

УДК 338.242.2:339.137.2

КП

№ держреєстрації 0111U009459

Інв.№

Міністерство освіти і науки України  
Сумський державний університет  
(СумДУ)  
40007, м.Суми, вул.Римського-Корсакова, 2;  
тел. (0542)665013

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Проректор з наукової роботи  
д.ф.-м.н, професор

\_\_\_\_\_ А.М. Черноус

ЗВІТ  
ПРО НАУКОВО – ДОСЛІДНУ РОБОТУ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ  
В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ  
(заключний)

Начальник НДЧ

к.ф.-м. н., снс

Д.І. Курбатов

Керівник НДР

д.е.н., професор

Л.В. Кривенко

2016

Рукопис закінчено 20 грудня 2016 р.

Результати цієї роботи розглянуто науковою радою СумДУ

протокол від 2016.12.22 № 4

**СПИСОК ВИКОНАВЦІВ**

Керівник теми, професор, д.е.н.	2016.12.20	Л.В. Кривенко (вступ, розділ 3, висновки)
Професор, д.е.н	2016.12.20	Є.В. Мішенін (підрозділ 2.3)
Доцент, к.е.н.	2016.12.20	О.М. Дутченко (підрозділ 2.2)
Доцент, к.е.н.	2016.12.20	Н.М. Нілова (підрозділ 1.1)
Доцент, к.е.н.	2016.12.20	М.І. Синюченко (підрозділ 1.2)
Доцент, к.е.н	2016.12.20	Т.О. Семененко (підрозділ 1.1)
Доцент, к.е.н.	2016.12.20	Т.І. Гончарук (підрозділ 1.1)
Доцент, к.е.н.	2016.12.20	Д.В. Олексич (підрозділ 2.1)
Доцент, к.е.н.	2016.12.20	Г.М. Шамота (підрозділ 2.4)
Доцент, к.е.н.	2016.12.20	С.В. Кривенко (підрозділ 1.3)

## РЕФЕРАТ

Звіт про НДР: 180 с., 12 рис., 3 табл., 167 джерел.

**Об'єкт дослідження:** принципи, чинники, інструменти та механізмів забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в умовах євроінтеграції.

**Мета роботи:** дослідження механізмів формування, забезпечення та реалізації конкурентоспроможності української економіки в умовах її євроінтеграційного розвитку та поглиблення світових глобалізаційних процесів.

**Предмет дослідження** - соціально-економічні відносини, які виникають в системі формування забезпечення та реалізації конкурентоспроможності національної економіки в умовах євроінтеграції та глобалізації.

**Методи дослідження:** методи системно-структурного і порівняльного аналізу; формально-логічного аналізу; фундаментальні положення загальної економічної теорії, твори зарубіжних і вітчизняних вчених в області конкурентоспроможності економіки, економічна теорія сталого розвитку, теорії економічної оцінки ресурсів, основні положення теорії ефективності.

Головна ідея проекту полягає у дослідженні факторів та механізмів забезпечення конкурентоспроможності національної економіки та формування на цій основі, теоретико-методичних підходів до оцінки окремих параметрів конкурентоспроможності для розробки шляхів її підвищення в умовах євроінтеграції.

**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ, НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА, ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ, ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ, МЕХАНІЗМ.**

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
1 МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ...	7
1.1 Еволюція поглядів на теорію конкуренції .....	7
1.2 Динамічні чинники підвищення конкурентоспроможності національної економіки .....	35
1.3 Роль сучасної системи державного управління відходами у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки.....	47
2 ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	52
2.1 Роль інноваційного фактора як головної умови побудови конкурентоспроможної економіки .....	52
2.2 Формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства .....	68
2.3 Еколого-економічна оцінка інноваційно-орієнтованого виробництва в системі формування конкурентних переваг .....	87
2.4 Підвищення конкурентоспроможності підприємств на основі методології портфельного підходу .....	99
3 ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ГОЛОВНИЙ ІМПЕРАТИВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ.....	120
3.1 Концептуальні основи розвитку людського капіталу в умовах підвищення конкурентоспроможності економіки .....	120
3.2 Механізми підвищення конкурентоспроможності національної системи науки та освіти в контексті європейської інтеграції .....	143
ВИСНОВКИ.....	161
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ.....	164

## ВСТУП

Активне входження економіки України до системи світогосподарських зв'язків в умовах євроінтеграції породжує об'єктивну необхідність підвищення її конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність національної економіки - це здатність економічної системи забезпечувати за будь-якого впливу внутрішніх та зовнішніх чинників соціально-економічну оптимальність, ЩО виявляється у високому суспільному ефекті. В умовах глобалізації для ефективної інтеграції національної економіки у європейський простір необхідно досягнути високого рівня конкурентоспроможності самої країни і окремих її суб'єктів господарювання.

Практика ринкових реформ свідчить, що більшість вітчизняних суб'єктів виявилися неготовими до цивілізованих форм і методів конкурентної боротьби, яка останніми роками ще більше загострилася, набравши міжнародного характеру. Проте місця, які посідає Україна в рейтингах всесвітньо відомих міжнародних організацій, таких як Всесвітній економічний форум (ВЕФ), Світовий банк та інші, свідчать, що вагомих зрушень у цій сфері за останні роки не відбулося. Однією з причин такого стану, на наш погляд, є недостатня теоретико-методологічна розробленість питань конкурентоспроможності національної економіки в умовах сучасних викликів глобалізації. Здебільшого, все зводилося до оцінювання конкурентоспроможності окремих товарів, але недостатньо увага приділялася формуванню цілісної методології підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Також недостатньо використовуються загальновизнані у світі підходи до аналізу міжнародної конкурентоспроможності країни. У цьому контексті проблема діагностики, прогнозування, формування конкурентоспроможності національної економіки, факторів, що на неї впливають, стає нагальною необхідністю.

Для України інтенсивний розвиток інноваційної діяльності й підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробника має особливе значення, адже це сприяє прискоренню цивілізованої ринкової трансформації економіки,

входженню її до світових товарних ринків та створенню валютних резервів, необхідних для модернізації виробництва. Тому зростає інтерес до досліджень інноваційних факторів підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Структурні зміни у розвинених країнах супроводжуються територіальною концентрацією економічної діяльності. Досвід цих країн заперечує гіпотезу про скорочення регіональних диспропорцій унаслідок економічного зростання. Особливо це стосується інноваційних процесів. У таких регіонах для підтримання стійких конкурентних позицій суб'єктів господарювання на міжнародних та внутрішніх ринках необхідні великі обсяги наукоємної конкурентоспроможної продукції, проте в них відчутний брак об'єктів для ефективного інвестування. Фахівці зазначають, що основна причина цього парадоксу полягає не лише в меншій доступності джерел фінансування, а й характері національних та регіональних інноваційних систем, що зумовлюють інноваційну конкурентоспроможність країни та її регіонів.

В умовах посилення міжнародної конкуренції особливої актуальності набуває людський капітал, який є детермінантою забезпечення високої конкурентоспроможності держави. Нова парадигма на перший план висуває не нагромадження матеріальних благ, а розвиток людського капіталу. Тобто сучасна епоха названа століттям людини, що підтверджує зростання значення людського капіталу, економіки знань у контексті підвищення конкурентоспроможності національної економіки. На жаль, до цього часу людський капітал України не є основоположним чинником її соціально-економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

# 1 МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

## 1.1 Еволюція поглядів на теорію конкуренції

Проблема конкуренції в економічній науці не є новою. Дослідники досить детально проаналізували такі питання, як поняття конкуренції, форм та методів конкурентної боротьби, механізму конкуренції тощо.

Перший англійський словник «A Table Alphabetical» Роберта Коудрея (1604 р.) [90] містив таке визначення терміна «конкурент» (англ. «competitor»): «Той, хто хоче отримувати ту ж річ чи посаду, що й інший [151]. Перше ж тлумачення слова «конкуренція» (англ. «competition») дає словник Семюеля Джонсона «A dictionary of the English language» (1755 р.), згідно з яким конкуренція – це «спроба отримати чи зробити те, що намагається досягти у той самий час хтось інший» [156].

Досліджуючи етимологію слова «конкуренція» та його синонімів у інших мовах світу (в англійській – «competition», в італійській – «concorso», у німецькій – «konkurrenz», у французькій – «concuissance» тощо), можна зробити висновок, що всі вони мають латинську основу. Наприклад, англійське «competition» походить від латинських «competo» – разом домагатися, добиватися, прагнути та «competitio» – угода, суперництво [8]. Натомість український, італійський, французький, німецький варіанти слова «конкуренція» походять від латинського «concurrere» – сходитися, стикатися, одночасно відбуватися, збігатися, а також з'єднуватися, змикатися. Це слово відображало процеси взаємодії та застосовувалося для позначення одночасного (узгодженого чи неузгодженого) виконання людьми яких-небудь дій.

В українській економічній енциклопедії термін «конкуренція» від латинського «concurrere» визначається як «зіштовхування» [32].

Закон України «Про захист економічної конкуренції» дає таке визначення поняття конкуренції: «Економічна конкуренція (конкуренція) – змагання між

суб'єктами господарювання з метою здобуття, завдяки власним досягненням, переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибрати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку» [34].

В економічній літературі не існує точних відомостей щодо того, хто й коли першим запровадив у науковий обіг термін «конкуренція». Перші теоретичні положення про рушійні сили конкурентної боротьби з'явилися у XVIII ст. Класиками вивчення конкуренції вважаються А. Сміт (теорія досконалої конкуренції), Д. Рікардо (принцип порівняльних конкурентних переваг), К. Маркс (основний закон і механізм конкуренції), В. Ленін (питання виникнення та розвитку монополій), А. Маршалл (позитивні риси діяльності монополій, виділення творчої і руйнівної конкуренції), Д. Робінсон та Е. Чемберлін (проблеми монополістичної конкуренції), А.О. Курно (теорія чистої монополії і дуополії, пізніше – олігополії).

Значний внесок у теоретичні моделі олігополії і монополії зробили Ф. І. Еджуорт (математичний опис), А. П. Лернер (монопольна влада та її оцінювання), К. Віксель (конкуренція та цінова дискримінація), Й. Шумпетер, Ф. А. Хайєк та ін. Значну увагу конкуренції приділяли С. Л. Брю, Дж. Кейнс, І. М. Кірцнер, К. Р. Макконнелл, Дж. С. Мілль, Ф. Найт, А. Пігу, М. Портер, П. Хайне та ін. Істотний внесок у розвиток теорії конкуренції зробили російські вчені: Г. Л. Азоєв, Ю. І. Коробов, Л. Г. Раменський, Р. А. Фатхутдінов, Д. Ю. Юданов, а також вітчизняні науковці: А. Гальчинський, В. Глущенко, М. Єрмошенко, П. Єщенко, С. Мочерний, Ю. Палкін, А. Пелих та ін.

Надбанням економічної теорії є детальний аналіз чотирьох класичних видів конкуренції: чистої (досконалої), монополістичної, олігополії, монополії. Крім того, виділяють також міжгалузеву та галузеву конкуренцію, функціональну і видову, цінову або нецінову.



Але, без усякого сумніву, дослідження конкуренції є актуальним і сьогодні. Це пояснюється тим, що для країн із розвинутою економікою конкурентне середовище є обов'язковою умовою й сутнісною рисою існування.

Глобалізація світової економіки, мінливі умови зовнішнього середовища, виникнення світових фінансово-економічних криз та інші фактори зумовлюють посилення змагальності та суперництва між діловими одиницями як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. На сучасному етапі конкурентна боротьба набирає глобального характеру, в неї вступають не лише окремі економічні суб'єкти, а й країни у цілому. Кожна країна зацікавлена у підвищенні рівня конкурентоспроможності своєї економіки, оскільки це сприяє позитивним результатам розвитку, робить її більш привабливою для глобальних інвесторів, що в кінцевому підсумку забезпечує підвищення рівня життя населення [90].

А. Сміт положення про сутність конкуренції як економічного явища виклав у праці «Багатство народів» (1776 р.) [111]. Термін «конкуренція» А. Сміт вживає, коли мова йде про баланс попиту і пропозиції на товари, що потрапляють на ринок. За його твердженням, якщо кількість будь-якого товару на ринку менша порівняно з дійсним попитом на нього, всі, хто дійсно хоче придбати цей товар, будуть готові заплатити за нього більшу ціну, і серед них виникне конкуренція, що спричинить підняття загальної ринкової ціни вище над природною. Якщо ж кількість товарів більша за попит на них, вони не можуть бути продані повністю тим, хто готовий заплатити за них усю дійсну вартість, якась частина повинна бути продана тим, хто готовий платити менше, а низька ціна, яку вони можуть заплатити, знизить ціну на ринку в цілому. Ринкова ціна буде опускатися більш-менш нижче від природної ціни залежно від розміру надлишку збільшуватиметься чи зменшуватиметься конкуренція між продавцями. Видатний економіст уперше довів, що конкуренція, зрівнюючи норму прибутку, приводить до оптимального розподілу праці й капіталу. Таким чином, А. Сміт вважав конкуренцію «невидимою рукою», що керує ринком, маючи на увазі її автоматичний зрівноважувальний механізм [90].

Сформовані А. Смітом основні характеристики поняття конкуренції доповнювалися новими його визначеннями, що стало основою створення теорії конкуренції. Кожний причетний науковець намагався запропонувати власну концепцію цієї теорії та визначення категорії «конкуренція».

Запропонований А. Маршаллом аналіз найважливіших економічних категорій базувався на дослідженні моделі досконалого конкурентного ринку. Вчений протиставляє терміну «конкуренція» вираз «свобода виробництва і підприємництва» або «економічна свобода», вважаючи останній більш реальним відображенням специфіки свого часу: торгівлі та промисловості характерні більша самостійність, більша передбачливість, більш твердий і вільний вибір рішень [50]. К. Маркс трактує конкуренцію як «змагання заради прибутку»; «конкуренція серед представників пропозиції та конкуренція серед представників попиту становить необхідний елемент боротьби між покупцями і продавцями, результатом якої є мінова вартість» [76].

У праці «Конституционный вопрос в Германии» (1848 р.) Ф. Енгельс визначає, що конкуренція – «те, що спонукає розвиватися, щодня збільшувати свої капітали, щодня зменшувати витрати виробництва своїх товарів, щодня розширювати свої торговельні зв'язки, свої ринки, щодня покращувати свої шляхи сполучення...» [76]. У праці Дж. С. Міля «конкуренція є винятковим регулятором ренти, прибутку, заробітної плати, цін і може встановлювати закони та принципи, за якими вони будуть регулюватися» [159]. М. Туган-Барановський трактує конкуренцію як діяльне суперництво декількох осіб у досягненні однієї й тієї самої мети [146]. В. І. Даль конкуренцію тлумачив як «суперництво чи змагання в торгівлі і промислах» [23]. К. Р. Макконнелл і С. Л. Брю вважають, що конкуренція – це наявність на ринку великої кількості незалежних покупців та продавців, можливість для покупців та продавців вільно входити на ринок і виходити з нього [74]. Й. Шумпетер визначав конкуренцію як суперництво старого з новим, з інноваціями [144].

Нобелівський лауреат з економіки 1974 р., австрійський вчений Фридрих А. фон Хайек відзначає, що конкуренція – це процес, за допомогою

якого люди отримують і передають знання. На його думку на ринку, лише дякуючи конкуренції, приховане стає явним [130]. У своїй книзі «Міжнародна конкуренція» М. Портер зазначає, що конкуренція – це динамічний процес, який розвивається, це ландшафт, що безперервно змінюється, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси та нові ринкові сегменти [64].

Г. Л. Азоев під конкуренцією розуміє суперництво у будь-якій сфері діяльності між окремими юридичними або фізичними особами (конкурентами), зацікавленими у досягненні однієї мети [1].

А. Ю. Юданов стверджує, що ринкова конкуренція – це боротьба фірм за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів, яка ведеться ними на доступних сегментах ринку [147].

Таким чином, можна зробити деякі узагальнення. Насамперед науковці у своїх визначеннях надають конкуренції статичного або динамічного характеру. Розглядаючи конкуренцію зі статичної точки зору, це – певний стан, явище, ситуація, середовище тощо. З динамічного підходу це процес, що розвивається, певна дія, вплив, поведінка, механізм тощо.

На початку ХХ ст. в економічній науці вирізняється статична модель конкуренції і монополії як двох полярних станів ринку, між якими ніби і не існує проміжних станів.

Згідно [88], першою подолати цей розрив зробила спробу Дж. Робінсон. Передусім вона виділила сферу аналізу, визначивши галузь як основу теорії організації ринків. Галузь – «група фірм, які виробляють однойменну продукцію, тобто товар та його можливі найближчі субститути». У сучасній термінології «галузь» – це ринок, і відмінності між галуззю та ринком мають, швидше, технологічний зміст.

Із часів Робінсона «приживається» термін «досконала конкуренція» на противагу «недосконалій конкуренції». Робінсон визнає багатогранність поведінкової активності фірм. Це не лише конкуренція і монополія, як вважали до цього, а й інші варіанти ринкової влади – конкуренція між виробниками

диференційованого продукту й цінова дискримінація. З того часу утверджується уява про те, що конкуренція може існувати і за наявності у фірм ринкової влади, що, власне, й означає термін «недосконала конкуренція».

Тому сьогодні науковці дотримуються трактувань конкуренції: поведінкової, структурної, функціональної.

*Трактування конкуренції з боку поведінки* – боротьба за гроші покупця шляхом задоволення його потреб.

*Структурне трактування конкуренції* – аналіз структури ринку з метою визначення ступеня свободи продавця та покупця на ринку (форми ринку) і способу виходу з нього.

Згідно із [105] щодо структурного підходу конкуренція являє собою частину структури ринку. Без конкурентної структури неможливий конкурентний результат.

З іншого боку, структурний підхід виявляє однозначну залежність між прибутковістю та рівнем концентрації в галузі. Використовується проста залежність, що виражається формулою розрахунку сукупного галузевого прибутку:

$$\Pi = \sum (P - C_i) q_i, \quad (1.1.1)$$

де  $P$  – ринкова ціна;

$C_i$  – граничні витрати типової фірми, що діють на ринку;

$q_i$  – обсяг продажів  $i$ -ї фірми.

Різниця між ціною і граничними витратами  $i$ -тої фірми виражається через індекс Лернера:

$$(P - C_i) = (s_i P) / e, \quad (1.1.2)$$

де  $s_i$  – частка  $i$ -ї фірми на ринку;

$e$  – цінова еластичність ринкового попиту.

Підставивши цей вираз у формулу галузевого прибутку та помноживши на  $Q/Q$  ( $Q$  – галузевий обсяг продажів), отримуємо

$$\Pi = \sum (q_i s_i P/e) (Q/Q) = \sum s_i 2PQ/e = HPQ/e, \quad (1.1.3)$$

де  $H$  – індекс Герфіндаля – Гіршмана, що характеризує ступінь галузевої концентрації.

Можна записати цей вираз в іншому вигляді:

$$\Pi/PQ = H/e. \quad (1.1.4)$$

Права частина цього виразу показує частку галузевого прибутку в сукупному обсязі продажів галузі, а ліва – відношення індексу Герфіндаля – Гіршмана та цінової еластичності попиту.

На основі даного виразу структуралісти роблять висновок про те, що обсяг галузевого прибутку, взятий як відсоток від обсягу продажів, прямо пропорційний рівню концентрації в галузі, вимірюваної індексом Герфіндаля – Гіршмана, і обернено пропорційний ціновій еластичності попиту. Іншими словами, високий рівень концентрації в галузі приводить до високого рівня прибутковості фірм. А висока прибутковість фірм у галузі може розцінюватися як показник високого рівня концентрації.

Далі у рамках цього напрямку в економічній теорії відбувається розроблення операбельних критеріїв конкуренції, а ця теорія стає новою базою антимонопольної політики США, а потім – Європи.

*Функціональне трактування конкуренції* – суперництво старого з новим, з інноваціями, коли приховане стає явним.

Згідно з функціональним підходом конкуренція трактується з погляду функцій, які вона виконує (мотивація, регулювання, управління, контроль тощо). Поведінковий підхід зустрічається найчастіше й розкриває дії, поведінку суб'єктів конкуренції під час цього процесу. Він передбачає три аспекти:

антагоністичний (боротьба, суперництво, змагання), інтерактивний (взаємодія, співпраця, співробітництво) та креативний (створення та застосування інновацій) [90].

Цікавим, на нашу думку, є визначення конкуренції Р. А. Фатхутдіновим. Саме він визначає цю категорію з урахуванням сучасного трактування теорії порівняльних переваг. Конкуренція – це процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами на конкретному ринку (території) з метою одержання перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб у межах законодавства або в природних умовах [122].

Про нові особливості характеру сучасної конкуренції свідчить і визначення, яке дає Б. Шпотов: «... це вже не «продукт проти продукту», «ефективність проти неефективності», «худа» фірма проти «товстої» тощо, а «нелінійна» інновація проти «лінійної» [143].

