв'язку показників фінансової стійкості із показниками, які характеризують потенціал розвитку підприємства, методичним підходам до оцінювання рівня економічного розвитку підприємства тощо. Незважаючи на велику кількість наукових праць і значні досягнення в теорії та практиці управління економічним розвитком, є частина питань, які залишаються постійним об'єктом дискусій. До них належать: особливості забезпечення економічного розвитку підприємства в умовах започаткування інноваційних проєктів, ідентифікування характеру та рівня економічного розвитку внаслідок реалізації продуктивних чи технологічних інновацій тощо. Крім того, недостатньо формалізованим є понятійний апарат щодо економічного розвитку підприємств, що вимагає його уточнення.

Пошук можливостей розв'язання вказаних проблем націлений на формування теоретичних положень і розробку практичних рекомендацій щодо забезпечення економічного розвитку підприємств шляхом удосконалення управління інноваціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ухвалення рішень керівниками підприємств, регулюючими органами, наявними та потенційними інвесторами і кредиторами щодо розвитку певних видів діяльності підприємства, необхідності організаційних змін, структури та величини капіталу, активів тощо здійснюються в результаті аналізу економічного розвитку підприємства. Огляд літературних джерел показав, що поняття “економічний розвиток” різні автори трактують неоднаково. З огляду на це виділяють сутнісні ознаки цього поняття з метою його уточнення.

У словнику сучасної української мови термін “ріст” незалежно від предметної галузі його застосування трактують як – збільшуватись кількісно; досягати вищого ступеня розвитку. Своєю чергою, рости – отже, збільшуватись якісно, в розмірі, обсязі, кількісно [1, с.386, 1087].

Поняття “економічний розвиток (ріст)”, “економічне зростання” у більшості випадків розглядається дослідниками на макрорівні. Так, С. Мочерний визначає економічний розвиток як незворотні, закономірні зміни технологічного способу виробництва (спосіб виробництва, що базується на техніко-економічному поєднанні речових і особистісних факторів виробництва, комплексі техніко-технологічних відносин між речовими елементами продуктивних сил і системі техніко-економічних відносин [2, с. 623]). Автор зауважує, що на відміну від економічного розвитку, для економічного зростання наведені вище ознаки нехарактерні, оскільки зростання може перериватись економічним спадом. Економічне зростання без урахування його зворотного характеру є складовою економічного розвитку, поступово нагромаджує для нього зміни, що зумовлюють появу сутнісних перетворень [2, с.213]. Економічне зростання є критерієм економічного розвитку [3, с.454].

Треба зауважити, що В. Геєць з огляду на те, що зростання є показником розвитку економіки, однією з найважливіших її характеристик, стверджує “... у сучасній економічній теорії під економічним зростанням розуміють не короточасні злети і падіння реального обсягу виробництва щодо природного значення, а довгострокові зміни природного рівня реального обсягу виробництва, пов'язані з розвитком продуктивних сил на довгостроковому інтервалі ...” [4]. Тобто, автор, характеризуючи “зростання” тими самими ознаками, що належать “економічному розвитку”, фактично ототожнює їх.

Щодо сутності цих понять на мікрорівні, то О. Гребешкова трактує поняття “зростання підприємства” як зміну структури підприємства як складної відкритої техніко-технологічної та соціально-інституціональної системи, яка призводить до трансформації та розширення контуру взаємозв'язків з елементами надсистеми підприємства [5, с. 5]. Своєю чергою, В. Довбенко зауважує, що розвитком треба вважати процес зміни стану об'єкта поліпшенням (вдосконаленням) його характеристик та якісного, кількісного нарощення параметрів [6, с.500]. Автор справедливо стверджує, що розвиток підприємства насамперед відображає якісні характеристики процесу нарощення й поліпшення результативних характеристик діяльності підприємства, під якими зазвичай розуміють його фінансово-економічні показники, які “віддзеркалюють” фінансово-економічний стан підприємства і майже нічого не говорять про потенціал його розвитку. При цьому

під потенціалом науковець вважає здатність підприємства до розвитку [6, с. 501]. Загалом В. Довбенко, У. Сухорська, А. Гібс та інші належать до групи економістів, які розвиток підприємства характеризують його місцем на ринку, його фінансовим станом, станом технологій, рівнем сервісу, ефективністю використовуваної системи планування, зокрема стратегічного [6–8].