Н. Педченко вважає, що в розвиненому товарному виробництві конкуренція є об'єктивним економічним явищем, яке змушує суб'єкти господарювання прагнути до збільшення прибутку за рахунок розширення масштабів діяльності, удосконалення форм організації виробничого процесу і зростання продуктивності праці [92].

Б. Шлюсарчик вважає, що конкуренція в економічному значенні – це боротьба підприємців за економічні вигоди від продажу товарів і послуг, а також за ринки постачання й збуту та робочу силу [142].

Відмінний від усіх погляд на конкуренцію має професор Нью-Йоркського університету Израел М. Кірцнер, учень видатного представника австрійської школи Людвіга фон Мізеса. Його теорія ринку та ціни істотно відрізняється від неокласичної теорії ціни – він переорієнтував увагу з аналізу рівноважного стану ринкових сил на механізм функціонування ринку як процесу. До того ж цей процес він характеризує як конкурентний і підприємницький одночасно, окремо обумовлюючи, що в умовах ринкової рівноваги немає місця ні конкуренції, ні підприємництву. І. Кірцнер доводить, що рушійною силою

«конкурентно-підприємницького» ринкового процесу є прагнення підприємців отримати прибуток (на противагу його максимізації), який виникає в результаті неадекватності володіння ними ринковою інформацією. Адекватне ж володіння підприємцями всією наявною інформацією є проявом ринкової рівноваги, в якій відсутня і конкуренція, і підприємництво [52].

У цілому більшість сучасних економістів термін «конкуренція» трактують як суперництво чи боротьбу за досягнення чи отримання чогось. На нашу думку, досить детальний аналіз конкуренції як економічної категорії з точки зору різних авторів зробив С. Щур [145].

Згідно з [90] на сьогодні єдиний методологічний підхід до визначення категорії «конкуренція» ще не склався, тому існує велика кількість трактувань цього терміна. Останнім часом набуває популярності підхід до трактування конкуренції не лише як боротьби, а й як співробітництва. Згідно з теорією підприємницьких екосистем американського психолога Дж. Ф. Мура бізнес-середовище прирівнюється до природного, в якому наявні не лише боротьба, а й співробітництво, взаємозалежність та еволюція. Оскільки інтереси суб'єктів економічної системи часто пов'язані, їх успіх також залежить і від навколишнього середовища, тому для фірми доцільним є не лише розроблення конкурентної стратегії, спрямованої на створення однобічних переваг, а й підтримка системи в цілому та співпраця з її суб'єктами. Дж. Ф. Мур порівнює фірму із садівником або лісником, який вирощує й підтримує екосистему. Завдяки цьому у ній поєднуються вплив зовнішнього середовища, конкуренція та еволюція. Цей феномен Дж. Ф. Мур назвав «коеволюцією» [160].

Принципи концепції «співконкуренції» виходять із теорії ігор. Термін «співконкуренція» (англ. «coopetition») уперше з'явився на початку ХХ ст., його значення розкривається у працях професорів Гарвардської школи бізнесу – Адама Бранденбургера та Йельської школи менеджменту – Барі Нейлбафа [150]. На їх думку в економічній діяльності співпраця відіграє не менш важливу роль, ніж конкуренція. Співконкуренція – це бізнес-стратегія, що базується на

поєднанні співробітництва і конкуренції, яка виходить із розуміння, що конкуренти можуть отримувати вигоду, працюючи разом. Традиційна бізнес-філософія передбачає «гру з нульовою сумою», в якій переможець отримує все, а переможений залишається з порожніми руками; прихильники співконкуренції стверджують, що вона може привести до «гри з плюсовою сумою», в якій сума того, що досягається усіма гравцями, більша, ніж сукупні суми, з якими гравці увійшли в гру.

Серед гравців на ринку зазвичай виділяють споживачів, постачальників, конкурентів, проте часто не береться до уваги ще одна, не менш важлива група гравців, тих, хто виробляє швидше взаємодоповнювальні, ніж конкуруючі продукти і послуги. Прикладом такого доповнення може бути апаратне та програмне забезпечення комп'ютера. Розвиток апаратного забезпечення спонукає людей переходити на більш потужне програмне забезпечення, а більш потужне програмне забезпечення мотивує купувати нове апаратне забезпечення. Співконкуренція, на думку авторів цієї теорії, позбавляє підприємство можливості програшу у боротьбі за виживання на ринку і приводить до успіху.

Цікавим є аналіз конкуренції саме в перехідних економічних системах. Окремі дослідники розуміють її як еволюційний процес і з цієї точки зору визначають як послідовність операцій, що відбуваються в умовах нерівноваги. Розгляд конкуренції у такому контексті означає, що для її виникнення недостатньо лише відпустити ціни [126].

Дослідники виділяють також предметний (суперництво між виробниками аналогічних товарів, що відрізняються за певними параметрами) та функціональний (боротьба між виробниками товарів, які задовольняють потреби різними способами) типи конкуренції. Також можна натрапити на таке поняття як, «видова конкуренція». Крім того, за методами та способами конкурентної боротьби розрізняють цінову (зниження ціни за рахунок скорочення витрат виробництва, завдяки використанню досягнень НТП, кращої організації праці, підвищенню продуктивності) та нецінову конкуренцію



(підвищення якості продукції, надійності, застосування сучасних методів дизайну, реклами, вдосконалення пост-продажного обслуговування тощо).

Необхідно також звернути увагу на те, що в працях окремих сучасних авторів трапляється твердження про існування закону конкуренції, що, як і будь-який інший економічний закон, виражає стійкі, ті, що повторюються, причинно-наслідкові зв'язки економічних явищ чи процесів. Наприклад, Р. Фатхутдінов так визначає закон конкуренції: це закон, згідно з яким у світі відбуваються процес постійного підвищення якості продукції та послуг, зниження їх ціни [123]. Далі він зазначає, що закон конкуренції – це об'єктивний процес «вимивання» з ринку неякісної дорогої продукції. Кожної секунди під загрозою банкрутства перебуває фірма, яка має найвищу ціну продукції. Кожна фірма змушена здійснювати моніторинг конкурентоспроможності конкурентів та проводити комплексну діагностику власного потенціалу з метою своєчасного оновлення моделі продукції, що випускається. Причиною механізму дії закону є наявність відособлених товаровиробників, які виготовляють продукцію в різних умовах для одного контингенту споживачів. Наслідком дії закону є конкуренція між товаровиробниками. У процесі конкурентної боротьби виникає суперечність між попитом споживачів і пропозицією продавців. Засобом подолання суперечності також є конкуренція.

З огляду на це конкуренція між відособленими товаровиробниками є суперництвом (боротьбою) між ними стосовно задоволення власних інтересів: вигідних умов виробництва та збуту товарів, одержання високих прибутків. Аналіз визначень конкуренції приводить до висновку, що всі вони враховують такі її якості, як динамічність, евристичний характер, примусовість, єдність конкурентних і монополістичних засад, зв'язок з інноваційними процесами. Із цього впливає, що конкуренція – це об'єктивні економічні відносини у процесі динамічного суперництва (яке має примусовий, суперечливий та евристичний характер) між суб'єктами господарювання, які мають спільні цілі. У Законі України «Про захист економічної конкуренції» конкуренція визначається як

«змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку» [57].

Теорія конкуренції вивчається і розвивається багатьма дослідниками. Зокрема, В. Ф. Оберемчук поняття «досконала конкуренція», «монополістична конкуренція», «олігополія», «монополія», «конкурентні сили», «конкурентна стратегія», «конкурентні переваги», «ринкова конкуренція», «конкурентне середовище підприємства» подає як узагальнювальні етапи еволюції теоретичних поглядів на конкуренцію та їх сучасне використання [89].

Згідно із [105] для характеристики конкурентного стану Е. Чемберлін вводить термін «чиста конкуренція» як антипод монополії, бо термін «досконала конкуренція» «може включати й такі додаткові «досконалості», які окремий теоретик може вважати зручним і корисним внести в нього для вирішення завдання» [134], тобто є абсолютно довільним набором рис. Чиста конкуренція у розумінні Чемберліна – це конкуренція, позбавлена домішок монополії, що передбачає відсутність у продавців контролю над ціною. Свобода конкуренції розуміється Чемберліном у сенсі чистої конкуренції, а досконала конкуренція включає ще й додаткові риси, які, на його думку, не є необхідними для з'ясування суті питання.

Істотно збагатився й категоріальний апарат. Широко використовуються такі поняття, як «конкурентний порядок» і «конкурентний механізм»; «конкурентне середовище» та «конкурентна політика»; «конкурентність» і «конкурентний статус»; «конкурентоспроможність» (див. табл. 1.1.1). А міжнародна конкурентність національної економіки взагалі вважається відносно новою суспільно-економічною категорією, до цього часу не визначеною і контроверсійною [142].

Таблиця 1.1.1 – Сучасні уявлення та економічна характеристика категорії «конкуренція»

Поняття	Автор та його основна праця	Зміст поняття	Сучасне використання
1	2	3	4
Конкурентний механізм	Шлюсарчик Б. Еволюція і співвідношення понять конкуренції та конкурентності // Академічний огляд. – 2001. – № 1. – С. 20	Це суспільно-економічний механізм, що координує одиничні організаційно-алокційні та спрямовані на підвищення ефективності заходи, що впливають на суспільний поділ праці та розподіл економічних ресурсів	З метою інтерпретації економічного феномена, яким є сучасна конкуренція
Гіперконкуренція	Єрохін С. А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект): монографія. – К. : Вид-во «Світ знань», 2002. – С. 503.	Ситуація, коли підприємства дедалі більшою мірою зазнають сукупного впливу раніше ізольованих один від одного конкурентних факторів, що призводить до виникнення багатоаспектної, динамічної та агресивної конкуренції	З метою визначення характерних ознак, рушійних сил, факторів успіху та фірмового управління в умовах сучасної конкуренції
Конкурентність	Шлюсарчик Б. Еволюція і співвідношення понять конкуренції та конкурентності // Академічний огляд. – 2001. – № 1. – С. 22	Тобто конкурентоспроможність – відносна здатність (продуктивність) не лише підприємства, а й сектору (галузі) і народного господарства, порівняно з іншими суб'єктами економічних відносин, до: виробництва сучасних, технологічно інтенсивних товарів, вирішення нових технічних проблем, досягнення (постійно зростаючих) доходів при високому рівні зайнятості та відносно високому рівні заробітної плати	З метою з'ясування сутності конкурентності, її діапазону, детермінант та способів вимірювання
Конкурентний економічний порядок	Градов А. П. Национальная экономика: курс лекций. – СПб.: Специальная литература, 1997. – С. 229	Економічна політика повної конкуренції, в якій вільна діяльність одного індивіда обмежується сферою свободи іншого, внаслідок чого сфери свободи людей набувають стану рівноваги	З метою аналізу проблем регулювання економіки країни в умовах конкуренції
Конкурентний потенціал	Педченко Н. С. Фінансовий моніторинг конкурентного потенціалу виробничих підприємств // Регіональні перспективи. – 2001. – № 4 (17). – С. 77	Це процес формування генерального перспективного напрямку розвитку на основі визначення якісно нових цілей, узгодження внутрішніх можливостей підприємства з умовами зовнішнього середовища, які забезпечують їх досягнення, оцінювання перспективних можливостей щодо зростання ефективності функціонування та зміцнення конкурентоспроможності	Визначення конкурентного статусу
Конкурентний статус	Педченко Н. С. Фінансовий моніторинг конкурентного потенціалу виробничих підприємств // Регіональні перспективи. – 2001. – № 4 (17). – С. 77	Напрямок поведінки підприємства на ринку	З метою врахування умов зовнішнього середовища та вірогідного характеру їх зміни; оцінювання конкурентоспроможності і стратегічних конкурентних переваг

## Продовження табл. 1.1.1

1	2	3	4
Конкурентна політика	Бурда М., Виплош Ч. Макроекономіка: Європ. контекст / пер. з англ. – К. : Основи, 1998. – С. 469. Паламарчук Г. М. Конкурентна політика в перехідній економіці // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 3–4. – С. 20	Політика спрямована на посилення змагальності і, отже, на зростання обсягу виробництва. Комплекс заходів щодо створення конкурентного середовища	Визначення закономірностей переходу від адміністративно-централізованої системи господарювання до ринкової економіки та шляхів їх реалізації
Конкурентоспроможність	Гельвановский М., Жуковская В., Трофимова И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневых измерениях. – Российский экономический журнал. – 1998. – № 3. – с. 67. Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. – К. : Наукова думка, 1998. – С. 41  Педченко Н. С. Деякі аспекти конкуренції і конкурентоспроможності в ринковій економіці // Регіональні перспективи. – 2000. – № 4 (11). – С. 48	...володіння властивостями, які створюють переваги для суб'єкта економічного змагання;  ...обумовлене економічними, соціальними і політичними факторами стійке становище країни або товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках; ...зіставлення конкурентних позицій суб'єктів господарювання на одному ринку	З метою розкриття сутності механізму конкурентоспроможності та його внутрішніх зв'язків. Кінцева мета – дати важливий орієнтир для державної політики, спрямованої на зміцнення позицій національної економіки на світовому ринку, зростання економічної могутності країни у жорстких умовах міжнародної конкуренції

Конкуренція має суб'єктно-об'єктну структуру. Суб'єктно-об'єктна структура – це система взаємовідносин між її суб'єктами, які мають односпрямовані цілі та інтереси. Вона віддзеркалює характер і форми їх взаємодії щодо руху об'єктів конкуренції.

Суб'єкти конкуренції – це фізичні чи юридичні особи (або група осіб), інтереси яких спрямовані на один і той самий об'єкт. Це як окремі покупці та продавці товарів, послуг, робочої сили, так і галузі народного господарства, держава, національні економіки в цілому, що вступають у конкурентні відносини один з одним.

Об'єкти конкуренції – це умови виробництва і збуту, переваги споживачів, робоча сила, кредити, державні пільги, преференції – тобто все, у зв'язку з чим виникають конкурентні відносини.

Конкуренція відображає ті економічні умови господарювання, які панують на даний час у даному суспільстві. Зі зміною цього порядку змінюється і суб'єктно-об'єктна структура конкуренції. За радянських часів конкуренція істотно відрізнялася від того, що називають ринковою конкуренцією. Основними її суб'єктами були покупці, і основною формою конкуренції було суперництво між покупцями за обмежену пропозицію товарів та послуг. Крім того, існувала й конкуренція іншого типу, основними об'єктами якої були субсидії, дотації, різного роду державні пільги. Саме навколо цих об'єктів точилася найбільш напружена конкурентна боротьба.

Зазначимо, що у дослідженні проблеми конкуренції та конкурентоспроможності до 90-х років ХХ ст. в Україні не було потреби. Термін «конкуренція» не застосовувався в радянській економіці. Так, у словнику з політичної економії конкуренція визначалася як «антагоністична боротьба між приватними товаровиробниками за найбільш вигідні умови виробництва й збуту товарів» [95]. Поняття конкуренції пов'язувалось із важкими соціальними наслідками, анархією. Елементи конкуренції та конкурентної боротьби були знайомі лише керівникам підприємств, чия продукція йшла на зовнішній ринок. Відсутність приватної власності на засоби виробництва й установлення планів для всіх підприємств було причиною відсутності конкуренції.

Необхідно також підкреслити, що тривалий час у СРСР конкуренція розглядалась як негативне явище, властиве лише капіталістичному способу виробництва. Серед негативних наслідків конкурентної боротьби виділялися такі, як витіснення дрібних виробників великим капіталом, збагачення одних підприємств за рахунок розорення інших, зростання майнової диференціації населення, загострення інфляції та безробіття. Внаслідок цього економічна політика була спрямована на створення умов для монопольного утвердження товаровиробників. Як наслідок, у промисловості СРСР склався найвищий у світі рівень концентрації виробництва. Кожне підприємство давало продукції в середньому в 4 рази більше, ніж американське, а середня кількість зайнятих на

одному підприємстві майже в 10 разів перевищувала аналогічний показник для країн Заходу.

За радянських часів основною формою змагальності суб'єктів господарювання на рівні підприємств була не конкуренція, а соціалістичне змагання, що принципово відрізнялося від конкуренції, хоча й було покликане виконувати функцію формування стимулів до зростання продуктивності праці. Основними відмінностями соціалістичного змагання від конкуренції є:

1. За умов соціалістичного змагання існувало прагнення до уніфікації, що сприяло поширенню шаблонних стилю і методів роботи, які не враховували змін в економіці. Конкуренції ж, навпаки, властиве прагнення підприємств до диференціації як продукції, так і методів роботи. Звідси – існування комерційної таємниці.

2. Основними принципами соціалістичного змагання були гласність, порівнювання результатів роботи, практичне повторення кращого досвіду. Лідер, за умовами змагання, повинен надавати допомогу тим, хто відстає, а це, безумовно, знижувало стимули до ефективної праці. У ринковій конкуренції теж існує порівнювання результатів роботи, але принципово інше: оцінюють якість товарів та послуг споживачі, а не чиновники від соціалістичного змагання. Тому основним недоліком організації змагання є його громіздкий і бюрократичний характер.

3. Метою змагання було прискорене зростання продуктивності праці, але порівнювалися переважно кількісні, а не якісні показники. Конкуренція ж вимагає інтегрального оцінювання праці.

4. Соціалістичне змагання, певною мірою, має добровільний характер, конкуренція – примусовий. До конкурентної боротьби з необхідністю залучаються всі підприємства ринку.

5. Метою соціалістичного змагання було виконання та перевиконання плану, метою конкуренції є отримання прибутку.

6. Відмінність змагання від конкуренції полягає у прагненні не до максимізації результатів, а до отримання максимальної винагороди за

мінімальний трудовий внесок; в орієнтації не на потреби споживачів, а на власні інтереси.

Конкуренція, як і будь-яке явище, має свої позитивні риси і недоліки. Серед позитивних результатів, на наш погляд, необхідно виділити такі: конкуренція є механізмом регулювання пропорцій виробництва, рушійною силою розширення асортименту товарів, підвищення їх якості, впровадження новітньої техніки, технології, організації праці й управління, збільшення продуктивності, економії ресурсів із метою отримання більшого прибутку. Вона сприяє раціональному перерозподілу ресурсів, охороняє споживача від диктату виробника.

Недоліками конкуренції є таке:

1. Відволікання значних коштів на невиробничі потреби – зокрема, видатки сучасних фірм на рекламу дуже високі, і це дає підстави вважати їх нераціональними, адже конкуренти також використовують рекламу та рекламні оголошення конкуруючих фірм, таким чином, нейтралізують одне одного.

2. Конкурентна система не гарантує того, що першочергово будуть задоволені потреби тих споживачів, які є найменш захищеними в соціальному плані, а вже потім – потреби більш забезпечених верств населення. В умовах конкуренції розподіл доходів відбувається автоматично, не враховуючи етичних аспектів цього питання.

3. У конкурентному середовищі не враховуються потенційно негативні наслідки рішень, що ухвалюються, якщо це не буде безпосередньо стосуватися діяльності даного підприємства у майбутньому.

Зачатки економічної конкуренції виникли одночасно із зародженням простого товарного виробництва. Процес еволюції конкуренції обумовлений розвитком виробничих сил і продуктивних відносин. Відповідно у розвитку конкуренції можна виділити такі етапи:

1. Етап докапіталістичної конкуренції – етап виникнення конкурентних відносин. Розпочинається з епохи занепаду первісного ладу і виникнення простого товарного виробництва та закінчується з виникненням

капіталістичних відносин. Характерні ознаки конкуренції на цьому етапі – спонтанність (тобто відносини конкуренції мають випадковий характер, оскільки інтереси товаровиробників майже не стикалися), нерегулярність, що пояснювалося пануванням натурального господарства, ізолюваністю окремих товаровиробників, належністю до певного феодального господарства.

2. Етап панування досконалої конкуренції, що починається одночасно з розповсюдженням капіталістичних відносин і триває до 70-х років XIX ст. Але на цьому етапі конкуренція не має всіх ознак досконалої, які сформульовані сучасною економічною теорією [111].

3. Етап монополістичної конкуренції. З кінця 70-х років XIX ст. розпочинається процес формування монополій.

4. Етап сучасної конкуренції, що розпочався приблизно після другої світової війни і триває до цього часу. Сучасна конкуренція має більшу соціальну спрямованість, ніж раніше. Вона підтримується державою шляхом регулювання за допомогою антимонопольного законодавства. Крім того, їй властиві такі специфічні риси: вона має інтернаціональний характер; розвиток науково-технічного прогресу призвів до ускладнення технологій та розширення номенклатури виробництва, отже, й до розширення конкуренції; змінився характер конкурентних переваг – вони більше не базуються лише на основі виробничих факторів.

Таким чином, очевидно, що розвиток конкуренції відбувається за Гегелем, тобто має три стадії: тезу (етап досконалої конкуренції) – антитезу (процес монополізації) – синтез (сучасний етап конкуренції, коли підприємство намагається стати монополістом й одночасно посилює конкурентну боротьбу).

На постсоціалістичному просторі перехід від соціалістичного змагання до конкуренції обумовив трансформацію суб'єктно-об'єктної структури сучасних конкурентних відносин. Зміни можна простежити за такими напрямками:

1. Кількісні зміни – збільшення кількості суб'єктів конкуренції, хоча подібне зростання спостерігається не в усіх галузях сучасної української економіки.



2. Якісні зміни – відбувається заміна об'єктів і суб'єктів конкурентних відносин. Суб'єктами конкуренції тепер є як споживачі, так і виробники. Об'єктами все частіше стають переваги покупців, кращі умови виробництва і збуту.

Але в цілому основною особливістю формування конкурентного середовища в Україні (до речі, як і в Росії) залишається те, що, по-перше, розвиток конкуренції має інверсійний, тобто зворотний, характер (від монополії до конкуренції), а звідси, по-друге, сучасні ринки являють собою суміш елементів залишкового монополізму й атомізованих малих фірм. Тобто ринки територіально та економічно роздроблені, а конкурентні відносини формуються в основному у великих містах, не зачіпаючи периферію, і далеко не в усіх галузях. Відомо, що А. Маршалл поділяв конкуренцію на творчу та руйнівну. В Україні, на жаль, із самого початку реформ набула розвитку та, що призводить до руйнації, а не до створення ринкової рівноваги.

Залежно від охоплення економічного простору функції конкуренції в ринковій економіці можна поділити на макроекономічні: 1) регульовальна; 2) контролювальна; 3) об'єднувальна; 4) функція соціалізації прогресу та прибутку і мікроекономічні: 1) стимулювальна; 2) інноваційна; 3) адаптивна. Розподільна і селективна існують на макро- і мікрорівнях.

Основною функцією продуктивної конкуренції в перехідний період є функція трансформації економічної системи, проявами якої є встановлення оптимального співвідношення між заробітною платою і цінами, трансформація податкової системи, надання конкуренцією як процедури відкриття можливості реалізації наявного потенціалу національної економіки, в першу чергу наукового.

Регульовальна функція – конкуренція діє як регулятор ринкової економіки: потрібний товар опиняється в потрібному місці, механізм конкуренції спрямовує ресурси туди, де їх не вистачає, відповідно до суспільних потреб.

Розподільна функція – полягає в оптимальному розподілі ресурсів, тобто виробничі ресурси використовуються з максимальною ефективністю; крім того, здійснюється розподіл доходів.

Контролювальна функція – здійснюється контроль над виробниками і споживачами товарів та послуг із метою обмеження їх впливу на ціну товарів, а отже, і контроль над перерозподілом суспільного багатства.

Об'єднувальна функція – підприємства функціонують не ізольовано, а взаємодіють між собою, об'єднуються у співтовариство компаній, що конкурують між собою.

Функція соціалізації прогресу та прибутку – в результаті конкуренції удосконалення в будь-якій галузі стають суспільним надбанням, оскільки конкуренції властивий примусовий характер.

Селективна функція – в конкурентній боротьбі одні виживають, а інші стають банкрутами.

Стимулювальна функція – конкурентна боротьба стимулює зниження собівартості і споживчих цін, удосконалення якості продукції та створення її нових типів.

Інноваційна функція – конкуренція створює стимули до удосконалення, прогресу, відкриття нового.

Адаптивна функція – ті, хто вижив у конкурентній боротьбі, повинні постійно стежити за діями конкурентів, споживацькими уподобаннями, економічною політикою та іншими параметрами.

З метою оцінювання сили конкуренції в галузі застосовують різні методики. Їх характеристика описана в працях Г. Л. Азоева [1], Р. А. Фатхутдінова [122].

Згідно із [105], основою для розроблення антимонопольного законодавства англо-саксонської традиції було твердження А. Маршалла про те, що монополія – повна протилежність конкуренції. Або перше існує на ринку, або друге. І якщо вільна конкуренція – це оптимальний стан економіки, то монополія, як її антипод, – така організація, що зменшує суспільний

добробут, причому завжди і всюди. Звідси беруть початок уявлення перших розробників конкурентної політики – все, що не є конкуренцією, повинно бути видалене.

Досліджуючи монополію, Дж. Робінсон виділяє галузь, де конкуренція є принципово неможливою. Йдеться про природні монополії. Робінсон відносить до них залізничний транспорт, електроенергетику, газову промисловість. Згідно із Робінсон тут відсутні передумови конкуренції. «Якщо ж вийде так, що до такої галузі будуть залучені дві фірми, вони змушені будуть конкурувати між собою (при цьому жодна з них не зможе навіть відшкодувати свої витрати), і більш слабка розориться, або ж вони змушені будуть об'єднатися» [104]. Таке класичне трактування природної монополії залишається основою державної конкурентної політики розвинених країн і сьогодні.

Із 1968 до 1984 р. Департамент юстиції США застосовував показник, що характеризував силу конкуренції в галузі:

$$CR_4 = \sum_{i=1}^4 V_i / V_p \leq 0,75, \quad (1.1.5)$$

де  $V_i$  – обсяг продажів продукції даної асортиментної групи  $i$ -ю фірмою,  $i = 1, 2, 3, 4$ ;

$V_p$  – обсяг ринку даної асортиментної групи продукції.

Якщо значення  $CR_4$  більше за 0,75, вводилися обмеження на злиття фірм. Цей показник розраховувався також для 8, 20 та 50 фірм. У Німеччині, Англії, Канаді він розраховується для 3, 6 та 10 фірм.

Починаючи з 1984 р., у США застосовують індекс Герфіндаля – Гіршмана (ІГГ), що визначається за формулою

$$I_h = \sum D_i^2, \quad 0 < I_h \leq 1 \quad (\text{чиста монополія}), \quad (1.1.6)$$

де  $D_i$  – частка на ринку  $i$ -ї фірми, частки одиниці.

Якщо показник  $I_h$  більший від 0,18, мова йде про низьку інтенсивність (силу) конкуренції та високу концентрацію ринку, що вимагає втручання держави для нормалізації ситуації на ринку. Якщо в цій ситуації злиття фірм призводить до збільшення індексу на 0,05 (або на 50 пунктів із 1000), то таке злиття забороняється антитрестовським законодавством США.

Безпечний із точки зору монополізації ринок (ІГГ менший від 1000) передбачає наявність 10 та більше конкуруючих фірм. Причому частка найбільших із них не може перевищувати 31 %, двох найбільших – 44 %, трьох – 54 % і чотирьох – 63 %.

Більшу кількість факторів конкурентної боротьби враховує *узагальнювальний показник інтенсивності конкуренції*, що визначається за формулою

$$U_k = \sqrt[3]{U_p U_d U_m}, \quad 0 \leq U_k \leq 1 \rightarrow \min, \quad (1.1.7)$$

де  $U_p$  – показник інтенсивності конкуренції, який враховує рентабельність ринку;

$U_d$  – показник інтенсивності конкуренції, що враховує частки конкурентів на даному ринку;

$U_m$  – показник інтенсивності конкуренції, який враховує темпи зростання обсягу продажів;

$$U_p = 1 - R_p; \quad (1.1.8)$$

$$R_p = \Pi/V_p, \quad (1.1.9)$$

де  $R_p$  – рентабельність ринку, частки одиниці;

$\Pi$  – прибуток ринку, грошова одиниця;

$V_p$  – обсяг ринку, грошова одиниця;

$$U_o = 1 - n\sqrt{(1/n)\sum(D_i - 1/n)^2}, \quad (1.1.10)$$

де  $n$  – кількість конкуруючих фірм на даному ринку товару (послуг);

$D_i$  – частка  $i$ -го конкурента на ринку, частки одиниці;

$$U_T = (140 - T_p)/70, \quad (1.1.11)$$

де 140 та 70 – граничні значення річних темпів зростання обсягів продажів;

$T_p$  – річний темп зростання обсягів продажів на даному товарному ринку без урахування інфляції, %.

Згідно із [105] для оцінювання динаміки ринку виділяють певні показники. Статистика входу на ринок спирається на норму входу – кількість нових фірм відносно загальної кількості фірм галузі, норму проникнення – обсяг продажів нових фірм у сукупному обсязі продажів галузі. Відмінність між нормою входу і нормою проникнення показує відносну величину бар'єрів входу. Адже фірма може зареєструватися у вигляді самостійного утворення (норма входу), але не буде здатною організувати беззбиткове виробництво у галузі (норма проникнення). У такому випадку реального входу на ринок не відбудеться. Така відмінність може бути проілюстрована на підставі А. Gabor «Market Dynamics» такими даними: у США в 60 – 80-ті роки норма входу становила у середньому 41,4 – 51,7 %, у той час як норма проникнення не підвищувалася більше ніж 13,9 – 18,8 % .

Ще одним показником статистики входу називають розмір нової фірми порівняно з розміром старої фірми ринку. Так, у середньому в США цей показник становить 24,8 %, у Великобританії – 33 %, у Норвегії – 10 %. Ми бачимо достатньо сильну розбіжність показника, що свідчить про різний ступінь висоти вхідних бар'єрів у різних країнах. Найбільш сильними у цих країнах можна назвати вхідні бар'єри в Норвегії – нова фірма є всього лише

1/10 від старої фірми. Найменш сильними будуть бар'єри у Німеччині: нова фірма наближається за своїми розмірами до типової старої фірми.

Час, необхідний новій фірмі для того, щоб досягти розміру старої фірми, може також характеризувати динаміку ринку. Наприклад, у США цей період досягає в середньому 10 років.

До статистики виходу фірм із галузі належить норма виходу – кількість фірм, що залишили галузь, у загальній кількості фірм галузі на початок періоду. Для США це значення дорівнює 43,6 %.

До характеристики динаміки ринку належать також зміни процентної кількості «виживших» на ринку фірм. Так, дані досліджень свідчать, що на кінець першого року залишається 95 % фірм, на кінець другого року – 81 %, на кінець третього – 68 %, четвертого – 57 %, п'ятого – 49 % від початкової кількості фірм галузі.

Вхід на ринок може бути поділений на два етапи: потенційний вхід – період початкових продажів товару; реальний вхід – закріплення на ринку та беззбиткове виробництво. Тоді часовий лаг між потенційним і реальним входом буде характеризувати величину бар'єрів входу. Чим триваліший цей лаг, тим складніше фірмі ввійти на ринок, тим вищі бар'єри входу.

Розрахунок сили конкуренції на конкретному товарному ринку дає змогу визначити його форму і здійснити аналіз його параметрів. Цю роботу виконують федеральні органи: у США – Департамент юстиції, в Росії – Державний комітет РФ з антимонопольної політики та підтримки нових економічних структур, в Україні – Антимонопольний комітет.

Отже, розвиток і стан конкуренції в умовах переходу до ринкової економіки взагалі і в Україні зокрема мають свою специфіку й особливості. Вони полягають у такому:

– *одночасність* конкуренції, що охоплює кілька сфер, найважливішими з яких є витрати, якість, строки, «ноу-хау», створення ринкових бар'єрів, зміцнення фінансового становища;

- *багатоаспектність* характеру конкуренції – підприємства повинні брати до уваги, що вона може відбуватися на різних рівнях і на різних ринках;
- *динамізм* конкуренції. Позиції конкурентів і розстановка сил на ринку змінюються з наростаючою швидкістю;
- *агресивність* учасників ринкового суперництва. Мета такої агресії полягає у порушенні рівноваги в розкладці сил конкурентів [33].

Заслужують на увагу дослідження нової конкурентної ситуації вітчизняними науковцями. Так, С. А. Єрохін називає її гіперконкуренцією (див. таблицю 1.1.1) й аналізує основні рушійні сили, які викликали до життя цей ринковий феномен [33]. Серед них:

- *глобалізація*, що проходить двома зустрічними напрямками: глобалізація конкуренції у сфері пропозиції, яка виражається в інтеграції планування і співробітництві підприємств на світовому ринку, щоб протистояти іншим глобальним конкурентам, і глобалізація конкуренції шляхом гомогенізації попиту, що проявляється в безперервному зростанні кількості глобально діючих споживачів і збутових посередників, які підвищують попит на уніфіковану й стандартну продукцію;
- *поляризація ринків*. Вона виражається в тому, що споживачі дедалі більше віддають перевагу якісній і дорогій продукції або найдешевшій, ігноруючи продукцію середньої вартості;
- процес *розмивання галузевих меж*, який також йде у двох напрямках. По-перше, стираються межі між різними галузями, відбувається їх зрощення (наприклад, банківського і страхового секторів). По-друге, зникають внутрішньогалузеві межі, що особливо наочно спостерігається в автомобілебудуванні, де компанії прагнуть розширити види автомобілів, які випускаються;
- *зростання технізації* у формі швидкого поширення інформаційної та комунікаційної технологій. Їх використання дозволяє створювати потужні інформаційно-комунікаційні системи, за допомогою яких усі процеси між підприємствами, торговцями, постачальниками і клієнтами можуть бути

організовані та реалізовані швидше й ефективніше. Приклад глобальної комунікації – система Інтернет;

– *дерегулювання ринків*. З кінця 80-х – початку 90-х років ХХ ст. заходи щодо лібералізації привели до значних змін у різних галузях економіки і сферах суспільного життя. Так, у результаті лібералізації автомобільного вантажного транспорту відбулася корінна реструктуризація і склалася нова розстановка сил у сфері логістики. Деретулювання ринків стимулюється також приватизацією державних установ (наприклад, пошти або залізниць), ліквідацією монополій (наприклад, у галузі телекомунікацій або електропостачання).

Розвиток глобальної конкуренції характеризується тим, що з'явилася своєрідна «*діадна конкуренція*» (дуополя) з утворенням «*конкурентних диполів*» (рос.) типу «*Coca-Cola – PepsiCo*», «*Ford – Toyota*», «*Boeing – Airbus*», «*Caterpillar – Komatsu*», «*Nintendo – Sega*», «*Kodak – Fuji*» [30]. Якщо один із «полюсів диполя» проникає на якийсь ринок, за ним неодмінно прямує інший. Такі компанії приносять із собою на нові ринки багато активів, які добре служили їм на інших національних ринках (товари та їх бренди, маркетинговий досвід), створюючи певну міру гомогенності географічно різних ринків. У цьому проявляється важлива рухома сила глобалізації, що об'єднує різні національні ринки у загальний світовий ринок. Як наслідок, у багатьох галузях промисловості вже не говорять про німецький, американський, бразильський або японський ринки.

В економічній літературі все частіше можна натрапити на твердження, що на глобальних ринках утверджується нова форма конкуренції: група проти групи [154]. На нашу думку, це підтверджується тим, що у світовій економіці в умовах загострення міжнародної технологічної конкуренції все більшого поширення набувають процеси кооперації й співробітництва. Як підкреслює професор Ш. Майталь, «не конкуренція, а кооперація та співробітництво – ось фундаментальне джерело прибутку компаній та економічного добробуту суспільства» [72]. Він вважає, що саме через концепцію конкуренції на основі співробітництва потрібно розглядати та оцінювати стратегії бізнесу.



Перетворення конкуренції в координацію та у подальшому – в кооперування відображає сучасні процеси інформатизації суспільства. Інтенсивна конкуренція на внутрішньому ринку може лише призвести до зменшення інвестиційного потенціалу окремих фірм і внаслідок цього – до зниження міжнародної конкурентоспроможності країни.

В економічній літературі виділяється щонайменше три причини, через які конкуренція на основі співробітництва набуває все більшого значення для прийняття рішень у бізнесі [91]. По-перше, в багатьох галузях найважливіші фірми вже не конкурують лише на локальних ринках. Сферою дії стає світовий ринок. Часто навіть внутрішні конкуренти все більше стикаються з іноземною конкуренцією. Тому навіть великі фірми відчують потребу у союзниках. Так, одна з найбільших фірм «Дженерал моторс» визнала за доцільне об'єднання зусиль із конкурентом – «Тойотою». Спільні підприємства – один із способів гарантування кооперації. У 80-ті роки ХХ ст. у США виникало в середньому понад 200 таких підприємств щорічно. По-друге, продукти та послуги стають усе більше такими, що базуються на знаннях та інтенсивному використанні інформації. Тому для їх створення потрібна атмосфера співробітництва, де знання широко розповсюджуються. Об'єднання складних технологій вимагає тісного співробітництва спеціалістів і компаній. По-третє, нові продукти та послуги, як правило, охоплюють увесь портфель технологій, а не одну-єдину головну. Все більшою мірою фірмами, які конкурують найкращим чином, стають ті, що знаходять новаторські шляхи кооперування та співробітництва, часто навіть із найсильнішими суперниками.

Таким чином, беззаперечним є факт, що реальний розвиток конкурентних засад в економіці належить до основних пріоритетів здійснення реформ в Україні. Трансформаційний характер вітчизняної економіки вимагає враховувати факти, фактори та явища, які мають або можуть мати значний вплив на створюване конкурентне середовище.

По-перше, це співвідношення монопольної та ринкової влад в економіці та пов'язаний із цим стан потенційної конкуренції. Потенційна конкуренція

змушує фірми визначати обсяги виробництва та ціни так, як це вони робили б в умовах конкуренції і, таким чином забезпечує одержання суспільно корисних результатів.

По-друге, Україна – це країна з відкритою економікою, в якій фактори виробництва зазнають сильного впливу світових цін. Можна стверджувати, що уряд України намагається враховувати специфічні риси формування конкурентного механізму економіки, про що свідчать Конституція України та основні закони у сфері захисту економічної конкуренції: «Про Антимонопольний комітет України», «Про захист економічної конкуренції», «Про захист від недобросовісної конкуренції», Кримінальний кодекс України, Кодекс України про адміністративні правопорушення, укази Президента України, нормативно-правові акти Кабінету Міністрів України, нормативно-правові акти Антимонопольного комітету України [57].

Але, на жаль, сучасна правова база та деякі її нормативні акти зумовлюють нерівні умови діяльності різних суб'єктів господарювання, оскільки окремим категоріям підприємств надаються різні пільги або привілеї. Держава повинна зрозуміти, що дискримінація виробників залежно від їх територіальних, організаційних, галузевих та інших особливостей істотно впливає на перерозподіл конкурентних сил між підприємствами і сприяє нерівномірному розподілу конкурентного «простору» в економіці держави у цілому [115].

Політика державного протекціонізму, спрямована на підтримку пріоритетних територій, галузей і господарств, може мати подвійні наслідки. З одного боку, забезпечувати національну безпеку держави або реалізацію соціальних гарантій, а з іншого – мати деструктивні або навіть руйнівні наслідки для окремих секторів економіки, призвести до послаблення міжнародної конкурентоспроможності держави.

Таким чином, можна зробити остаточний висновок відносно того, що конкуренція між країнами не лише існує, а й загострюється, оскільки є об'єктивні передумови для того, щоб міжнаціональні економічні відносини

породжували досить гострі суперечності між інтересами різних країн. Важливим є й те, що ігнорувати ці протиріччя неможливо, оскільки від результатів конкурентної боротьби залежить вирішення державами внутрішніх проблем зайнятості, підвищення конкурентоспроможності національної економіки, досягнення високих темпів економічного зростання та забезпечення економічної і політичної безпеки країни.

## **1.2 Динамічні чинники підвищення конкурентоспроможності національної економіки**

Проблема визначення факторів конкурентоспроможності національної економіки та розроблення заходів його підвищення особливо загострилася після того, як світова фінансова та економічна криза внесла фундаментальні зміни як в динаміку розвитку світової економіки, так і у економічний розвиток окремих країн, зокрема й України. Кожна країна повинна виробити власну стратегію підвищення національної конкурентоспроможності, щоб не залишитися за межами економічного прогресу, і за рахунок цього забезпечити стійке економічне зростання й досягнення високого рівня життя населення.

Незважаючи на те, що теорія національної конкурентоспроможності має тривалу історію, інтерес до цієї проблеми загострився саме останнім часом, особливо активно ці дослідження спрямовані на формування нової інноваційної моделі досягнення поставлених цілей. В даний час питаннями конкурентоспроможності займаються найвідоміші економісти і найбільші міжнародні інститути. Посилилась увага до проблем пошуку нових ефективних факторів підвищення конкурентоспроможності національної економіки і серед науковців України. Ці питання досліджують Л. Л. Антонюк, І. В. Брикова, Н. М. Жилиєва, Ю. В. Гончаров, Д. В. Крищенко, В. М. Сторожук та інші [2, 9, 18, 20, 61, 96, 116].

Разом з тим деякі аспекти зазначеної наукової проблеми потребують уточнення. Насамперед необхідно визначитись із самим терміном

«конкурентоспроможність національної економіки». У сучасних публікаціях тлумачення цієї категорії різними авторами знаходиться у діапазоні від мікро- до мегарівнів, що дуже утруднює подальший аналіз факторів підвищення конкурентоспроможності, що також є предметом нашого дослідження.

Теоретико-методологічною основою дослідження є праці класиків економічної науки в галузі ринкової економіки та конкуренції, зокрема А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, Дж. С. Мілля, А. Маршалла, П. Сраффи, Дж. Робінсон, Е. Чемберліна, М. Портера, І. Ансоффа, А. Томпсона, Дослідження конкурентоспроможності національної економіки присвячені праці вітчизняних вчених В. Гейця, М. Гельвановського, Б. Губського, Л. Антонюк, Д. Кузіна, Д. Лук'яненко, В. Білоуса, Ю. Пахомова та інших.