М. Тимошук та Р. Фещур, як і попередньо згадувані науковці, досліджують проблеми розвитку підприємств через призму “потенціалу” як моментної та інтервальної оцінки можливості розвитку підприємства. Проте, на відміну від В. Довбенка та А. Гібса вважають, що тлумачення потенціалу розвитку підприємства “... як четвірки елементів “мета – умови – можливості – ефективність” ускладнює його розуміння і породжує термінологічну неоднозначність [9, с. 154–155]. Дослідники доводять, що потенціал підприємства треба розглядати як оцінку можливостей його розвитку при визначених сталих параметрах і сукупності змінних характеристик, які описують внутрішні умови. Автори побудували систему оцінювання економічного розвитку підприємства, яка базується на розрахунку показників двох груп. Показники першої групи характеризують рівень досягнення мети розвитку підприємства (покращання бізнес-процесу; задоволення потреб та очікувань споживачів; розвиток внутрішніх можливостей; задоволення потреб та інтересів акціонерів). Показники другої групи призначені для оцінювання потенціалу підприємства (показники продукції; фінансові показники; показники основних засобів та їх використання; показники використання матеріальних ресурсів; показники трудових ресурсів, соціального захисту та використання персоналу; показники ефективності операційної діяльності; показники нематеріальних активів) [9, с. 156–158].

Щодо показників економічного розвитку підприємств, то огляд літературних джерел показав, що не існує загальноприйнятого підходу до їх вибору, крім того, у авторів, що досліджують сутність і проблеми економічного розвитку підприємств, немає спільного розуміння сутності цього поняття. З метою уточнення сутності та класифікації показників економічного розвитку підприємств проаналізуємо їх. Великий тлумачний словник сучасної української мови означає термін “показник” як свідчення, доказ, ознаку чого-небудь, а також як наочні дані про результати якоїсь роботи, якогось процесу; дані про досягнення в чому-небудь [1, с. 838]. В. Марцин економічні показники трактує як систематизовану за певними ознаками економічну інформацію [10, с. 787]. За дослідженнями О. Устенка економічне визначення поняття “показник” застосовують у сфері обліку, аналізу, статистики, планування. За економічними критеріями показник – це якісно визначена змінна величина, що набуває певного кількісного значення з множини можливих. Окрім означень, автор виділяє сутнісні характеристики показників: їх найменування (виражає основний економічний зміст показника, охоплює терміни, що позначають об’єкт вимірювання, стан чи процес, у якому перебуває об’єкт, формальну характеристику показника); формальну характеристику (суми, обсяг, приріст, різниця тощо); ознаки, які не виражають основного економічного змісту показника, а уточнюють його конкретне кількісне значення [10, с. 786–787].

Формування цілей статті. Метою статті є формулювання теоретичних положень і розроблення рекомендацій підприємствам щодо забезпечення їх економічного розвитку шляхом удосконалення управління інноваціями. Для виконання поставленої мети треба виконати такі завдання:

- уточнити поняття “економічний розвиток”, показники, які його характеризують і принципи побудови системи показників економічного розвитку підприємства;
- визначити взаємозв’язок між показниками економічного розвитку підприємства та ефективністю логістичного управління інноваціями;
- сформулювати модель покращання логістичного управління інноваціями у напрямі забезпечення економічного розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу. Огляд літературних джерел і власні дослідження дали змогу виділити сутнісні ознаки поняття “економічний розвиток підприємства”: 1) наявність факторів, що характеризують стійкі (збільшення власного капіталу підприємства внаслідок залучення коштів інвесторів; розширення виробничих потужностей підприємства; освоєння нових технологічних процесів у виробництві продукції тощо) та тимчасові (дооцінка вартості простих акцій; погашення