У найзагальнішому вигляді конкурентоспроможність національної економіки можна визначити як здатність її економіки в умовах вільної конкуренції виробляти товари та послуги, що задовольняють вимоги світового ринку, реалізація яких збільшує добробут країни й окремих її громадян та підвищує соціально-економічну оптимальність, що виявляється у високому суспільному ефекті.

Класична теорія міжнародного поділу праці, що є фундаментом теорії конкурентоспроможності національної економіки, належить Адаму Сміту (теорія абсолютних переваг) і Давіду Рікардо (теорія порівняльних переваг).

Конкурентоспроможність - це складна економічна категорія, яку можна розглядати на кількох рівнях:

- конкурентоспроможність товару;
- конкурентоспроможність товаровиробника;
- галузева конкурентоспроможність;
- конкурентоспроможність країн, вона ж конкурентоспроможність національної економіки. Об'єктом вивчення у цьому разі є саме остання.

Конкурентоспроможність національної економіки - багатозначний термін, що найчастіше означає: здатність країни домогтися високих темпів економічного зростання, які були б стійкими в середньостроковій перспективі;

або рівень продуктивності факторів виробництва в даній країні; або здатність компаній даної країни успішно конкурувати на тих чи інших міжнародних ринках.

У рамках перших двох визначень підвищення конкурентоспроможності національної економіки ототожнюється зі зростанням життєвих стандартів і прискоренням економічного зростання. Тому поняття конкурентоспроможності національної економіки тісно пов'язане з такими сферами економічної теорії, як теорія економічного розвитку та теорія економічного зростання. Із цієї причини конкретні підходи до підвищення конкурентоспроможності національної економіки залежать від прихильності до наукових доктрин у межах цих теорій, які дають різні відповіді на питання основних чинників, методів та інструментів впливу на підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Підвищення конкурентоспроможності національної економіки на основі третього визначення тісно пов'язане з проведенням традиційної промислової політики в частині підтримки конкретних компаній експортерів і політикою підтримки низького курсу національної валюти, як, наприклад, ми спостерігаємо в Україні.

Між підвищенням конкурентоспроможності в перших двох сенсах і підвищенням конкурентоспроможності в третьому трактуванні існує серйозна відмінність. Конкурентоспроможність національної економіки в перших двох визначеннях передбачає необхідність участі країни в міжнародній торгівлі, однак це є не домінуючою умовою. У рамках третього визначення конкурентоспроможність проявляється виключно на міжнародному ринку.

Історично концепція конкурентоспроможності заснована на теорії використання в міжнародному поділі праці порівняльних переваг національних економік. Конкурентоспроможність економіки країни становить основу розвитку постіндустріального суспільства, при цьому фактори конкурентоспроможності у нових умовах невинно змінюється - від переважного використання абсолютних і порівняльних національних переваг до використання динамічно змінних конкурентних переваг, заснованих на

науково-технічних досягненнях, інноваціях на всіх стадіях від створення товару до просування його до споживача, активним діям держави по сприянню національним виробникам. Динамічні конкурентні переваги пов'язані з інноваціями, розвитком людського капіталу, інтелекту і за своєю природою безмежні. Порівняльні переваги дані країні від природи, вони статичні, не вічні й невідтворювані. Конкурентні переваги - динамічні, пов'язані з інноваціями, розвитком людського капіталу, інтелекту і за самою своєю природою безмежні. Не можна протиставляти порівняльні й динамічні переваги, проте їх потрібно чітко розрізняти. Інтеграція в одній країні порівняльних і динамічних переваг посилює її конкурентоспроможність у глобальному економічному просторі.

Сучасний розвиток теорії конкурентоспроможності на макрорівні пов'язаний із впливом зовнішніх факторів, насамперед глобалізацією та науково-технічним прогресом, й особливо з розвитком комп'ютерних технологій. Один із сучасних напрямів досліджень міжнародної конкурентоспроможності економіки - це вивчення питань впливу інновацій на рівень національної конкурентоспроможності. Найбільш відомі дослідження в цьому напрямку належать Krugman P., Grossman G. і Helpman E., Trajtenberg M. і присвячені моделям інноваційної економіки, взаємозв'язку інновацій та економічного зростання, а також інноваційної політики, що сприяє економічному розвитку й підвищенню конкурентоспроможності[140].

Постіндустріальне суспільство, що формується з середини 70-х років ХХ століття, базується на виробництві наукомістких товарів та інтелектуальних послуг. Найвище цінуються знання, інформація, на базі яких розвиваються інформаційні технології - основа нового типу виробництва, принципово інших, ніж раніше, управлінських систем, інфраструктурних мереж господарства, фінансових потоків [77]. Кінцевим результатом створення постіндустріальної економіки має стати формування інноваційної економіки, що є стратегічним напрямком розвитку національної економіки.

Створення нових знань і технологій та їх використання в інтересах соціально-економічного розвитку держави визначають роль і місце країни у

світовому співтоваристві й рівень забезпечення національної безпеки . У розвинених країнах 80 - 95 % приросту валового внутрішнього продукту припадає на частку нових знань, втілених у техніці й технологіях, тобто в цих країнах розвивається інноваційна економіка [77].

Практика свідчить, що рівень розвитку інноваційної сфери (науки, технологій, наукоємних галузей) створює основу стійкого економічного зростання, визначає межі між багатими та бідними країнами. Умовами успішного функціонування національної інноваційної системи, крім передової науки та освіти, є: конкурентоспроможний підприємницький сектор у вигляді великих корпорацій; пріоритет державної політики в розвитку освіти, науки і технологій, створення сприятливих інституційних умов для інноваційного зростання; інтеграція в глобальну інноваційну сферу. Тому формування інноваційної системи є головним фактором конкурентоспроможності національної економіки сьогодні.

Інноваційний фактор є найновішим фактором у теорії конкурентоспроможності. Необхідно зауважити, що ще в середині 80-х років ХХ століття фактор «інновації» входив до методики розрахунку лише як фактор «політики країни щодо нововведень». Цей фактор є найбільш динамічним і його вагомість у методиках оцінки рівнів національної конкурентоспроможності достатньо швидко підвищується, крім того, зростає кількість «інноваційних» економік, тобто економік, що використовують інноваційний тип конкурентних переваг. Інший фактор, що зазнав останнім часом серйозних трансформацій, - це технологічний розвиток економіки: було помічено, що конкурентоспроможні економіки здебільшого мають переважаючу технологічну основу і це дозволяє їм використовувати більш прогресивний і комплексний виробничий процес, пропонувати більш складні продукти і послуги. Країни, що встигли створити заділи у формуванні економічних систем нового технологічного устрою, виявляються центрами тяжіння капіталу, завдяки чому набувають значних конкурентних переваг. Їх реалізація дозволяє вийти на випереджальну траєкторію економічного

зростання. Такі країни отримують шанс "перегнати не наздоганяючи", розвиваючи на основі розширення конкурентних переваг високі темпи економічного зростання.

Держава повинна відігравати роль своєрідного каталізатора конкурентоспроможності, за допомогою своєї політики впливати на всі компоненти національної конкурентоспроможності. Проте цей вплив може бути як позитивним, так і негативним. Тому надзвичайно важливо чітко сформулювати пріоритети державної політики. Спільними рекомендаціями є: заохочення розвитку, посилення конкуренції на внутрішньому ринку, стимулювання виробництва інновацій.

Інновації забезпечують набагато вищий рівень віддачі, ніж просте залучення додаткових ресурсів, тому сьогодні саме інноваційна діяльність країни стає найважливішим фактором її конкурентоспроможності в системі світового господарства.

На сучасному етапі еволюції людства відбувається становлення нової економіки (економіки знань), де знання та компетенції набувають статусу основних виробничих ресурсів, а навчання перетворюється на домінуючий суспільний процес. Відомий американський економіст Р. Флорида стверджує, що кінець XX – початок XXI століть характеризується зміною соціально-економічної формації, а саме: переходом від індустріальної до креативної економіки, основою якої є інтелектуальний потенціал, знання та креативність як здатність окремих осіб до генерування якісно нових ідей та прийняття нестандартних рішень. Він зазначає, що на сьогодні у промислово розвинених країнах у середньому 25-30 % зайнятих працює у креативному секторі (тобто у таких сферах, як НДДКР, науково-технологічні галузі промисловості, правова та фінансова діяльність, охорона здоров'я, мистецтво, музика, культура, дизайн), причому ця частка постійно зростає [9].

За умов іноваційної економіки основним елементом глобальної конкуренції є суперництво за можливість використання таланту та ноу-хау високоосвічених і компетентних працівників. Рівень освіти та професійної



кваліфікації населення визначає здатність регіону до створення інноваційної продукції й підвищення продуктивності праці. Проте необхідно пам'ятати, що за умов прискорення глобалізації та нівелювання бар'єрів для вільного переміщення інформації, капіталів, працівників принципово важливим чинником конкурентоспроможності країни є її здатність залучити та втримувати талановитих працівників. Зазначимо, що країна, створюючи середовище, яке сприяє активізації креативних здібностей власного населення і залучення іноземних фахівців, прискорює темпи інтеграції до глобальних інформаційно-комунікаційних та виробничих мереж. Як стверджує американська дослідниця А.Саксеніан, це пояснюється високою потребою високоосвічених працівників у міжнародному спілкуванні, співробітництві, обміні досвідом тощо [9]. Досягнення глобального лідерства країнами повинне базуватися на мобілізації креативного потенціалу власного населення, що ґрунтується на політиці створення привабливих умов життя та праці для висококваліфікованих робітників.

Роль освіти у формуванні національної конкурентоспроможності постійно зростає. Це пов'язано з тим, що за умов сучасного динамічного розвитку суспільства, ускладнення технічної та соціальної інфраструктури інформація стає таким самим стратегічним ресурсом, як традиційні матеріальні та енергетичні ресурси. Сучасні інформаційні технології, що дозволяють створювати, зберігати, переробляти й забезпечувати ефективні способи подання інформаційних ресурсів споживачеві, стали важливим фактором життя суспільства і засобом підвищення ефективності управління всіма сферами суспільної діяльності. Рівень використання інформації стає одним із істотних факторів успішного економічного розвитку та конкурентоспроможності країни на міжнародній арені. За словами Лестера Тюрлоу, професора економіки Нью-Йоркського університету, "в XXI столітті освіта та кваліфікація робочої сили стануть домінуючим знаряддям конкуренції"[77].

Освіта стає найважливішим фактором забезпечення конкурентоспроможності економіки держави, капіталом, що концентрується

розвиненими державами для утримання монополії в геополітичному просторі. Так, Консультативний комітет з промислових досліджень і розвитку Комісії Європейського Союзу в докладному дослідженні кваліфікаційного рівня робочої сили в Європі дійшов такого висновку: "Без конкурентоспроможної системи освіти не може бути конкурентоспроможної робочої сили, а без останньої - конкурентоспроможної економіки"[77].

Зіставлення сучасних методичних підходів до визначення рівня міжнародної конкурентоспроможності національної економіки показує, що процеси, які відбуваються у світовій економіці, насамперед глобалізація і науково-технічний прогрес, привели до домінування багатофакторного підходу в міжнародних методиках визначення цього показника, що містить дані про економічні, соціальні й політичні аспекти розвитку економіки країни.

Із розвитком виробництва та під впливом технічного прогресу конкурентоспроможність національної економіки почали визначати чинники вищого рівня, насамперед, інфраструктура країни, її науковий потенціал, рівень освіченості населення. За сучасних умов основною конкурентною перевагою є технологічний відрив від конкурентів, тобто здатність провідних структур даної країни створювати нові технології і високотехнологічні наукоємні продукти. Дослідники вважають, що найважливішу конкурентну перевагу України становить наявність величезного людського капіталу. Проте його наявність - це лише потенційна конкурентна перевага, що перетворюється на реальну в процесі інноваційної діяльності, тобто створення принципово нових технологій, високотехнологічних продуктів, нових форм організації виробництва та реалізації цих продуктів. Саме у поєднанні науки та виробництва знаходиться найслабше місце української економіки. Крім того, в інвестиційному секторі економіки України у багатьох випадках втрачений науково-технічний та виробничий досвід.

Стратегія промислового розвитку передбачає різке зменшення залежності від імпорту важливих чинників виробництва (енергоносіїв і стратегічних видів сировини) та збільшення кількості джерел постачання цих компонентів, а також

створення в Україні імпортозамінних виробництв на основі новітніх передових технологій . Експортна політика має бути спрямована на розширення асортименту товарів, збільшення в експорті частини високих технологій і товарів із високим ступенем обробки, а також освоєння нових ринків товарів, технологій, капіталів і послуг.

На сьогодні конкурентні переваги національних виробників обумовлюються наявністю в Україні масштабної транспортної інфраструктури, її вигідним географічним положенням і забезпеченістю природними ресурсами. Ресурсний потенціал України становить могутню конкуренцію світовим ринкам. Конкурентоспроможність українських виробників ґрунтується також на низькому рівні внутрішніх цін. Чинниками, що деформують їх конкурентоспроможність, є занижений курс національної валюти, низька вартість робочої сили, пряме та приховане субсидування державою базових галузей економіки.

Резерви зростання експорту на старій виробничій базі практично вичерпані. Висока енергоємність базових галузей економіки за умов постійного зростання цін на енергоносії та використання застарілих технологій у виробничому процесі негативно впливають на рівень виробничих витрат і якість продукції, знижуючи таким чином конкурентоспроможність українських виробників на світових ринках . Прогнозується також, що реальні ціни на традиційні товари українського експорту в довгостроковому періоді знижуватимуться під впливом таких чинників: низького технологічного рівня продукції, високої конкуренції на світовому ринку низькотехнологічних товарів між виробниками країн, що розвиваються, і країн із перехідною економікою, незначного попиту на низькотехнологічну продукцію в розвинених країнах .

На сьогодні Україна займає переважно не вигідні й неперспективні ніші світового ринку. Домінування в структурі вітчизняного експорту товарів, що характеризуються слабким динамізмом попиту і надмірною пропозицією на світовому ринку, не сприяє зростанню національної економіки, призводить до погіршення умов торгівлі та виснаження національних фінансових ресурсів.

Потрібно зазначити, що реакція окремих підприємств, галузей господарського комплексу та економіки загалом на зміни зовнішнього середовища залежить від ступеню їх адаптивності та інноваційності. Одним з показників, який характеризує конкурентоспроможність економіки, згідно з методологією Світового банку, є індекс інноваційної економіки. Для України цей показник становить 5,7 бала за 10-бальною шкалою. Це менше не лише за показники розвинених країн, а й країн із перехідною економікою. Індекс економічної свободи України, що також визначається Світовим банком становить, 125-й ранг серед країн із перехідною економікою, тобто займає останнє місце. За індексом людського розвитку, за розрахунками НАН України, наша держава посідає 85-90-те місце, а за даними ООН – 102-ге місце. Експерти Інституту економіки промисловості НАН вважають, що в розвинених країнах професійна компетентність цінується більше (90 %), ніж в Україні (72 %), тобто відбувається недооцінка однієї з головних характеристик конкурентоспроможності працівника. Серед чинників, що перешкоджають конкурентоспроможності, є незатребуваність творчої людини, пасивність і байдужість людей. У рейтингу підприємницької привабливості на 2008 - 2012 рр. Україна посідає 70-те місце серед 82 країн (Росія - 62). Найбільш привабливими для бізнесу є Данія, Фінляндія, Сингапур.

Одним із важливих показників соціальноорієнтованої економіки та її конкурентоспроможності є вартість робочої сили в Україні, що становить 45 центів на годину, тоді як у Німеччині - 25дол., Японії - 16,5, Франції - 15,5, Великій Британії - 13, Південній Кореї - 7,5, Мексиці - 3, Малайзії - 2,5дол.. Порівняно з Росією вартість робочої сили в Україні вдвічі дешевша. Для утримання вартості робочої сили на певному рівні необхідно, щоб співвідношення мінімальної і середньої заробітних плат відповідало стандартам МОП (60 %), однак фактично цей показник у 2,5 раза менший за міжнародні норми.

За оцінками експертів, господарство нашої країни все більше набуває рис економіки колоніального типу. Фахівці вважають, що за якісними показниками

ми знаходимося на відчутній дистанції від інноваційної економіки порівняно з початком та серединою 90-х років ХХ-століття.

Результати аналізу засвідчили:

- внутрішній інноваційний попит залишається низьким. Український капітал практично не інвестує складне виробництво, а вітчизняні нові технології та сучасна техніка лише в окремих випадках мають попит на ринках промислово розвинених країн світу;

- зарубіжні інвестори вважають доцільним вкладати кошти в нашу торгівлю, зв'язок, металургійну промисловість;

- недостатнє фінансування науки та розробок нових технологій;

- посилення конкуренції на світових ринках тих товарів, що становлять основу українського експорту, передусім металів. Основними покупцями українського прокату до недавнього часу були Китай та Індія, проте на сьогодні ситуація змінилася. Китай, який із виробництва чорних металів вийшов на перше місце у світі, не лише повністю відмовився від імпорту українського прокату, але й у широких масштабах почав експортувати свій прокат до країн Південно-Східної Азії, позбавляючи українських металургів ринків, що вже стали для них традиційними;

- зростання ціни на газ, причому ціна імпортованого газу продовжує підвищуватися;

- інвестиційний клімат в Україні досі залишається несприятливим для інвестиційної діяльності, яка є життєво важливою для підвищення конкурентоспроможності та подальшої модернізації економіки; розширення внутрішнього ринку, зумовлене вступом України до СОТ, супроводжується зростанням конкуренції між національними та іноземними компаніями у сфері сільського господарства та виробництва продуктів харчування і споживчих товарів. Необхідно врахувати реалії існуючого світового ринку, де все більшого розмаху набирає практика дотування виробництва. Основна увага у практичній роботі з підвищення конкурентоспроможності повинна приділятися забезпеченості чинниками виробництва, що можуть використовуватися для

розвитку та створення конкурентних переваг. За ефективністю використання чинників виробництва Україна посідає останні місця, поступаючись розвинутим країнам світу. Наприклад, порівняно із Францією використання сільгоспугідь менше у 10 - 12 разів, трудових ресурсів - у 7 - 15 разів, основного капіталу – у 2 - 3 рази, наукового потенціалу – більш ніж як у 20 разів [11, 138].

Незважаючи на значні втрати ресурсів, наукового технологічного та кадрового потенціалу та часу, Україна ще має перспективи у досягненні міжнародної конкурентоспроможності національної економіки за умови реалізації власної стратегії. Державна політика у створенні конкурентних переваг має зосереджувати зусилля насамперед на тих напрямках, де роль держави незамінна щодо розвитку освіти, науки, загальної інфраструктури, створення нормативно-правового поля конкуренції. Проводячи активну соціально-економічну політику, інструментом якої є добросовісна конкуренція, можна досягти бажаного узгодження інтересів держави та суб'єктів господарювання.

Отже, конкурентоспроможність національної економіки не є тотожною конкурентоспроможності окремих вітчизняних експортерів або галузей, тобто їх лідерству на окремих міжнародних ринках. Конкурентоспроможність – це спроможність країни створювати правові, інфраструктурні, наукові, фінансові і загалом весь спектр інституційних умов, які дають змогу економіці розвиватися динамічно, використовуючи інноваційні технології на всіх рівнях, і на цьому фундаменті створювати умови для збільшення добробуту громадян країни та підвищення соціально-економічної результативності, що виявляється у високому суспільному ефекті. Тобто конкурентоспроможність країни – це її здатність забезпечити стаке економічне зростання та високу соціальну спрямованість національної економіки

Конкурентоспроможність країни є одночасно й засобом (де мета – підвищення рівня життя), і метою (лише більш конкурентоспроможні країни мають вищий рівень життя), що робить її надзвичайно привабливою і прагматичною концепцією для використання в соціально-економічній політиці.

Із розвитком виробництва і під впливом технічного прогресу конкурентоспроможність визначається чинниками вищого рівня - інфраструктурою країни, її науковим потенціалом, рівнем освіченості населення.

Технологічне оновлення традиційних галузей і пріоритетний розвиток виробництв, що формують нові технології, сприятимуть зростанню економіки України на якісно новій основі та створенню умов для повноправної участі нашої держави в системі світових господарських зв'язків.

Євроінтеграція України у сучасний соціально-економічний простір потребує обґрунтування відповідної політики, розробки та запровадження ефективних практичних рекомендацій до плану першочергових дій усіх гілок влади.

### **1.3 Роль сучасної системи державного управління відходами у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки**

Одним зі стратегічних напрямів розвитку держави, що прагне до вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності економіки, є система управління відходами. Система управління сферою поводження з відходами як невід'ємна частина системи загального управління у рамках держави, приводиться у дію за допомогою механізму, призначеного забезпечити ефективні наслідки її діяльності.

На сьогодні в Україні склалася дуже напружена екологічна ситуація, зумовлена багаторічним накопиченням великої кількості забруднювальних речовин та відходів. Техногенне навантаження на території України в 6 – 7 разів вище, ніж у розвинених країнах Європи [85]. Упродовж останніх двох десятиліть поряд зі зменшенням населення кількість побутового сміття не лише не зменшується, а, навпаки, продовжує збільшуватися і, як наслідок, накопичується. Департамент екологічної безпеки Міністерства екології та охорони навколишнього середовища оцінює концентрацію в Україні всіх видів

відходів обсягом близько 35 млрд. тонн, причому 2,6 млрд. тонн є високотоксичними, що виводить Україну на перше місце у світі за кількістю сміття на одну людину. Кризовий екологічний стан в Україні потребує створення прозорої системи державного управління у сфері поводження з відходами.

Дослідження нормативно-правового забезпечення на державному рівні показало, що законодавство у сфері поводження з відходами неповністю забезпечує реалізацію цілей, визначених національними програмами та стратегіями. Ухвалення законодавчих актів у сфері поводження з відходами відбувається, як правило, без попереднього обговорення зі всіма зацікавленими сторонами. Порядок інформування населення та організацій не визначений, що призводить до певних труднощів під час практичного використання відповідних законів, наказів та інструкцій.

Проведене зіставлення чинного законодавства України із законодавством ЄС у сфері поводження з відходами дозволяє виявити існуючі недоліки: відсутність чіткого розподілу ролі та повноважень між різними органами виконавчої влади, які не дають можливості побудови ефективної системи управління сферою поводження з відходами. Законодавча база повинна містити не лише продекларовані принципи поводження з відходами, а й інструменти їх реалізації, зокрема економічні.

Виявлені проблеми свідчать про те, що ситуація з економіко-правовим забезпеченням сфери поводження з відходами хоча й не критична, однак не дозволяє здійснювати нормальне планування, збір, облік та аналіз інформації, що сприяло б упровадженню повноцінних економічних інструментів управління цією сферою. У той же час, спираючись на практику інших країн, можна констатувати, що в умовах конкуренції основну роль у передбаченні і ліквідації шкідливих для довкілля наслідків поводження з відходами має відігравати саме ефективний економічний механізм управління сферою поводження з відходами [6]. Формування ефективного механізму управління сферою поводження з відходами є важливим завданням в умовах конкуренції.



Досвід розвинених країн щодо впровадження економічного механізму управління сферою поводження з відходами показує, що його економічний інструментарій має бути спрямований на обмеження екодеструктивної діяльності у цій сфері та акумулювання коштів для природоохоронних заходів.

Ефективне функціонування економічного механізму управління сферою поводження з відходами в Україні та забезпечення стабільних джерел фінансування заходів щодо раціонального поводження з відходами сприятимуть підвищенню її конкурентоспроможності.

Необхідною передумовою економічного зростання країни та підвищення її конкурентоспроможності є створення комплексної системи управління сферою поводження з відходами, що має забезпечити формування стабільних джерел фінансування заходів раціонального поводження з відходами, розкриття інноваційно-інвестиційного потенціалу зазначеної сфери. Основними пріоритетними напрямками щодо вдосконалення економічного механізму управління сферою поводження з відходами є:

- формування тарифної політики у сфері поводження з відходами, спрямованої на економічно мотивоване екологічно безпечне поводження з відходами;
- поступове впровадження диференційованих платежів залежно від обсягу відходів;
- розвиток інфраструктури ринку вторинних ресурсів через залучення у цю сферу малого й середнього бізнесу.

Стратегія державного управління щодо поводження з відходами має будуватися на принципах: цілеспрямованості, системності, безперервності, своєчасності, перспективності, індивідуальності, комплексності, ієрархічності, адекватності, збалансованості, планування, субсидіарності. Це сприятиме впровадженню раціонального підходу до поводження з відходами в Україні, що дозволить зупинити існуючий безсистемний підхід до цієї сфери.

Система управління повинна бути підкріплена фінансовими, матеріальними й кадровими ресурсами, без яких будь-яка, навіть

найефективніша стратегія управління не принесе бажаних результатів. Повинні бути визначені джерела інвестицій, методи підготовки кадрів, розроблення технологій і придбання технічних засобів.

За існуючих умов господарювання виникає необхідність використання комплексного підходу в сфері поводження з відходами, що дозволяє всебічно оцінити ситуацію, що склалася в ній, і знайти найбільш раціональні шляхи її покращення. Тому функціонування системи управління відходами не може бути ефективним без його державного регулювання, що здійснюється на всіх рівнях.

На сьогодні фактично функціонують лише деякі економічні інструменти, що становлять основу економічного регулювання у сфері управління відходами – платежі й у меншій частині штрафні санкції за екологічні правопорушення. Заходи економічного стимулювання на цей час в Україні практично не вживаються, оскільки не підтверджені правовими актами прямої дії.

Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури показує, що в умовах конкуренції основними способами передбачення і ліквідації негативних наслідків поводження з відходами повинні стати методи економічного управління. До інструментів прямих методів управління сферою поводження з відходами можна віднести цільові комплексні програми, форми державно-приватного партнерства, штрафні санкції, податки та платежі, заснування спеціальних фондів, дотації та субсидії тощо. До опосередкованих – пільгове кредитування та оподаткування, надання державного замовлення на продукцію із вторинних ресурсів.

Практика показує, що ситуацію у сфері поводження з відходами в Україні неможливо розірвати шляхом простого прийняття жорсткіших екологічних стандартів. Вирішення питань соціального, економічного та екологічного характеру, пов'язаних із відходами, потребують упровадження світової Концепції комплексного управління відходами. Ця концепція слугує орієнтиром для урядових та громадських організацій у багатьох країнах, вона офіційно прийнята Агентством з охорони навколишнього середовища США.

На сьогодні в Україні влада поки що не готова до прийняття ефективних рішень у сфері управління відходами, оскільки в більшості випадків їй не знайомі сучасні підходи й світовий досвід у цій сфері. Тому одним із основних напрямів має бути вивчення існуючого і напрацювання власного досвіду щодо управління відходами. Перспективним напрямом розвитку сфери управління відходами в Україні є робота над спільними проектами з країнами ЄС для більш ефективного сприяння досвіду поводження з відходами розвинених європейських країн і приведення вітчизняних розробок у відповідність до стандартів ЄС.

Аналіз зарубіжного досвіду управління відходами дозволяє виділити низку принципів моментів, які можуть бути використані у вітчизняній практиці управління сферою поводження з відходами:

- потрібно перейняти досвід формування пріоритетів державної політики поводження з відходами із виробленням кількісних показників, які повинні бути досягнуті на кожному конкретному етапі;
- економічний інструментарій управління сферою поводження з відходами має бути спрямований на еколого-економічні пріоритети, стимулювання населення та підприємств до раціонального поводження з відходами;
- доцільним є використання приватно-державного партнерства у цій сфері з наданням державою підприємцям певних преференцій – як пільгових, так і майнових.

Таким чином, одним із головних пріоритетних напрямів підвищення конкурентоспроможності України є забезпечення економічно мотивованого екологічно безпечного поводження з відходами, що обумовлює необхідність застосування на практиці різноманітних інструментів державного управління.

## **2 ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

### **2.1 Роль інноваційного фактора як головної умови побудови конкурентоспроможної економіки**

Конкурентоспроможність української економіки сьогодні виправдано заслуговує критики, проте ця критика має бути конструктивною і не лише визначати основні проблемні місця, а й висвітлювати основні шляхи їх подолання. Очевидні проблеми, пов'язані із використанням застарілого обладнання, відставанням у сфері організації та управлінні виробничими процесами і неспроможністю випускати конкурентну високотехнологічну продукцію, потребують не лише негайного розв'язання, а й вимагають революційного підходу, здатного забезпечити результат найближчим часом. Саме тут доречні слова великого бізнесмена Д. Трампа: «Погані часи створюють чудові можливості». І такою можливістю є нарощення інноваційного потенціалу країни та перетворення його на конкретний кінцевий продукт, створений за умов вітчизняної економіки. Щодо сутності конкурентоспроможності, то російські колеги під останньою пропонують розуміти сукупність конкурентних відносин, що виникають між суб'єктами господарювання щодо створення умов для підвищення порівняльних і конкурентних переваг з метою одержання кращих результатів на відповідному ринку товарів та послуг [124].

Незважаючи на істотну значущість дослідження проблеми інноваційної конкурентоспроможності, вона залишається недостатньо висвітленою і потребує системного дослідження. В той же час необхідно відзначити останні публікації в цій сфері, зокрема праці таких вчених: Л. Антонюк, О. Амоші, І. Буднікевича, В. Гейця, М. Долішнього, М. Козоріза, О. Лапки, В.

Семиноженка, І. Школи, де висвітлюються аспекти активізації інноваційних процесів на макрорівні.

Наше бачення цієї проблеми не є новаторським, а про шляхи її подолання свідчать вітчизняні вчені-економісти [6, 45, 93, 137, 139]. Так, на думку колективу провідних вітчизняних вчених-економістів, які безпосередньо займаються дослідженням інновацій та науково-технічного прогресу [6], саме вони є основою для проведення кардинальних економічних реформ задля побудови нової економічної системи. За результатами досліджень до основних чинників, що стримують розвиток інновацій в Україні, без сумніву можна віднести: бюджетний дефіцит, нестачу довгострокового фінансування й кредитування, недостатність власних коштів та нерозвиненість ринкових механізмів упровадження результатів наукових досліджень [6]. Таким чином, можна стверджувати, що, незважаючи на велику кількість публікацій та досліджень у цій сфері, проблема інноваційного фактора як умови побудови конкурентоспроможної економіки залишається не вирішеною остаточно, а її актуальність не викликає сумнівів.

Світова економічна думка щодо проблеми економічного зростання представлена такими відомими дослідниками, як: Р. Солоу, Е. Денісон, Д. Йоргенсон та ін., визначає серед факторів його динамізації такі: капітал, працю, освіту, економію на масштабах виробництва тощо. Проте як результати теоретичних досліджень, так і практичний досвід демонструють, що вирішальним фактором, який уже понад 50 років зумовлює економічне зростання та підвищення національної конкурентоспроможності високорозвинених держав світу, є науково-технічний прогрес [3].

Вчені-економісти погоджуються з тим, що Україна не витримує конкуренції в умовах розвитку сучасної економіки знань [3, 24, 139].

Задля кращого розуміння ролі інноваційного фактора розглянемо детальніше сутність інновацій. У широкому розумінні під терміном «інновація» розуміють нововведення в галузях техніки, технології, організації праці або

управління, що засноване на використанні досягнень науки і передового досвіду, або, коротше, – це кінцевий результат інноваційної діяльності [48]. До наукового лексикону цей термін уперше ввів Й. Шумпетер, що в буквальному перекладі означає «втілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або новому виді виробу» [144, с.159]. Крім того, інновацію розглядав Й. Шумпетер як нову функцію виробництва, її нову комбінацію.

Проте ще до Й. Шумпетера вирішальну роль нововведень та вдосконалення виробничого процесу розуміли такі класики економічної теорії, як: А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Е. Бем-Баверк. Так, вирішальним фактором загального добробуту і зростання А. Сміт називає прогрес, обумовлений свідомістю учасників процесу виробництва: «у народів цивілізованих та процвітаючих... продукт усієї праці суспільства в цілому настільки великий, що часто всі з надлишком забезпечені ним, так що працівник нижчого й біднішого розряду... може користуватися великою кількістю предметів необхідності і зручності порівняно з будь-яким дикуном» [111, с.17]. До того ж А. Сміт виділяє три основні чинники, що, на його думку, здатні забезпечити економічне зростання: по-перше, збільшення вправності кожного окремого працівника; по-друге, економія часу, що зазвичай утрачається на перехід від одного виду праці до іншого; по-третє, за рахунок запровадження машин, що полегшують і скорочують працю та дають змогу одній людині виконувати роботу кількох [111].

У своїй праці Д. Рікардо демонструє чудове розуміння впливу прогресу на зайнятість та віддачу на вкладений капітал: «скільки-небудь значна зміна в постійній нормі прибутку є наслідком причин, що діють лише протягом певних років, проте як зміни в кількості праці, необхідного для виробництва товарів, удосконалюються повсякденно. Кожне вдосконалення в машинах, в інструментах, в будівлях, у видобутку сировини зберігає працю і в значному ступені полегшує для нас виробництво відповідного товару, внаслідок чого змінюється його вартість» [103, с. 26].

К. Маркс розумів під нововведенням будь-які зміни у виробничому процесі, що вивільняють основний капітал, як будь-яке вдосконалення, що надає можливість скоротити необхідну робочу площу чи подовжити експлуатаційний термін машин [75]. Е. Бем-Баверк вважав, що технологічні нововведення ведуть до подовження періоду виробництва, який може змінитися лише тоді, коли завдяки технологіям будуть створені нові продукти [144].

Продовжують дослідження впливу НТП на економічні процеси такі західні економісти, як Р. Солоу, Й. Шумпетер, Д. Сахал, Е. Денісон та ін. На відміну від класиків ці вчені-економісти не лише виокремлюють виробничий фактор як важливий фактор економічного зростання, а й приділяють багато уваги безпосередньому вивченню впливу НТП. Відповідно, переносючи акцент під час розгляду економічних проблем з питань використання обмежених ресурсів на модернізацію процесу виробництва та пошуку раціональніших шляхів його організації. У виробничому процесі тепер є місце і для основних факторів виробництва, таких як відомі: земля, капітал і праця, і для раніше віддалених: наука, техніка й управління. Незважаючи, що виробничий процес є нерозривним в ньому, тепер відокремлюється інноваційний процес, що охоплює період з моменту появи новизни до її остаточного впровадження у виробничий процес, іншими словами – комерціалізації [49]. І дійсно, визначаючи основні фактори зростання ВВП, роль інноваційного фактора не можна недооцінювати, адже провідні західні економісти справедливо відводять йому не менше 88 % .

Проте, незважаючи на таку істотну значущість, необхідно зазначити, що у світі досі не завершені дискусії з приводу однозначного трактування інновацій.

За Р. Фостером, нововведення – «це битва на ринку між новаторами чи атакуєчими, – тими, хто намагається зробити гроші, змінюючи порядок речей, і тими, хто обороняється, захищаючи свої нинішні доходи. Нововведення – це плід зусиль непересічної особистості, надбання ринку, що піддається повторенню» [129, с. 27-28]. У своєму визначенні Р. Фостер демонструє революційний характер нововведень, що має змінити існуючий хід речей та загострює конфлікт між консерваторами та новаторами, причина якого

обумовлена суто економічним чинником – зміною майбутніх вигод. Проте прогрес зупинити неможливо.

Однак, на думку Б. Твісса, нововведення має пройти випробування ринком: «Нововведення – це пропозиція на ринку чогось нового, за що споживач готовий платити. Винахід стає нововведенням, якщо здобуває успіх на ринку. Нововведення – це застосування, тобто процес, у якому винахід чи ідея набувають економічного змісту» [119, с. 37]. Ця думка акцентує увагу на комерційному успіхові нових ідей та абсолютно виправдана з економічної точки зору. Будь-які зміни, якщо вони завдають грошової шкоди, не є вигідними, а отже, їх запровадження – нерациональне. В той же час суто з технічного боку, такі зміни залишаються нововведеннями, адже відповідають первинному визначенню інновацій, запропонованому Й. Шумпетером. Проте безсумнівною перевагою розуміння інновацій, за Б. Твіссом, є економічна раціональність, закладена у його визначенні.

Дуже стисле і лаконічне визначення інновацій дає Г. Ріггз: «Інновація – це комерційне освоєння нової ідеї» [163, с. 7]. Проте у цьому визначенні закладений дуже глибокий зміст. Під інновацією потрібно розуміти не будь-яке нововведення, а таке, що одержує комерційну реалізацію. Очевидно, що на момент реалізації ще може бути невідомий той факт, наскільки вигідною вона виявиться, проте якщо ідея заслуговує бути реалізованою, навіть за умови її комерційного провалу в ході практичної реалізації, вона може вважатися інновацією.

До того ж багато вчених сперечається з приводу того, в якій саме сфері реалізацію нововведень можна вважати інновацією. Так, на думку К. Фрімена, промислова інновація – «це технічна, дизайнерська, виробнича, управлінська та комерційна діяльність, виготовлення нових (удосконалених) товарів чи перше комерційне використання нових (удосконалених) процесів або обладнання» [2, с. 38]. Водночас, Р. Ротвелл і П. Гарднер звертають увагу на те, що «інновація – це комерціалізація не лише основного вдосконалення в технічному процесі (радикальне нововведення), а й використання змін невеликого масштабу в



технологічних навичках (удосконалення чи незначне нововведення)» [3, с. 168]. Проте спробу об'єднати всі суперечливі погляди з приводу сфери й сутності інновацій робить Б. Санто, розуміючи під інноваціями «такий суспільний, технічний чи економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів приводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій й в разі, якщо вони на ринку можуть принести додатковий дохід. Інновація – це такий техніко-економічний цикл, у якому використання результатів досліджень і розробок безпосередньо викликає технічні, економічні зміни, що впливають на діяльність цієї сфери» [107, с. 24].

Інновацію як вид емпіричних досліджень розглядає П. Друкер, який пропонує таке визначення: «Інновація – це особливий засіб підприємців, за допомогою якого вони досліджують зміни, що спостерігаються в економіці та суспільстві, з метою використання їх у бізнесі чи в різних сферах обслуговування. Інновація (новаторство) не стільки технічний, скільки економічний або соціальний термін» [29, с. 41]. До того ж П. Друкер зауважує на тому факті, що інновації потрібно розглядати як суто економічне, а не технічне явище.

Визнаючи революційний характер змін, що є наслідком нововведень, Р. Нельсон та С. Уїнтер розглядають під інноваціями «зміну рутини», акцентуючи увагу на тому, що наслідки такої зміни визначаються оцінками споживачів [88, с. 46].

Роль інновацій як фактора конкуренції також підтримує М. Портер. На його думку, інновації – це «можливість здобути конкурентні переваги. Нововведення характеризується в широкому значенні, включаючи як нові технології, так і нові методи роботи. Інновації виявляються в новому дизайні продукту, новому процесі виробництва, новому підході до маркетингу чи в новій методиці підвищення кваліфікації працівників. Інновації є досить простими й невеликими, базуються, швидше, на накопиченні незначних поліпшень і досягнень, ніж на єдиному великому технологічному прориві» [97, с. 171]. Незвичним є той факт, що М. Портер розширює своє бачення сутності інновацій, не концентруючись лише на технічних і технологічних

удосконаленнях, а розглядаючи найменші дрібниці, здатні забезпечити конкурентні переваги.

«Інновація – це процес перетворення можливостей у нові ідеї, які широко втілюються в практику», – зауважує колектив авторів у складі Д. Тідда, Д. Бессанта та К. Павітті [5, с. 38]. Своїм визначенням вони наголошують на тому, що нововведення – це все ж таки ідеї, що є результатом раціонального пошуку нових можливостей та їх апробації.

Хамел Г. і Прахалад К. зауважують, що інновації здатні забезпечити істотні комерційні переваги своїм власникам: «Інновації приносять максимальний прибуток, якщо випереджають інші в глобальному масштабі» [131, с. 216]. Водночас відомий фінансист Дж. Сорос розглядає під інноваціями не лише джерело одержання вигоди, а й потенційну загрозу фінансовій стабільності, говорячи, що інновація – це «одна з головних переваг вільних ринків, але на фінансових ринках інновації неминуче породжують нестабільність. Інновації приносять інтелектуальне задоволення й прибуток інноваторам, але пріоритетом має бути підтримання стабільності або, точніше, запобігання розвитку небажаних тенденцій на ринках» [114, с. 379].