дебіторської заборгованості; зростання величини придбаних підприємством товарно-матеріальних запасів тощо) зміни результативних ознак досліджуваного об'єкта; 2) наявність факту кількісної (ріст величини прибутку, обсягу виробництва і збуту продукції тощо) та якісної (зниження витрат у структурі ціни продукції; зростання частки власного капіталу у структурі пасивів; зростання обсягу прибутку підприємства, що припадає на одну гривню власного капіталу тощо) зміни результативних ознак об'єкта.

Виявити стійку зміну результативних ознак означає ідентифікувати факт наявності або відсутності економічного росту (розвитку) об'єкта. Своєю чергою, виявити тимчасову зміну результативних ознак означає додатково охарактеризувати конкретний період або момент економічного розвитку підприємства. Він може засвідчувати тимчасове зростання або зниження значення результативних ознак, що загалом суттєво не впливає на виявлені довгострокові тенденції. Поряд з цим тимчасові зміни треба виявляти і аналізувати з метою пошуку причини погіршення значень показників діяльності підприємства та розробки заходів з їх усунення у майбутньому. Виявлення факту стійкої зміни результативних ознак характеризує також потенціал економічного розвитку підприємства, його можливості щодо реалізації очікуваних якісних та кількісних змін результативних ознак. Результативними ознаками треба вважати показники економічного розвитку підприємства (формалізоване відображення інформації про фактичний і потенційний стан підприємства та явища і процеси, якими він характеризується).

На підставі аналізу термінів “показник”, “ріст”, “зростання”, уточнення їх сутнісних ознак, а також понять “економічний розвиток підприємства”, “показники економічного розвитку підприємства” у дисертації побудовано класифікацію показників економічного розвитку підприємства (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація показників економічного розвитку підприємства

Більшість виділених класифікаційних ознак і видів показників не потребують коментування і уточнення, оскільки є загальновідомими і зрозумілими. Уточнення сутності вимагають лише показники, які характеризують фінансовий стан підприємства і показники, які характеризують величину, структуру і ефективність використання ресурсів підприємства. Проведені дослідження, а також аналіз праць вищевказаних науковців показав, що фінансову стійкість підприємства у більшості випадків характеризують відносними показниками, які відображають: достатність власного капіталу і поточних активів для покриття зобов'язань підприємства; необхідний рівень прибутковості активів для покриття витрат поточного періоду і окупності залучених коштів.

Аналіз вищевказаних сутнісних ознак поняття “показник” показав, що серед додаткових ознак, які уточнюють: час, до якого належить показник (момент, період); характер показника (плановий, фактичний, нормативний); предметну галузь показника (галузь, підприємство, регіон тощо) [2–3], треба також виділити уточнення місця показника в системі оцінювання певного об’єкта (елементні, узагальнювальні, інтегровані). Виділення у складі додаткових ознак показників цієї характеристики є об’єктивним, оскільки вона додатково уточнює особливості будь-якого показника, відображає його місце у системі оцінювання будь-якого об’єкта. Так, елементні показники – це ті, які використовуються для розрахунку узагальнювальних, а узагальнювальні – із врахуванням їх коефіцієнтів вагомості для розрахунку інтегральних, тобто показників, за значенням яких формують висновки про стан досліджуваного об’єкта.

З метою аналізу причин, які зумовили фактичний фінансовий стан підприємства, аналізують абсолютні фінансові показники, що прямо впливають на відносні фінансові показники (наявність власних оборотних коштів; наявність власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і затрат; загальна величина основних джерел формування запасів і затрат; чистий грошовий потік інвестиційної діяльності; стабільність структури оборотних коштів або коефіцієнт забезпечення власними коштами; індекс постійного активу; коефіцієнт накопичення амортизації; коефіцієнт реальної вартості основних засобів; коефіцієнт фінансової незалежності або концентрації капіталу; коефіцієнт фінансової залежності; маневреність робочого капіталу; коефіцієнт довготермінового залучення позичених коштів або фінансового лівериджу; коефіцієнт модернізації тощо).