Особливої уваги заслуговують праці українських економістів останніх років. Так, С. Покропивний розглядає інновацію як «упровадження в господарську практику результатів інноваційних процесів» [94, с. 24], акцентуючи увагу фактично лише на моменті комерціалізації новаторського пошуку. Д. Черваньов і Л. Нейкова пропонують таке визначення, в якому розкривають своє бачення інновацій: «Нововведення – це процес доведення наукової ідеї чи технічного винаходу до стадії практичного використання, що приносить дохід, а також пов'язані з цим процесом техніко-економічні та інші зміни в соціальному середовищі» [137, с. 34]. І практично одночасно пропонує своє бачення О. Лапко, розглядаючи під інноваціями «комплексний процес, що передбачає створення, розроблення доведення до комерційного використання і поширення нового технічного або якогось іншого рішення (новації), що задовольняє певну потребу» [66, с. 28]. Практично ідентичне визначення

пропонують І. Буднікевич та І. Школа, де під інновацією розуміють «комплексний процес, спрямований на створення, розроблення та доведення наукової чи будь-якої іншої нової ідеї до стадії комерційного використання та поширення в економіці» [10, с. 29]. За трактуванням А. Пересади, інновація – це «процес доведення наукової ідеї або технологічного винаходу до стадії практичного використання, що дає прибуток, а також пов'язані з цим процесом техніко-економічні та інші зміни у соціальному середовищі» [93, с. 160]. О. Дацій, формуючи власне бачення сутності інновацій, намагається зробити акцент на тому факті, що інновації не залежать від сфери застосування, а отже, охоплюють «зміни у техніці, технології, організації, екології, економіці, а також у соціальній сфері» [24, с. 28]. Ю. Морозов уточнює розуміння сутності інновацій, наголошуючи на прибутковості впровадження нововведень і пропонуючи таке розуміння інновацій: «Інновації в широкому розумінні – це прибуткове використання новацій у вигляді нових технологій, видів продукції і послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного, адміністративного чи іншого характеру» [18 с. 6]. У свою чергу, В. Мединський розуміє під інновацією «об'єкт, упроваджений у виробництво в результаті проведеного наукового дослідження або зробленого відкриття, якісно відмінний від попереднього аналога», відокремлюючи необхідність попереднього наукового дослідження або відкриття для впровадження нововведень [79, с. 5]. Молодий вчений В. Іжевський пропонує власне бачення сутності інновації, під якою розуміє «остаточний результат інноваційної діяльності, вона виступає у вигляді вдосконаленого організаційно-управлінського та торгово-технологічного процесу з метою досягнення економічного та соціального ефекту» [45, с. 124]. У той же час можна зіткнутися з таким софістичним баченням сутності інновацій як у М. Крупки, згідно з поглядами якого «інновація, як і інформація, єдиного визначення не має, а конкретне тлумачення інновацій залежить від методу конкретної науки, мети дослідження або просто від наших життєвих уявлень» [63, с. 20].

Намагаючись об'єднати та узагальнити все вищезазначене щодо сутності інновацій, у Законі України «Про інноваційну діяльність» запропоноване таке визначення інновацій: «Інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [100].

Таким чином, ми можемо резюмувати, що єдиного бачення щодо сутності інновацій не існує. Це свідчить про той факт, що сутність зазначеного терміна на інтуїтивному рівні зрозуміла всім, проте через динамічний розвиток інноваційної діяльності та активізацію науково-технічного прогресу останніх років провести чітку й остаточну межу, що дозволила б повністю висвітлити сутність інновацій, на сьогодні неможливо. В той же час можна згрупувати основні погляди за різними критеріями.

По-перше, розуміння сутності інновацій можна розподілити за широтою сприйняття. Багато вчених-економістів розглядає під інноваціями зміни лише в декількох сферах, наприклад техніці або технології виробництва, і такі погляди ми ототожнюємо з вузьким підходом. Водночас, широкий підхід до розуміння пропонує не обмежувати себе у сферах застосування інновацій і до того ж, містить усі фази відтворення, не концентруючись лише на виробництві. Отже, перша класифікація розуміння сутності інновацій буде згрупована за критерієм широти її сприйняття, а критерієм такого поділу є кількість сфер діяльності й фаз відтворення для нововведень (рис. 2.1.1).

Розглянута класифікація дозволяє наочніше побачити розбіжності у наукових поглядах і підходах. Крім того, ми можемо побачити, що широта сприйняття має інтернаціональний характер і вказує лише на масштаб завдань, поставлених на початку дослідження різними вченими.

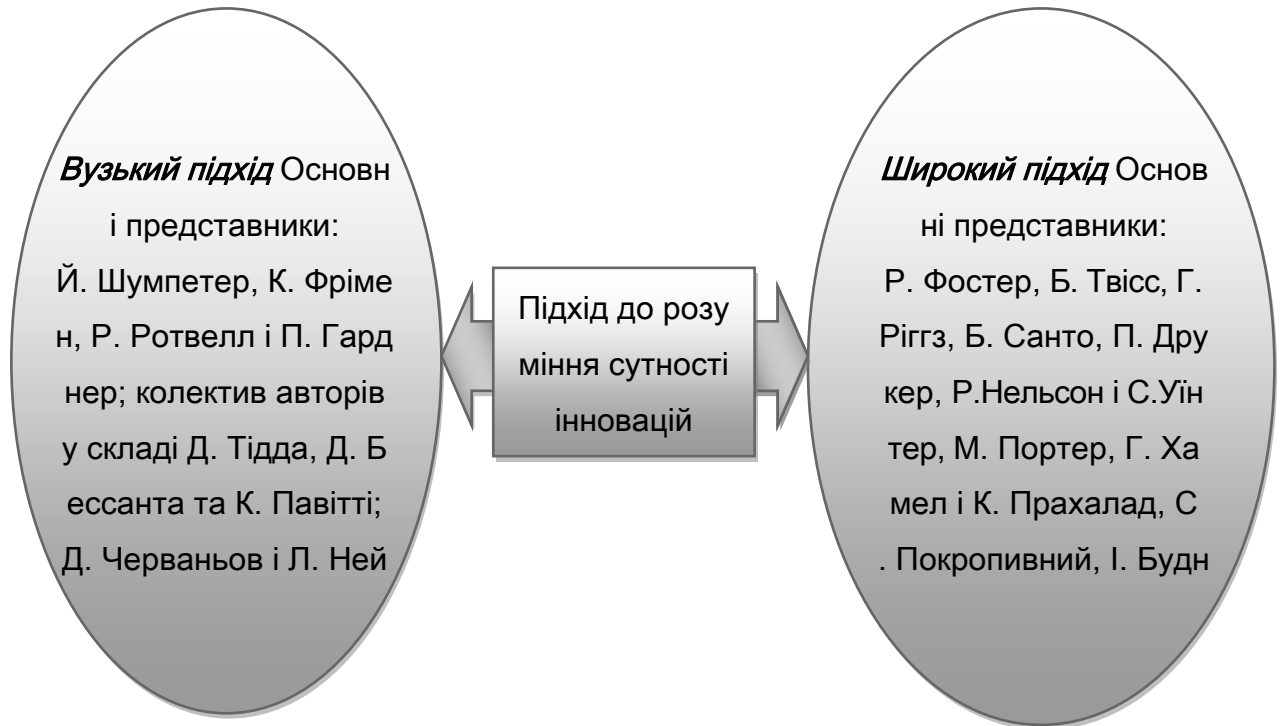


Рисунок 2.1.1 – Класифікація сутності інновацій за широтою сприйняття

По-друге, очевидно, що широта сприйняття сутності інновацій відображає не всі аспекти їх розуміння. Важливим критерієм є також масштаб інновацій, і тут погляди вчених також розбігаються. Хоча інновації, за П. Друкером, і розглядаються як економічне явище, але масштабування за макро- і мікрорівнями може викривити сприйняття їх сутності. Макро- і мікрорівнями економічних процесів досить погано корелюють із науковими і технічними винаходами, адже процес пошуку істини індивідуальний, що підтверджує великий російський письменник Б. Пастернак: «Істину шукають лише одинаки і поривають з усіма, хто любить її недостатньо». Проте, незважаючи на індивідуальний характер пошуку нових ідей, наслідки їх реалізації можуть істотно впливати на широке коло контрагентів. Таким чином, узагальнюючи все вищезазначене, ми пропонуємо розподілити розуміння сутності інновацій за критерієм масштабу на такі: глобальні, національні, локальні та індивідуальні.

Під глобальними інноваціями будемо розуміти такі зміни, що впливають на характер економічних відносин в усьому світі або кількох країнах. До

глобальних інновацій можна віднести появу Інтернету, мобільного зв'язку тощо. Під національними інноваціями розглядатимемо нововведення, що змінюють характер господарювання на рівні держави. Такий підхід обумовлений тим, що інновації не лише стосуються безпосередньо технологій виробництва, а й організаційних процесів. Таким чином, якщо певне нововведення змінить характер економічних відносин на рівні держави, то його можна віднести до національного рівня. Локальні інновації впливають на економіку регіону, змінюючи її завдяки реалізації нових можливостей. Індивідуальні інновації дозволяють одержати конкурентні переваги окремому економічному суб'єктові. Детальніше розподіл поглядів щодо сутності інновацій за критерієм масштабу представлений на рис. 2.1.2.

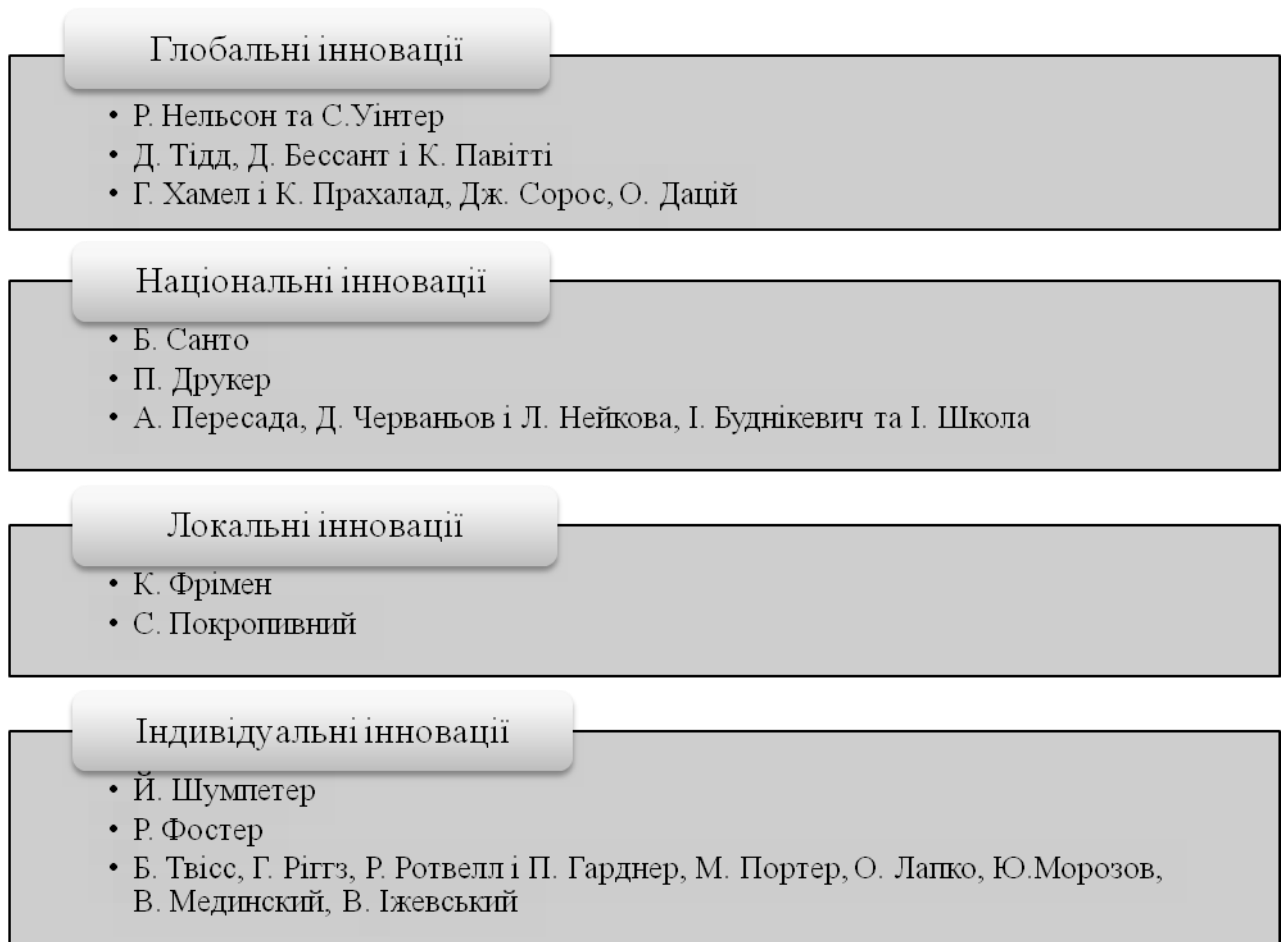


Рисунок 2.1.2 – Класифікація сутності інновацій за масштабом

У той же час, аналізуючи визначення, можемо побачити, що межі їх реалізації вказані досить розмиті, і лише з контексту можна зрозуміти, про що

саме йде мова. Такий стан речей виправданий, адже остаточного масштабу інновація набуває лише на фазі завершення, коли стає зрозумілим, наскільки дійсно значущим є її вплив на економіку певного рівня.

Для розуміння сутності інновацій, відповідно, важливо зрозуміти не лише масштаби, а й кінцеву економічну вигоду від реалізації інновацій. Як ми вже підкреслювали, існує думка, що інновації є навіть не технічним, а суто економічним явищем. Отже, третя класифікація саме і відображає розбіжності щодо належності інновацій до певної сфери, будучи або технічною сферою виробничого процесу, або економічною, що розглядає будь-які зміни з метою збільшення прибутків, або соціальною, головний акцент у якій робиться на соціальний результат будь-яких змін. Детальна класифікація основних поглядів щодо сутності інновацій за сферою реалізації представлена на рис. 2.1.3.



Рисунок 2.1.3 – Класифікація сутності інновацій за сферою реалізації

Отже, ми наочно бачимо, що переважною є думка про те, що інновація все ж є явищем здебільшого технічним, ніж із будь-якої іншої сфери. Дійсно, технічні вироби і здобутки технологій істотно змінюють світ і на початку ХХ ст. Саме прорив у прикладних науках дозволив досягти бурхливого економічного зростання і сьогоdnішнього рівня добробуту. Проте, незважаючи

на досягнення і широке використання інновацій, дискусійним залишається об'єкт їх розуміння.

У ході розгляду четвертої класифікації ми пропонуємо звернути увагу саме на об'єкт і предмет інновацій. Якщо детальніше розглянути запропоновані вище визначення, можна відзначити основні об'єкти, які різні вчені вважають основою розуміння інновацій. Це інновації як:

- зміни;
- результат;
- процес.

На рис. 2.1.4 представлена класифікація за об'єктом і предметом інновацій.

Зміна	Результат	Процес
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Р. Фостер</li> <li>• Р. Ротвелл і П. Гарднер</li> <li>• П. Друкер</li> <li>• Р. Нельсон та С. Уінтер</li> <li>• О. Дацій</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Й. Шумпетер</li> <li>• М. Портер</li> <li>• С. Покропивний</li> <li>• Ю. Морозов</li> <li>• В. Медінський</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Б. Твісс</li> <li>• Г. Рігз</li> <li>• К. Фрімен</li> <li>• Б. Санто</li> <li>• Д. Тідд, Д. Бессант та К. Павітті</li> <li>• Д. Черваньов і Л. Нейкова</li> <li>• О. Лапко</li> <li>• І. Буднікевич та І. Школа</li> </ul>

Рисунок 2.1.4 – Класифікація сутності інновацій за об'єктом і предметом

Аналіз наведеної класифікації дає нам можливість наочно побачити, що хоча на початку під інноваціями розуміли кінцевий результат, на сьогодні сприйняття зазнало уточнень і під ними здебільшого розуміють процес, результатом якого, як правило, повинні бути певні позитивні зміни. У той самий час, класичне бачення не втрачає своєї актуальності і сьогодні також знаходить своїх прихильників. Розглянута класифікація піднімає важливе питання цілеспрямованості інновацій. Отже, якщо інновація є зміною, то очевидно, що настання цих змін і є результатом, якщо реалізація певних



технічних винаходів, то їх фактична комерціалізація і буде результатом. Проте як бути, якщо інновація є процесом. В нашому випадку ми повинні розуміти, що будь-який процес не є безперервним і його можна розбити на дрібні складові, досягнення яких свідчатиме про успішність інноваційного процесу.

Зважаючи на той факт, що будь-який результат і мета в економіці можуть бути подані у вартісному (грошовому) вигляді, пропонуємо розглянути останню, п'яту класифікацію за ознакою кінцевого результату від інновацій. Інновації, як правило, надають істотних конкурентних переваг своїм власникам, що виражаються у конкретній грошовій вигоді, проте це не єдиний результат інновацій. Докладніше класифікація інновацій за кінцевим результатом представлена на рис. 2.1.5.

#### Реалізація науково-технічного винаходу

- Й. Шумпетер
- О. Дацій

#### Одержання прибутків за рахунок конкурентних переваг

- Р. Фостер
- Б. Твісса
- Г. Ріггз, К. Фрімена, Р. Ротвелл і П. Гарднер, П. Дружер, М. Портер, Г. Хамел і К. Прахалад

#### Створення товарів з новими, кращими властивостями

- Б. Санто
- Д. Тідда, Д. Бессанта та К. Павітті
- В. Медінський

#### Джерело кардинальних змін

- Р. Нельсон та С. Уінтер
- Дж. Сорос

Рисунок 2.1.5 – Класифікація сутності інновацій за кінцевим результатом

Ця класифікація дає можливість наочно побачити, як змінюється сприйняття мети реалізації інновацій і що саме розглядається під їх кінцевим результатом.

Розглянувши основні підходи та класифікації щодо розуміння сутності інновацій, ми можемо перейти до формування висновків щодо ролі інноваційного фактора в умовах побудови конкурентоспроможної економіки. Очевидно, що під інноваційною конкурентоспроможністю необхідно розуміти спроможність суб'єктів проводити активну інноваційну діяльність і підвищувати якість життя населення [3]. За таких умов важливо звернути увагу на однорідність інноваційного процесу і його спроможність задовольняти поставлені цілі.

На думку російських вчених [124], інноваційних процес не є однорідним, а має двоякий характер і відповідно поділяється на процес, результатом якого повинні бути наукові розробки, та процес безпосереднього впровадження наукових розробок у практичну діяльність у вигляді нових продуктів, технологій, організації праці, виробництва, збуту тощо. Відповідно очевидним є вплив не лише наявності можливостей для фактичного впровадження інновацій, а й наявності потенціалу для їх розроблення.

Під інноваційним потенціалом, зокрема, пропонується розуміти можливість і готовність регіону здійснювати ефективну інноваційну діяльність [3]. Тому автор уточнює сутність самої можливості – наявність і збалансованість структури потенціалу, а під готовністю розуміє достатність рівня розвитку потенціалу та наявних ресурсів для ефективної інноваційної діяльності. Продовжуючи своє дослідження, Л. Антонюк пропонує нам відокремити в інноваційному потенціалі таку складову, як «інноваційна сприятливість», під якою розуміє реальний рівень інноваційності і можливості швидкої комерціалізації новинок та створення для цього необхідних умов [3].

Поширеною є думка про те, що для розвитку інноваційного потенціалу для підвищення інноваційної конкурентоспроможності необхідно здійснювати такі кроки [6, 24, 63, 94]:

1. стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання на всіх рівнях;

2. урізноманітнення методів управління інноваційною політикою на регіональному рівні за рахунок запровадження програмно-цілевих та економічних методів;

3. створення ефективної національної системи регіональних інноваційних центрів;

4. створення потужної системи фінансування інноваційної діяльності із залученням усіх можливих джерел;

5. сприяння розвитку регіональної інноваційної інфраструктури;

6. всебічна підтримка розвитку міжрегіонального співробітництва у сфері науково-технічної діяльності;

7. зосередження уваги на розрахунках та узагальненні інноваційної спроможності промислових підприємств на етапі споживання, на вивченні впливу інноваційних процесів на соціально-економічний розвиток, на визначенні показників, що характеризують конкурентоспроможність регіону.

У той самий час, поширеною є думка про існування «інноваційного парадоксу» – явища, під яким розглядається «збільшення витрат на інноваційну діяльність у депресивних регіонах та відносно менша можливість залучення бюджетних коштів і приватних джерел фінансування порівняно з економічно розвиненими регіонами» [3, с. 37].

Таким чином, зваживши все вищезазначене, ми можемо зробити висновок про необхідність комплексного розгляду проблеми забезпечення необхідних умов для розвитку інноваційного фактора в умовах вітчизняної економіки. Актуальною проблемою є необхідність нарощення інноваційного потенціалу, зокрема його важливої складової – інноваційної сприйнятливості – через створення сприятливих умов для інноваційної діяльності. В той самий час необхідно звернути увагу й детальніше дослідити проблему інноваційного парадоксу. Проте зосереджувати увагу лише на проблемі нарощення інноваційного потенціалу є недалекоглядним через те, що найбільшу вигоду будь-яке нововведення приносить не на етапі розроблення, а лише за умов

безпосередньої комерційної реалізації. Всі зазначені аспекти і практичні проблеми будуть розглянуті в наступних пунктах роботи.

## **2.2 Формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства**

Важливим атрибутом ринкової економіки є конкуренція, що є похідною функції ринку і виникає через зростання кількості підприємницьких одиниць, які займаються аналогічним видом діяльності. Конкуренція в широкому розумінні є однією із рушійних сил розвитку економічної системи і суспільства в цілому, що в кінцевому підсумку значно підвищує продуктивність праці, рівень життя населення, стимулює розвиток науково-технічного прогресу.

Подальший розвиток соціально-економічних відносин і механізмів регулювання діяльності підприємств потребує фундаментальних досліджень проблем конкуренції і конкурентоспроможності. Конкуренція є об'єктивною передумовою сталого розвитку економічних процесів, інструментом забезпечення ринкової рівноваги й гармонійного розвитку суспільства в цілому.

Конкурентоспроможність є визначальним фактором комерційного успіху в ринковій економіці. Розглядаючи проблему конкурентоспроможності будь-якого об'єкта, необхідно зазначити, що ця категорія має сенс лише за умов досконалої конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що сьогодні не існує загальноприйнятого визначення поняття «конкурентоспроможність». В економічній літературі воно має різні інтерпретації, по-різному аналізується, перш за все залежно від того, до якого економічного об'єкта воно застосовується: до національної економіки в цілому, галузі, підприємства, продукції.

Конкурентоспроможність підприємства можна трактувати як перевагу його продукції перед аналогічною у конкурентів. Питанням конкурентоспроможності підприємства вченими приділено чимало уваги.

На думку Р. Фатхутдінова, конкурентоспроможність – це потенційна здатність об'єкта або суб'єкта управління конкурувати у майбутньому на конкурентних ринках, що забезпечена зниженням прояву стратегічних неконкурентоспроможних чинників і посиленням впливу стратегічних ексклюзивних конкурентних переваг об'єкта на основі проведення комплексної стратегічної діагностики об'єкта, параметрів ринку і конкурентів, розроблення стратегій. Автор також дає неповне визначення конкурентоспроможності й зводить її лише до здатності фірми випускати конкурентоспроможну продукцію і мати певні переваги щодо інших підприємств даної галузі всередині країни та за її межами [123].

Так, Азоев Г. А. конкурентоспроможність підприємства розглядає як результат його конкурентних переваг у всьому спектрі проблем управління [1].

На думку Зав'ялова Ф. Н. та Райзберга Б. А., конкурентоспроможність – це здатність фірми, компанії конкурувати на ринках з виробниками й продавцями, кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку [2].

Таким чином конкурентоспроможність підприємства – це відносна характеристика, що виражає відмінності розвитку даної фірми від розвитку конкурентних фірм за ступенем задоволення своїми товарами потреб людей і за ефективністю виробничої діяльності. Конкурентоспроможність підприємства характеризує можливості й динаміку його пристосування до умов ринкової конкуренції.

В умовах ринкової економіки підприємство, що постачає свою продукцію на ринок, не може тривалий час займати стійку позицію, спираючись у своїй стратегії лише на показники конкурентоспроможності продукції, тобто не враховувати власні сукупні витрати, пов'язані зі створенням та реалізацією цієї продукції. Під час входження на новий ринок, за появи нових конкурентів, у ході прийняття рішень про розширення виробництва або його скорочення, під час здійснення інвестицій у модернізацію технологічного обладнання або

оновлення продукції, що випускається, необхідна оцінка всього підприємства, а не окремого виду продукції.

Визначення рівня конкурентоспроможності підприємства є початковим моментом планування діяльності та розроблення стратегії конкуренції підприємства. Для функціонування організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідна система, яка б урахувала інтереси інвесторів, підприємств, споживачів, держави. Для визначення положення підприємства на ринку необхідна оперативна та об'єктивна методика оцінки потенційної конкурентоспроможності підприємства й ефективності використання потенційної конкурентоспроможності підприємства.

Потенціал підприємства – це складна, динамічна та взаємозв'язана сукупність усіх видів наявних та перспективних ресурсів і можливостей підприємства. Процеси формування, використання та розвитку потенціалу суб'єкта господарювання істотно залежать і від його конкурентної позиції, місця на ринку аналогічних товарів та послуг. Досвід останніх років показав, що не всі підприємства здатні вести ефективну конкурентну боротьбу. Тому дослідження конкурентоспроможності потенціалу підприємства та шляхів його підвищення є одним із важливих напрямів наукових досліджень.

У науковій літературі до цього часу немає чіткого визначення потенціалу підприємства. Спробуємо проаналізувати деякі визначення терміна «потенціал».

Потенціал (від латинського *potentia* – можливість, потужність) – корисна властивість, що виявляється тоді, коли об'єкт, потенціал якого є предметом досліджень (держава, галузь, підприємство, особа тощо), здійснює певну діяльність, спрямовану на досягнення поставлених цілей [141].

Потенціал – це наявні засоби, запаси та джерела, що можуть бути використані для досягнення певної мети, вирішення певного завдання, а також можливості окремої особи, суспільства та держави в певній галузі [112].

Потенціал – це сукупність засобів та можливостей в якій-небудь галузі [71].

Потенціал – це внутрішня властивість будь-якого об'єкта або його елемента, як носія, проявляти себе щодо зовнішнього середовища. Під потенціалом підприємства розуміють його властивість як носія штучного походження забезпечити очікуваний суб'єктом оцінки позитивний (або негативний) результат в існуючій системі зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку [5].

На думку авторів [127], потенціал підприємства – це здатність підприємства до подальшої його діяльності, що базується на тих ресурсах, які воно має. Цю здатність підприємство реалізує, використовуючи резерви. Тобто потенційні можливості підприємства визначаються наявністю ресурсів і можливістю використання резервів.

Узагальнюючи терміни, наведені вище, необхідно зазначити, що потенціал – це сукупність можливостей у якій-небудь галузі для досягнення конкретних цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що сьогодні не існує загальноприйнятого визначення поняття «потенціал підприємства». В економічній літературі воно має різні інтерпретації, по-різному аналізується, насамперед залежно від того, до якого економічного об'єкта воно застосовується.

Доцільно розглядати потенціал підприємства як сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т. п.), навичок та можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу, щодо вироблення товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку), забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку підприємства.

Потенціал підприємства складається з таких елементів:

– *виробничо-технологічний потенціал* – можливість підприємства випускати якісну продукцію, що відповідає вимогам ринку, в необхідній

кількості при мінімальних затратах, використовуючи наявне устаткування і технології, сучасні форми організації виробництва, праці та управління;

– *трудовий потенціал* – можливість колективу підприємства забезпечувати ефективне функціонування;

– *інформаційний потенціал* – це можливості, якість і корисність інформації, необхідні для реалізації інших системних уявлень. Мова йде не про спеціальні знання і дані, а про якість і можливості інформації, необхідні для успішного розроблення і реалізації управлінських рішень. Недостатньо розвинений інформаційний потенціал є джерелом невизначеності під час прийняття рішень, в той час як якісна й достовірна інформація, що надходить вчасно, допомагає якщо не уникнути, то принаймні застрахувати себе від несприятливих ситуацій, що можуть виникнути;

– *інноваційний потенціал* – це можливість формувати високотехнологічні виробництва, спроможні виробляти наукоємну продукцію з високою доданою вартістю; формувати експортний потенціал цих виробництв; це підвищення технологічного рівня підприємства завдяки прогресивним вітчизняним і світовим науково-технічним досягненням;

– *фінансовий потенціал* – це обсяг власних фінансових ресурсів підприємства, основними джерелами формування яких є прибуток та амортизаційні відрахування. Максимально можливе значення фінансового потенціалу як джерела виробничого та відтворювального процесу можливе за рахунок рентабельності власного капіталу; наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов фінансової стійкості; гармонізації фінансового потенціалу з ресурсно-виробничим та іншими потенціалами підприємства.

У сумі ці елементи утворюють економічну та соціальну спроможність підприємства, що порівняно з аналогічними підприємствами відображають рівень конкурентоспроможності підприємницького потенціалу підприємства на ринку.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства, на думку Меліхової К., необхідно розглядати як важливе стратегічне завдання, а



формування потенціалу – як основне завдання системи конкурентоспроможності підприємства [80].

Кравчук Л. Р., Пшебишевська І. В. розглядають конкурентоспроможності потенціалу підприємства з позицій історико-системного підходу і визначають її як об'єкт управління [59]. Із цієї позиції автори пропонують таке визначення: «конкурентоспроможність потенціалу підприємства як об'єкт управління є системою взаємозалежних елементів, яка складається із внутрішнього середовища підприємства, його споживачів і конкурентів, об'єднаних у єдине ціле для виконання завдання забезпечення міцних конкурентних позицій, збереження наявних і нарощування нових конкурентних переваг» [59].

На нашу думку, найбільш вдалим є визначення, наведене Касьяною Н. В.: «конкурентоспроможність потенціалу підприємства можна визначити як комплексну порівняльну характеристику потенціалу, що відбиває ступінь переваги сукупності індикаторів якості використання ресурсів та організації взаємозв'язків між ними, що визначають ефективність потенціалу на певному ринку в певний проміжок часу, щодо сукупності індикаторів підприємств-аналогів» [51].

Крім того, дуже вдалим є підхід авторів Сачинської Л. В. та Бедін О. В., які розширюють наведене визначення: «Конкурентоспроможність потенціалу підприємства можна визначити як систематизований комплекс взаємоузгоджених можливостей і ресурсів внутрішнього середовища господарства, який забезпечує:

- одержання переваг в умовах мінливого зовнішнього середовища;
- сприяння досягненню поставлених цілей;
- за раціонального використання ресурсів забезпечення підприємству високого статусу» [109].

Зокрема, Н. Краснокутська конкурентоспроможність потенціалу підприємства розглядає як комплексну порівняльну характеристику потенціалу, яка відображає рівень переваги сукупності індикаторів якості використання ресурсів та організації взаємозв'язків між ними, що визначають ефективність

потенціалу на певному ринку в певний проміжок часу щодо сукупності індикаторів підприємств-аналогів [60].

За визначенням А. Воронкової, конкурентоспроможний потенціал є сукупністю виробничо-фінансових, інтелектуальних і трудових можливостей підприємства, які забезпечують йому стійкі конкурентні позиції на ринку [15].

Автори монографії «Економіка підприємства в умовах ринкових перетворень» за ред. проф. О. Г. Янкового [31, С. 285-286] вважають, що конкурентоспроможність потенціалу підприємства є важливою характеристикою та показником розвитку промислового виробництва в умовах подолання наслідків економічної кризи в Україні і наводять пріоритетні напрями дослідження конкурентоспроможності потенціалу підприємства (табл. 2.2.1).

Таблиця 2.2.1 - Пріоритетні напрями дослідження конкурентоспроможності потенціалу підприємства

<b>Пріоритетний напрям</b>	<b>Мета</b>
Визначення та аналіз ринкового потенціалу підприємства та конкурентної структури	Побудова багатокутників конкурентоспроможності потенціалу підприємства
Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства	Ефективне використання та розвиток наявного потенціалу
Конкурентоспроможність потенціалу підприємства та її рівні	Визначення успіху підприємства на певному ринку за певний період часу щодо сукупності аналогічних показників підприємств-конкурентів
Сутність та рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства	Визначення ефективності потенціалу підприємства на певному ринку за певний період часу щодо сукупності індикаторів підприємств-аналогів
Сутність маркетингового потенціалу підприємства	Ефективне використання маркетингового потенціалу
Потенціал конкурентоспроможності підприємства	Оцінювання потенціалу підприємства

Для оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства в зарубіжному бізнесі використовують різноманітні методи [125].

*Критеріальні методи* за інформаційну базу беруть абсолютні (натуральні або вартісні) значення ключових показників. За належного інформаційного забезпечення ці методи є найточнішими.

*Експертні методи* прості у використанні, не потребують збирання повної інформації про конкурентів, оскільки базуються на думці досвідчених фахівців. Проте перевага таких методів є водночас і їх недоліком, оскільки іноді суб'єктивізм експертів може спотворювати результати оцінки.

За способом відображення кінцевих результатів виокремлюють графічні, математичні та логістичні методи оцінки.

*Графічні методи* забезпечують найвищий рівень сприйняття кінцевих результатів оцінювання, інтерпретованих у графічних об'єктах (рисунках, графіках, діаграмах та ін.).

*Математичні методи* базуються на факторних моделях оцінювання, які полягають у розрахунку одного (інтегрального) показника або кількох цифрових значень показників, за якими формується остаточна оцінка. Ці методи вважають найточнішими, хоч іноді вони потребують громіздких математичних обчислень, тобто спеціальної підготовки працівників.

*Логістичні методи* є алгоритмізованими методами оцінювання, що базуються на логічних припущеннях.

За можливістю розроблення управлінських рішень існують одномоментні і стратегічні методи оцінювання.

*Одномоментні методи* – це, по суті, статичні методи. Оскільки вони оцінюють лише фактичний стан справ, не забезпечуючи можливості розроблення заходів на перспективу.

*Стратегічні методи* уможливають не лише оцінювання стану конкурентоспроможності потенціалу підприємства на конкретну дату, а й розроблення стратегічних заходів з поліпшення цього потенціалу.

За способом оцінки виділяють індикаторні та матричні методи.

*Індикаторні методи.* Ґрунтуються на використанні системи індикаторів, за допомогою якої проводиться оцінювання конкурентоспроможності

потенціалу підприємства (фірми) і національної економіки в цілому. Під індикатором розуміють сукупність характеристик, які дають змогу в формалізованому вигляді описати стан параметрів того чи іншого об'єкта, що досліджується, і на цій підставі сформулювати рекомендації з підвищення результативності функціонування об'єкта. Кожен індикатор, у свою чергу, розпадається на низку показників, що відображають стан окремих елементів досліджуваного об'єкта.

*Матричні методи.* В основу цих методів покладено ідею розгляду процесів конкуренції в їх взаємозалежності та динаміці [125]. У роботі [102] виділені такі групи методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства (таблиця 2.2.2).

Таблиця 2.2.2 – Класифікація методів оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства [102].

Класифікаційна ознака	Класифікаційна група	Різновиди методів
1	2	3
За напрямком формування інформаційної бази	Критеріальні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Теорія конкурентних переваг М. Портера;</li> <li>- Аналіз конкурентоспроможності фірм Ж.-Ж. Ламбена;</li> <li>- SPACE-аналіз;</li> <li>- GAP-аналіз;</li> <li>- LOTS-аналіз;</li> <li>- PIMS-аналіз;</li> <li>- Модель аналізу Мак-Кінсі 7S;</li> <li>- Формалізований метод Іванова;</li> <li>- Методика Ансоффа щодо КСФ;</li> <li>- Методика Градова щодо детермінантів «національного ромба»;</li> </ul>
	Експертні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- STEP-аналіз;</li> <li>- SWOT-аналіз;</li> <li>- Аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555;</li> <li>- Метод американської асоціації управління;</li> <li>- Метод порівнянь;</li> <li>- Метод рангів;</li> <li>- Метод вивчення профілю об'єкта;</li> <li>- Графічна методика Зав'ялова</li> </ul>

## Продовження табл. 2.2.2

1	2	3
За способом відображення кінцевих результатів	Графічні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Теорія конкурентних переваг М. Портера;</li> <li>- Аналіз конкурентоспроможності фірм Ж.-Ж. Ламбена;</li> <li>- SWOT-аналіз;</li> <li>- Модель аналізу Мак-Кінсі 7S;</li> <li>- Метод вивчення профілю об'єкта;</li> <li>- Графічна методика Зав'ялова</li> </ul>
	Математичні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555;</li> <li>- Формалізований метод Іванова;</li> <li>- Методика Ансоффа щодо КСФ;</li> <li>- Методика Градова щодо детермінантів «національного ромба»;</li> <li>- Метод американської асоціації управління;</li> <li>- Метод порівнянь;</li> <li>- Метод рангів;</li> <li>- Метод інтегрального критерію;</li> <li>- Метод таксономічного показника</li> </ul>
	Логістичні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- STEP-аналіз;</li> <li>- SPACE-аналіз;</li> <li>- GAP-аналіз;</li> <li>- LOTS-аналіз;</li> <li>- PIMS-аналіз</li> </ul>
За можливістю розроблення управлінських рішень	Одномоментні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555;</li> <li>- Методика Ансоффа щодо КСФ;</li> <li>- Методика Градова щодо детермінантів «національного ромба»;</li> <li>- Метод американської асоціації управління;</li> <li>- Метод порівнянь;</li> <li>- Метод інтегрального критерію;</li> <li>- Метод таксономічного показника;</li> <li>- Метод вивчення профілю об'єкта;</li> <li>- Графічна методика Зав'ялова</li> </ul>
	Стратегічні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Теорія конкурентних переваг М. Портера;</li> <li>- Аналіз конкурентоспроможності фірм Ж.-Ж. Ламбена;</li> <li>- STEP-аналіз;</li> <li>- SWOT-аналіз;</li> <li>- SPACE-аналіз;</li> <li>- GAP-аналіз;</li> <li>- LOTS-аналіз;</li> <li>- PIMS-аналіз;</li> <li>- Модель аналізу Мак-Кінсі 7S;</li> <li>- Формалізований метод Іванова;</li> <li>- Метод рангів</li> </ul>

1	2	3
За способом оцінки	Індикаторні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- STEP-аналіз;</li> <li>- SPACE-аналіз;</li> <li>- GAP-аналіз;</li> <li>- LOTS-аналіз;</li> <li>- PIMS-аналіз;</li> <li>- Аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555;</li> <li>- Формалізований метод Іванова;</li> <li>- Методика Ансоффа щодо КСФ;</li> <li>- Методика Градова щодо детермінантів «національного ромба»;</li> <li>- Метод американської асоціації управління;</li> <li>- Метод порівнянь;</li> <li>- Метод рангів;</li> <li>- Метод інтегрального критерію;</li> <li>- Метод таксономічного показника;</li> <li>- Метод вивчення профілю об'єкта;</li> <li>- Графічна методика Зав'ялова.</li> </ul>
	Матричні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Теорія конкурентних переваг М. Портера;</li> <li>- Аналіз конкурентоспроможності фірм Ж.-Ж. Ламбена;</li> <li>- SWOT-аналіз;</li> <li>- Модель аналізу Мак-Кінсі 7S</li> </ul>

У сучасній економічній літературі пропонується розрізнити чотири основні рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства [51]:

Рівень 1. Для потенціалу цього рівня характерна внутрішньо нейтральна організація управління. Керівник дбає лише про реалізацію виробничого потенціалу, орієнтованого на завантаження виробничих потужностей, незважаючи на проблеми конкурентоспроможності та задоволення потреб споживачів. Вважаються зайвими зміна конструкції чи підвищення технічного рівня продукції вдосконалення структури та функцій організацій із питань збуту та служби маркетингу, оскільки не враховуються зміни ринкової ситуації та запити споживачів.

Рівень 2. Підприємства з потенціалом другого рівня конкурентоспроможності прагнуть зробити свої виробничі системи «зовнішньо нейтральними». Це означає, що використання наявного потенціалу підприємства забезпечує випуск продукції, яка повністю відповідає стандартам,

що встановлені його основними конкурентами. Керівництво такого підприємства не приділяє уваги потенційним можливостям бізнесу, які б забезпечили певні конкурентні переваги.

Рівень 3. Якщо керівники підприємства знають, що потенціал підприємства має дещо інші порівняльні переваги щодо конкуренції на ринку, ніж їхні основні суперники, і намагаються не дотримуватись загальних стандартів виробництва, встановлених у галузі, то потенціал підприємства в цьому разі еволюціонує до третього рівня конкурентоспроможності. Система управління на цих підприємствах починає активно впливати на виробничі системи, сприяє їх розвитку та вдосконаленню.

Рівень 4. Потенціал підприємства досягає четвертого рівня конкурентоспроможності й істотно випереджає потенціал конкурентів за умов, що успіх у конкурентній боротьбі стає не стільки функцією виробництва, скільки функцією управління і залежить від якості, ефективності управління, організації виробництва. Для більшості підприємств-конкурентів набір ресурсів, що використовуються у виробничому процесі, досить однаковий, однак ефективність їх поєднання у діючій господарській системі різна і залежить саме від якості управління, кваліфікації менеджерів, організаційної структури [51].

Виходячи з вищенаведеного, в умовах ринкової економіки є нагальна необхідність в управлінні процесом формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

У науковій літературі пропонується така класифікація резервів підвищення конкурентоспроможності підприємства [132]:

1) резерви використання ринкової ситуації: резерви використання податкових пільг; резерви державних дотацій, субсидій, кредитів, інвестицій; резерви державних програм із забезпечення конкурентоспроможності; резерви державних програм із забезпечення конкурентоспроможності; резерви правильного вибору цільового ринку та його сегмента; резерви правильного визначення умов діяльності на цільовому ринку;

2) резерви використання організаційного потенціалу: резерви підвищення ефективності реклами; резерви використання науково-технічного потенціалу підприємства (рівень патентно-правової роботи, якість продукції, диференціація товару, підвищена увага до надійності товару, вивчення заходів конкурентів з удосконалення аналогічних товарів, економічність, надійність, дизайн); резерви сертифікації; резерви з поствиробничого обслуговування;

3) резерви використання виробничо-технологічного потенціалу підприємства: резерви використання основних фондів (резерви використання виробничих площ, резерви використання інструментів і пристроїв, резерви використання сировини, матеріалів, устаткування); резерви вдосконалення технології виробництва; резерви вдосконалення матеріально-технічного забезпечення; резерви поліпшення монтажних і пусконаладжувальних робіт; резерви поліпшення навантажувальних робіт і транспортних послуг;

4) резерви використання стратегічного потенціалу: резерви маркетингового потенціалу підприємства; резерви підвищення конкурентного середовища підприємства; резерви впровадження стратегічного управління на підприємстві у довгостроковому періоді.