Щодо показників величини, структури та ефективності використання ресурсів підприємства, то ця група охоплює показники, що характеризують фінансові (величина власного капіталу підприємства; частка власного капіталу у пасивах підприємства; рентабельність власного капіталу), трудові (кількість працівників, які працюють на підприємстві за фахом; частка працівників підприємства, які пройшли протягом року програму підвищення кваліфікації у загальній кількості працюючих; обсяг виробництва продукції на одного працюючого), матеріальні (середньорічна вартість товарно-матеріальних запасів підприємства; частка товарно-матеріальних запасів у загальній вартості оборотних активів підприємства; оборотність оборотних засобів підприємства), інформаційні (середньорічна кількість інформаційних повідомлень оброблювана керівництвом підприємства; частка інформаційних повідомлень у загальній кількості оброблених, що використані для ухвалення управлінських рішень; величина грошових витрат підприємства, що припадає на утримання автоматизованих робочих менеджерів) та інші ресурси підприємства.

Огляд та аналіз літературних джерел показав, що існує досить широкий перелік показників, які належать до вказаних груп. Багато з них є альтернативними та доповнюють один одного. Не існує загальноприйнятого переліку показників, які характеризують той чи інший об’єкт. З огляду на це треба сформулювати принципи побудови системи показників, які характеризують економічний розвиток підприємства. Проведені дослідження показали, що до них належать: ієрархічність; системність; повнота; коректність. Принцип ієрархічності полягає у розподілі показників за рівнями, місцем у системі оцінювання досліджуваного об’єкта. Так, у класифікації показників економічного зростання виділено елементні, узагальнювальні та інтегральні показники. Елементні показники належать до найнижчого рівня; це аналітичні показники, які відображають інформацію про окремі елементи досліджуваного об’єкта. Шляхом виділення однієї або більше спільних ознак між елементами досліджуваного об’єкта елементні показники групують. У процесі дослідження економічного розвитку підприємства такі групи можна сформувати за видами ресурсів або іншими ознаками. За сукупністю елементних показників кожної групи розраховують узагальнювальні показники, а на основі узагальнювальних – інтегральні. Принцип ієрархічності тісно пов’язаний із принципами системності і повноти. Так, елементні показники необхідно виділяти для всебічного (повного) відображення характеристик елементів досліджуваного об’єкта. Це ж стосується і виділення узагальнювальних показників. Сума їх коефіцієнтів вагомості повинна становити одиницю. Своєю чергою, принцип системності в процесі формування системи показників економічного розвитку підприємства полягає у виділенні показників, які взаємопов’язані між собою інформаційною базою, об’єктом, одиницями виміру. Побудувати систему показників означає

встановити залежність показників між собою. Щодо коректності, то цей принцип пов'язаний із принципом системності через взаємозв'язок одиниць вимірювання елементів досліджуваного об'єкта, а також через умови трактування значень показників. Як відомо, на практиці реалізують дію цього принципу шляхом обумовлення конкретних очікуваних значень показників, встановлення їх мінімально або максимально допустимого значення чи меж коливання.

Дотримання цих принципів є умовою досягнення очікуваних значень показників економічного розвитку підприємств. Актуальність їх дотримання підвищується в умовах започаткування або розвитку інноваційної діяльності підприємством. Дослідження показали, що особливість управління інноваціями полягає у тому, що об'єктами управління є основні та забезпечувальні інноваційні процеси, які є складовими одного цілого і поєднані між собою суб'єктами, які залучені до процесу реалізації інновацій; системою цілей; часовим інтервалом. У зв'язку з тим, що реалізація інновацій завжди пов'язана із значними фінансовими, матеріальними та інтелектуальними витратами, високим ризиком втрат, то рішення про застосування технологічних чи продуктових інновацій ухвалюють лише за умови високої ймовірності отримання високих економічних результатів. З метою підвищення ймовірності їх отримання розроблено модель логістичного управління інноваціями (рис. 2).

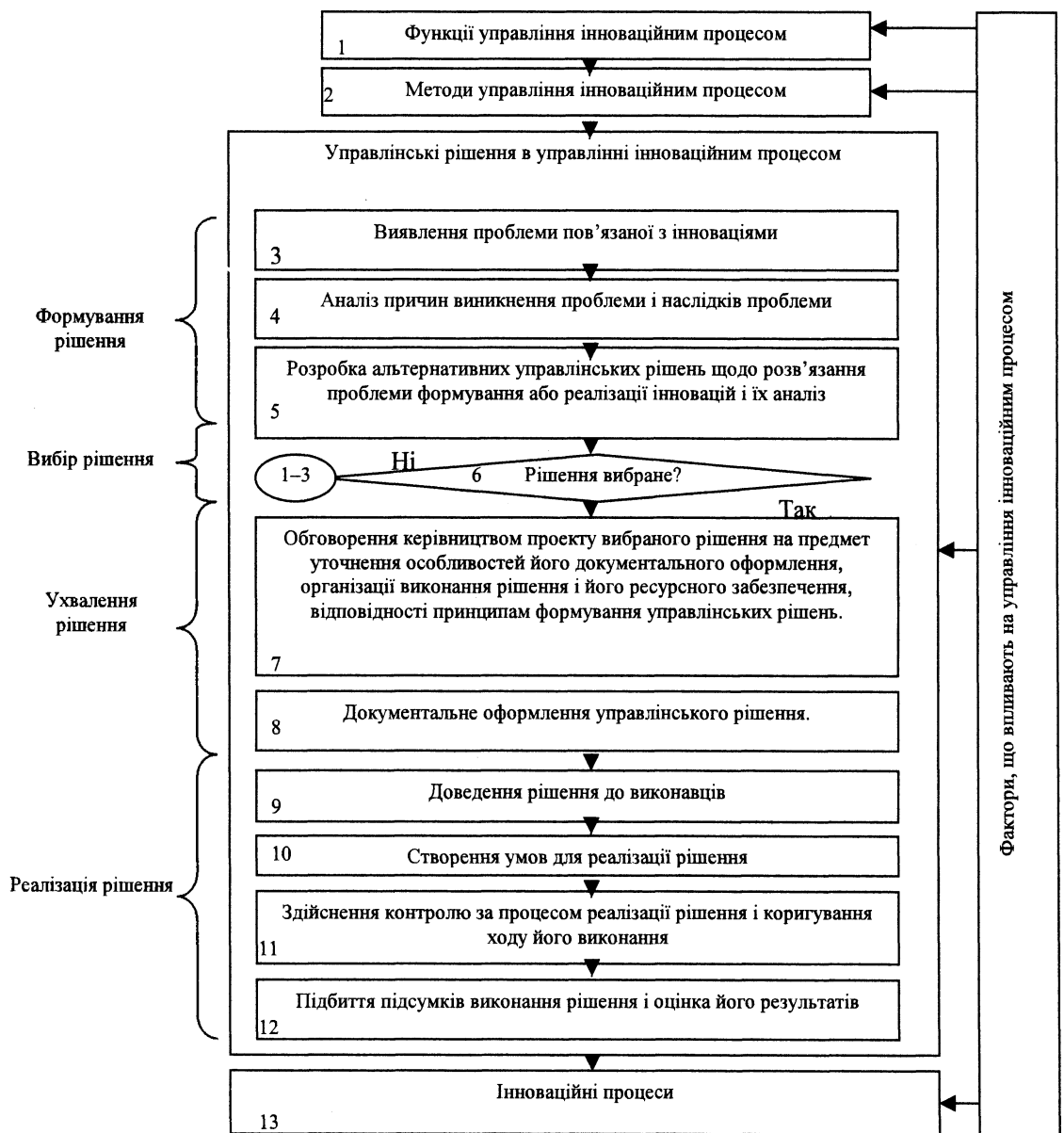


Рис. 2. Модель управління інноваціями

Як бачимо, складовими моделі є: функції, методи, управлінські рішення в управлінні інноваціями, об'єкти управління, фактори, що впливають на них.

Дослідження показали, що в управлінні інноваціями частковими функціями планування є: планування основних інноваційних процесів; планування забезпечувальних інноваційних процесів; планування взаємодії із замовниками інноваційного проекту, інвесторами, споживачами та іншими суб'єктами інноваційної діяльності. До часткових функцій організування належать: організування основних та забезпечувальних інноваційних процесів; організація взаємодії із замовниками, виконавцями, інвесторами, споживачами, іншими суб'єктами інноваційної діяльності. Як показали проведені дослідження, до часткових функцій мотивування належать: мотивування працівників, залучених до реалізації основних інноваційних процесів, мотивування працівників, залучених до реалізації забезпечувальних інноваційних процесів, мотивування працівників керівної підсистеми управління, мотивування працівників керованої підсистеми управління. Контролювання основних і забезпечувальних інноваційних процесів, контролювання діяльності споживачів, замовників, інвесторів, виконавців та інших суб'єктів інноваційних процесів, контролювання дії факторів внутрішнього і зовнішнього середовища є частковими функціями контролювання інноваційної діяльності.

Щодо функції регулювання, то в інноваційному менеджменті виділяють такі часткові функції, як: регулювання основних і забезпечувальних інноваційних процесів; регулювання співпраці із замовниками, виконавцями, інвесторами та іншими суб'єктами інноваційних процесів.

Проведені дослідження показали, що у сфері інноваційного менеджменту не існує специфічних методів планування, організування, мотивування тощо, проте існує специфіка самих планів. До них належать: плани реалізації основних і забезпечувальних інноваційних процесів, стратегічні і тактичні плани реалізації інновацій, короткострокові, середньострокові, довгострокові плани реалізації інновацій, статистичні, нормативні, балансові, експертні плани реалізації інновацій.

Щодо управлінських рішень у сфері інноваційного менеджменту, то результати дослідження дали змогу уточнити етапи управління інноваціями з позиції управлінських рішень, а також їх черговість:

1. Формування управлінського рішення (виявлення проблеми, пов'язаної з розробкою або реалізацією інновацій; аналіз причин виникнення проблеми, наслідків проблеми або факторів, що можуть зумовити проблему у майбутньому; розробка альтернативних управлінських рішень щодо розв'язання проблеми формування або реалізації інновацій та їх аналіз).

2. Вибір рішення.

3. Ухвалення управлінського рішення (обговорення керівництвом інноваційного проекту вибраного рішення для уточнення особливостей його документального оформлення, організації виконання рішення і його ресурсного забезпечення, відповідності принципам формування управлінських рішень; документальне оформлення управлінського рішення).

4. Реалізація управлінського рішення (доведення рішення до виконавців; створення умов для реалізації рішення; контроль за процесом реалізації рішення і коригування ходу його виконання; підбиття підсумків виконання рішення й оцінка його результатів).

Управлінське рішення є логічним продовженням управлінського процесу. Потреба в них виникає внаслідок виникнення управлінської проблеми. У результаті управлінської діяльності менеджерів відбувається розробка, вибір, ухвалення і реалізація управлінських рішень. У сфері інноваційної діяльності управлінські рішення націлені на розв'язання проблем, що виникають внаслідок реалізації інноваційних процесів. Саме вони в управлінні інноваціями є об'єктами менеджменту. Проведені дослідження показали, що інноваційні процеси поділяють на основні і забезпечувальні. Огляд літературних джерел, матеріалів підприємств, правових актів показав, що одним з важливих елементів управління інноваціями є фактори, що впливають на управління інноваційним процесом. Визначальність їх місця в управлінні інноваціями полягає у тому, що вони впливають на усі інші елементи моделі, а також один на одного.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

– поняття “економічний розвиток підприємства” характеризує: 1) наявність факторів, що характеризують стійкі (збільшення власного капіталу підприємства внаслідок залучення коштів інвесторів; розширення виробничих потужностей підприємства; освоєння нових технологічних процесів

у виробництві продукції тощо) та тимчасові (дооцінка вартості простих акцій; погашення дебіторської заборгованості; зростання величини придбаних підприємством товарно-матеріальних запасів тощо) зміни результативних ознак об'єкта; 2) наявність факту кількісної (ріст величини прибутку, обсягу виробництва і збуту продукції тощо) та якісної (зниження витрат у структурі ціни продукції; зростання частки власного капіталу у структурі пасивів; зростання обсягу прибутку підприємства, що припадає на одну гривню власного капіталу тощо) зміни результативних ознак об'єкта;

– показники економічного розвитку підприємств треба класифікувати за допомогою виділення таких класифікаційних ознак: за змістом (показники, які характеризують фінансовий стан підприємства та показники, які характеризують величину, структуру і ефективність використання ресурсів підприємства); за характером (планові, фактичні); за предметною галуззю (показники, які стосуються підприємства, підрозділу, ділянки тощо); за місцем в системі оцінювання підприємства (елементні, узагальнювальні, інтеграційні); за способом розрахунку (абсолютні, відносні); за одиницею виміру (натуральні, вартісні); за типом відображуваної інформації (кількісні, якісні); за терміном формування (показники, розраховані за певний період, показники, розраховані на певну дату);

– дослідження показали, що з метою уникнення втрат під час реалізації інновацій і підвищення ймовірності досягнення очікуваних значень показників економічного розвитку треба покращувати технологічність процесу управління інноваціями, зокрема це стосується формування і реалізації управлінських рішень. У статті наведено модель управління інноваціями з позиції управлінських рішень. Її особливість полягає у виділенні етапів розробки, вибору, ухвалення й реалізації рішень та уточненні взаємозв'язку управлінських рішень із іншими елементами управління інноваціями;

– подальші дослідження треба проводити у напрямку формалізації способів формування і реалізації регульованих рішень щодо підвищення рівня економічного розвитку підприємств.

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ “Перун”, 2003. – С. 386, 1087. 2. Економічна енциклопедія: У 3-х томах. Т. 3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2002. – 952 с. 3. Економічна енциклопедія: У 3-х томах. Т. 1 / Редкол.: ...С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с. 4. Гесць В.М. Нестабільність та економічне зростання. – К.: Інститут економічного прогнозування, 2000. – 344с. 5. Гребешкова О.М. Стратегія зовнішнього зростання підприємства: теоретичне позиціонування та методичне забезпечення: Автореф.дис... канд. екон. наук.: 08.06.01. / Київський національний економічний університет. – Київ, 2005. – 19 с. 6. Довбенко В.І. Перспективні проблеми розвитку підприємств // Щорічник наукових праць: Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів, 2003. – С. 500–507. 7. Gibb Allan A. Conceptualising the Successful (Growth) Firm. Testing a Contingency Model for Growth. – Erfolgspotentiale für Klein- und Mittelbetriebe. – Universitätsverlag Rudolf Trauner. Linz, 1995. – 5. 191 – 212. 8. Сухорська У.Р. Управління організаційним розвитком підприємства // Вісник Нац. ун-ту “Львівська політехніка”. – 2003. – № 489. – С. 372–376. 9. Тимошук М.Р., Фециур Р.В. Оцінювання потенціалу розвитку підприємства // Вісник Нац. ун-ту “Львівська політехніка”. – 2003. – № 494. – С. 153–160. 10. Економічна енциклопедія: У 3-х томах. Т. 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2001. – 848 с.