Дослідження економічної літератури, присвяченої проблематиці конкурентоспроможності потенціалу підприємства, дозволило виявити, що єдиної методики щодо формування конкурентоспроможності господарського потенціалу підприємства не існує, тому використовуються різні підходи, які полягають переважно у визначенні ефективності окремих його складових без урахування їхньої взаємодії та взаємопроникнення, що обумовлює необхідність розроблення алгоритму здійснення цього процесу оцінювання альтернативних варіантів.

Процес формування потенціалу підприємства є одним із напрямків його економічної стратегії і передбачає створення й організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їх взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності підприємства. При цьому використовуються такі основні наукові підходи:



1. *Системний підхід* є одним із основних у процесі формування потенціалу підприємства. При його застосуванні на основі маркетингових досліджень спочатку формуються параметри виходу - товару або послуги: що робити, з якими показниками якості, з якими витратами, для кого, у які терміни, за якою ціною? Параметри виходу повинні бути конкурентоспроможними.

Потім визначаються параметри входу: які потрібні ресурси й інформація для реалізації внутрішніх бізнес-процесів? Потреба в ресурсах та інформації прогнозується після вивчення вимог до організаційно-технічного потенціалу підприємства (рівня техніки, технології, організації виробництва, праці й управління) й параметрів зовнішнього середовища (політичного, економічного, технологічного, соціально-демографічного, культурного середовища країни й інфраструктури даного регіону).

Зворотний комунікаційний зв'язок між постачальниками (входом), клієнтами (виходом), зовнішнім оточенням і потенціалом підприємства необхідний для адаптації потенціалу як системи до зміни вимог клієнтів до продукції, параметрів ринку, появи організаційно-технічних новинок.

Для забезпечення високої якості кінцевого результату реалізації потенціалу (виходу системи) спочатку необхідно забезпечити високу якість ресурсів та інформації на вході, а потім високу якість реалізації процесу та взаємодії із зовнішнім середовищем. Спочатку формулюються вимоги до «виходу» системи, потім - до «входу» і зовнішнього середовища і лише потім - до реалізації внутрішніх бізнес-процесів.

2. *Маркетинговий підхід* передбачає орієнтацію формування можливостей підприємства на споживача. Це означає, що формування будь-якого елемента потенціалу повинне ґрунтуватися на аналізі та прогнозуванні ринкових потреб, аналізі та прогнозуванні конкурентоспроможності і конкурентних переваг і т. д. При застосуванні маркетингового підходу пріоритетами вибору критеріїв формування потенціалу підприємства є:

- підвищення якості кінцевого результату реалізації потенціалу (виходу системи) відповідно до потреб споживачів;

- економія ресурсів у споживачів за рахунок підвищення якості всіх елементів потенціалу та, як наслідок, підвищення якості кінцевої продукції або послуги.

3. *Функціональний підхід* передбачає пошук зовсім нових, оригінальних технічних рішень для задоволення існуючих або потенційних потреб. Потребу в цьому разі розглядають як сукупність функцій, які потрібно виконати для її задоволення. Після визначення функцій (наприклад, маркетингові, наукові дослідження, постачання, виробництво, фінансування і т. д.) визначають кілька альтернативних варіантів формування потенціалу для їх виконання, і вибирається той з них, що забезпечує максимальну ефективність сукупних витрат. Застосування цього підходу, на відміну від орієнтації на «вчорашні» світові стандарти, дозволяє найбільш повно задовольняти нові потреби, з одного боку, і забезпечувати стійку конкурентну перевагу - з іншого.

4. *Відтворювальний підхід* орієнтований на постійне поновлення виробництва продукції з меншою ресурсоемністю та вищою якістю порівняно з аналогічною продукцією на даному ринку для задоволення потреб клієнтів. Це означає, що основним елементом цього підходу є обов'язкове застосування бази порівняння (показників кращої аналогічної продукції на даний момент, скоригованих до початку освоєння нової продукції або випереджальних) у процесі планування відтворювального процесу.

5. *Інноваційний підхід* орієнтований на активізацію інноваційної діяльності, засобами якої повинні бути фактори виробництва й інвестиції.

6. *Нормативний підхід* полягає у встановленні для найважливіших елементів потенціалу нормативів:

- якості та ресурсоемності продукції, завантаженості технічних об'єктів, параметрів ринку і т. д.;

- ефективності використання ресурсного потенціалу;

- щодо розроблення й ухвалення управлінських рішень.

Необхідно зазначити, що встановлені нормативи повинні відповідати вимогам обґрунтованості, комплексності, ефективності та перспективності застосування.

7. *Комплексний підхід* передбачає необхідність урахування технічних, екологічних, економічних, організаційних, соціальних, психологічних і інших аспектів діяльності підприємства. Якщо навіть один з аспектів залишити поза увагою, то проблема не буде повністю вирішена.

8. *Інтеграційний підхід* у процесі формування потенціалу підприємства націлений на дослідження посилення взаємозв'язків, об'єднання та посилення взаємодії між окремими його елементами.

9. *Динамічний підхід* пов'язаний із необхідністю розгляду потенціалу в діалектичному розвитку, у встановленні причинно-наслідкових зв'язків і співвідпорядкованості на основі проведення ретроспективного аналізу поведінки аналогічних систем на деякому часовому відрізку.

10. *Оптимізаційний підхід* реалізується через визначення кількісних оцінок і встановлення залежності між окремими елементами потенціалу за допомогою економіко-математичних і статистичних методів обробки інформації.

11. *Адміністративний підхід* передбачає регламентацію функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, пов'язаних із реалізацією елементів потенціалу, в нормативних актах за допомогою методів примушування.

12. *Поведінковий підхід* ґрунтується на підвищенні ефективності сукупного потенціалу за рахунок підвищення ефективності його кадрової складової.

13. *Ситуаційний підхід* базується на альтернативності досягнення цілей і забезпеченні максимальної адаптації до умов конкретної ситуації в процесі формування потенціалу підприємства.

14. *Структурний підхід* у процесі формування потенціалу ґрунтується на його структуризації і визначенні значущості, пріоритетів серед елементів потенціалу з метою встановлення раціональності співвідношення і підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів між ними.

Формування потенціалу підприємства є процесом ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм для стабільного розвитку й ефективного відтворення [125, С. 38].

Процес формування конкурентоспроможного потенціалу можна поділити на 6 етапів:

1) формулювання та постановка цілей і завдань підприємства щодо формування його конкурентоспроможного потенціалу;

2) пошук, обробка та узагальнення інформації, необхідної для формування конкурентоспроможного потенціалу відповідно до обраних критеріїв оцінювання;

3) оцінювання локальних потенціалів у структурі конкурентного потенціалу та рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємства за певний період часу;

4) виявлення й дослідження факторів формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства та їх синергічного взаємовпливу;

5) оцінювання альтернативних варіантів формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства;

6) визначення основних напрямів і розроблення стратегій забезпечення конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

Формулювання цілей є головною складовою обґрунтування стратегії підприємства та умовою здійснення управлінських дій, спрямованих на формування конкурентоспроможності потенціалу. Визначення цілей є базою для всіх наступних етапів формування потенціалу. Під час їх формування необхідно врахувати динамізм середовища функціонування підприємства, а отже, цілі повинні бути випереджальними щодо наявних можливостей. Цілі визначають і вибір критеріїв для оцінювання результатів діяльності та прийняття і реалізації відповідних рішень. Їх відповідність і об'єктивність

впливають на зміст кожного етапу формування конкурентоспроможного потенціалу та на його рівень.

Етап визначення цілей під час формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства дуже тісно пов'язаний з накопиченням інформації про проблему, її узагальненням та оцінюванням якості інформації. Інформаційне забезпечення є важливим етапом і необхідною умовою організації й проведення будь-якої аналітичної роботи. Це пояснюється тим, що від складу, змісту, якості вихідних даних залежать ефективність аналітичного дослідження, об'єктивність і дієвість його результатів. Використовувані інформаційні матеріали повинні задовольняти такі критерії: об'єктивність і точність, несуперечливість і переконливість, лаконічність, актуальність та своєчасність, комунікативність.

Зміст робіт третього етапу з оцінювання локальних потенціалів і конкурентоспроможності потенціалу підприємства в цілому полягає у приведенні окремих показників, параметрів і зведень у логічно обґрунтовану систему залежностей, що дозволяють правильно оцінити конкурентоспроможний потенціал загалом і кожен з його елементів. Особливу увагу необхідно приділити визначенню та вимірюванню кола показників, що характеризують кожен зі складових досліджуваного потенціалу.

Виявлення і дослідження факторів формування конкурентоспроможного потенціалу є складним і важливим етапом роботи, оскільки саме фактори обумовлюють розвиток кожної складової потенціалу і впливають на їхнє ефективне використання. Фактори та особливо напрям їх впливу сприяють або перешкоджають досягненню стабільності функціонування та розвитку підприємства.

Необхідно відзначити, що дослідження факторів формування конкурентоспроможного потенціалу потребує визначення динаміки зміни синергічного взаємовпливу складових потенціалу, що характеризують різні напрями діяльності підприємства, та дозволяє визначити основні напрями

забезпечення конкурентоспроможності потенціалу підприємства та його розвиток.

Оцінювання альтернативних варіантів формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства відбувається з метою обмеження їх кількості. Кожну альтернативу необхідно перевірити за критеріями реалістичності й результативності, причому результативність необхідно співвіднести з рівнем досягнення встановленої мети. У результаті необхідно порівняти усі альтернативні варіанти для прийняття рішення з його вибору.

На останньому етапі формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства для визначення основних напрямів і розроблення стратегії його забезпечення необхідно виконати такі дії: обрати один варіант дій серед наведених альтернатив; у межах обраного варіанта дій визначити методи формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства в цілому та окремих його складових; організаційно оформити розроблені заходи щодо формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства; узгодити процес контролю над організаційно-практичною діяльністю щодо формування конкурентоспроможного потенціалу.

За сучасних умов розвитку формування конкурентоспроможного потенціалу є потребою будь-якого підприємства, що забезпечує виживання, розвиток та закріплення своїх позицій на ринку. Враховуючи велику кількість факторів, що впливають на конкурентоспроможність потенціалу, та нестабільність зовнішнього середовища, існує необхідність у розробленні механізму формування конкурентоспроможного потенціалу. Описані етапи процесу формування конкурентоспроможного потенціалу дозволять визначити шляхи забезпечення і підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства та допоможуть прийняти більш виважені стратегічні рішення. У цілому ж посилення конкуренції зумовлює необхідність удосконалення існуючих та розроблення нових підходів до формування та розвитку потенціалу підприємства й його конкурентоспроможності.

### **2.3 Еколого-економічна оцінка інноваційно-орієнтованого виробництва в системі формування конкурентних переваг**

Інноваційний науково технічний розвиток, що передбачає безперервне відновлення асортименту продукції і виробничих технологій, а також удосконалення системи управління виробництвом і збутом принципово змінює масштаби і якісний (у т.ч., екологічний) рівень виробництва і споживання і, таким чином, підвищує конкурентоспроможність суб'єктів господарювання [46]. Застосування сучасних технологій найчастіше загострює екологічні ситуації через їх зростаючі енерго- і матеріаломісткість, а також збільшення обсягів промислових викидів (скидів) у результаті їх експлуатації, що також може негативно впливати на конкурентоспроможні позиції підприємств. З іншого боку, лише на основі інноваційного розвитку, впровадження екологічних інновацій можна досягти гармонії в системі «людина – технологічна система – навколишнє середовище» [65]. Екологічний фактор необхідно і доцільно використовувати в оцінках і механізмах підвищення конкурентоспроможності виробництва.

Перш за все, необхідно зазначити, що впровадження екологічно безпечних, екозбалансованих технологій виробництва не тільки обумовлює зниження техногенного навантаження на навколишнє середовище, але й забезпечує поліпшення техніко-економічних показників виробництва. Так, аналіз ефективності використання 200 екологічно чистих технологій, впроваджених у різних країнах, свідчить про те, що одночасно із зміною рівня забруднення вони забезпечують зниження енергоспоживання (50% технологій), зменшення споживання сировини (44%), а також зниження експлуатаційних витрат і зменшення обсягу інвестицій (60%). Ці технології також сприяли підвищенню іміджу підприємства як екологічно благополучного суб'єкта господарювання, розширенню ринків збуту, підвищенню інвестиційної привабливості [12].

Слід також зазначити, що істотним кроком на шляху підвищення конкурентоспроможності виробництва на основі екологізації інноваційної діяльності українських підприємств є реальний перехід до міжнародних стандартів ISO серії 9000 (ДСТУ ISO 9000), що висувають особливі вимоги до екологічної безпеки продукції як на стадіях її проектування, розробки, виробництва, зберігання, так і на стадії її утилізації після використання, а також перехід до стандартів серії ISO 14000 у галузі систем екологічного менеджменту (ДСТУ ISO 14000), який є необхідною умовою підвищення його конкурентоспроможності.

Таким чином, інноваційний розвиток підприємств підлягає процесу екологізації. Іншими словами, можна говорити про урахування екологічного фактора в інноваційній діяльності або екологічно орієнтований інноваційний розвиток. Формування конкурентних переваг потребує екологізації інноваційного розвитку.

Екологізація підприємств (організацій, компаній), забезпечення екологічної безпеки природокористування необхідно розглядати в рамках підвищення їх еколого-економічного рівня виробництва, що може включати й конкурентно-інноваційні аспекти розвитку. Під еколого-економічним рівнем інноваційно-орієнтованого виробництва (ЕЕРІОВ) підприємства, галузі нами розуміється система відносних, питомих показників, які характеризують ступінь впливу виробничої діяльності на якість навколишнього середовища, ефективність використання виробничих ресурсів, природно-ресурсного потенціалу у взаємозв'язку і взаємообумовленості з проміжними, кінцевими техніко-економічними, фінансовими, соціальними й екологічними результатами (факторами) виробництва.

Уявляється доцільним говорити і про еколого-економічний рівень конкурентного інноваційного розвитку. Еколого-економічний рівень промислового виробництва, інноваційного розвитку являє собою ступінь його відповідності критеріям (показником) еколого-економічної ефективності природокористування, а також конкурентоспроможності підприємства.



Екологізація відтворювальних процесів, оцінка еколого-економічного рівня виробництва на конкурентних засадах має характеризуватися екологічно орієнтованою системою показників, побудованою за різними класифікаційними ознаками, основні аспекти яких нами викладені, зокрема, в роботах [83, 84].

Еколого-економічний рівень інноваційно-орієнтованого виробництва (ЕЕРІОВ) підприємств доцільно представляти у вигляді системи показників, які формують окремі основні складові (блоки) екологічної (природоохоронної) діяльності підприємства у взаємозв'язку з виробничо-господарською діяльністю, включаючи інноваційну сферу (див. рис. 2.3.1). Формування системи показників оцінки організаційно-технічного рівня діяльності підприємств в рамках ЕЕРІОВ, в принципі, дозволяє говорити про організаційно-еколого-економічний рівень виробництва та конкурентоспроможності підприємства.

Розглянемо деякі основні техніко-екологічні, еколого-економічні й інші показники (напрямки їх формування), що можуть визначати зміст виділених нами складових ЕЕРІОВ. у тому числі інноваційно-конкурентні аспекти розвитку.

### *1. Організаційно-технічний рівень екологічної діяльності:*

#### *1.1. Екологічність і екологічна безпека технологічних процесів:*

- рівень прогресивності (новизни) основного технологічного і середовище-захисного устаткування з погляду екологічно орієнтованих експлуатаційних параметрів і екобезпеки виробництва, наприклад за його вартістю, трудомісткістю експлуатації, за масою викидів (скидів), що уникаються;
- показники екологоємності, ресурсоємності, природоємності [67, 81];
- ступінь замкнутості технологічного процесу відносно навколишнього природного середовища (коефіцієнт екологічності);
- ступінь зменшення шкідливих викидів (скидів);
- коефіцієнт зносу, відновлення природоохоронних фондів;
- імовірність виникнення наднормативних і аварійних викидів (скидів),

величина еколого-економічного ризику.

*1.2. Оснащеність і забезпеченість середовище-захисними фондами;*

- питома вага основних природоохоронних фондів (за видами) у загальній вартості промислово-виробничих фондів;
- коефіцієнти спряженості (пропорційності) устаткування і середовище-захисних технологій;
- екологічна фондоозброєність праці. Визначається нами, наприклад, через відношення вартості основних фондів середовище-захисного призначення до чисельності промислово-виробничого персоналу або робітників.

*1.3. Організаційний рівень екологічної діяльності:*

- раціональність організаційної структури природоохоронних служб та екологічно орієнтованих підрозділів (наприклад тих, що займаються проблемами екологічного планування, екологічного маркетингу й екологічних інновацій);
- рівень обліково-контрольної й аналітичної роботи, використання інформаційних технологій у процесах екологізації виробництва і ресурсозбереження;
- забезпеченість необхідною екологічною інформацією;
- можливість і ступінь впровадження принципів внутрішньогосподарського розрахунку при організації природоохоронної діяльності.

*1.4. Система управління екологічною діяльністю:*

- рівень відповідності міжнародним стандартам серії ISO 1400 (ДСТУ 14000) у галузі систем екологічного менеджменту;
- ступінь централізації екологічного управління (менеджменту);
- питома вага (частка) працівників екологічно орієнтованих і природоохоронних служб у загальній чисельності промислово-виробничого персоналу;
- питома вага витрат на управління екологічною діяльністю (формування системи екологічного менеджменту) у загальній сумі

управлінських витрат чи у собівартості продукції;

- коефіцієнт ефективності управління екологічною діяльністю, що може визначатися у вигляді відношення витрат на управління до величини відвернених екологічних витрат (зовнішніх, внутрішніх);

- показник використання річного фонду часу фахівцями на виконання виробничо-екологічних функцій.

*2. Еколого-економічна оцінка використання виробничого і природно-ресурсного потенціалу:*

*2.1. Основних виробничих фондів (устаткування , у т.ч. природоохоронних:*

- втрати ефективного фонду часу роботи устаткування з урахуванням екологічних параметрів:

- рівень зменшення (підвищення) виробничої потужності підприємства;
- зниження (підвищення) екологоемності, екологічності технологічних процесів і устаткування (інновацій):

- показники зниження (підвищення) надійності роботи устаткування щодо зниження екологічного ризику виникнення наднормативних викидів (скидів).

*2.2. Еколого-економічний рівень використаним природних і матеріальних ресурсів можна охарактеризувати такими основними показниками:*

- комплексності використання природної сировини, енергетичних ресурсів і різних матеріалів, відходоємності технологічних процесів виробництва;

- утилізації шкідливих, токсично-небезпечних для живої природи і людини речовин, що містяться у викидах (скидах);

- зниження (підвищення) ресурсоемності (природоемності, екологоемності) технологічних процесів.



Рисунок 2.3.1 – Напрями оцінки еколого-економічного рівня інноваційно орієнтованого виробництва (ЕЕРІОВ) в системі формування конкурентних переваг підприємства

*2.3. Еколого-економічний рівень стану людського капіталу підприємства може вимірюватися такими основними показниками:*

- захворюваність працюючих унаслідок забруднення виробничого середовища;
- рівень екологічно обумовленого травматизму;
- соціально-економічні втрати підприємства від погіршення здоров'я працюючих;
- питома вага працюючих у шкідливих умовах виробництва у загальній чисельності працівників;
- показники екологічно обумовленої плинності кадрів;
- показники організації й оплати праці працюючих з урахуванням екологічних факторів.

*3. Еколого-економічна оцінка продукції (інновацій), зокрема:*

*3.1. Якість (загальна), екологічність і екобезпека продукції:*

- показники забруднення шкідливими, екодеструктивними речовинами;
- ступінь відповідності якості (екологічності) продукції національним і міжнародним стандартам (МС), нормативам і вимогам (зокрема. МС серії 9000 чи ДСТУ ISO 9000);
- величина екологічних (зовнішніх) витрат у споживача;
- можливість утилізації спожитої продукції;
- величина еколого-економічного ризику виробництва і споживання продукції.

*3.2. Еколого-економічний рівень собівартості і ціни виробленої продукції (оцінка впливу екологічного фактора на механізм ціноутворення:*

- зміна собівартості і ціни товарної продукції (зокрема, нової) за рахунок процесів екологізації виробництва (впровадження екологічних інновацій);
- питома вага екологічних платежів за забруднення і платежів за використання природних ресурсів у повній собівартості продукції;
- частка екологічної складової у повній собівартості продукції.

Визначається відношенням суми експлуатаційних (поточних) природоохоронних витрат, екологічних платежів за забруднення і платежів за використання природних ресурсів до повної собівартості продукції;

- співвідношення величини екологічних платежів та економічного збитку, тобто частка величини збитку, що відшкодовується через систему платного природокористування;

- питома вага амортизаційних відрахувань по середовище захисних фондах у собівартості продукції;

- розмір екологічних витрат (сума експлуатаційних витрат, екологічних платежів і платежів за природні ресурси) у розрахунку на одиницю вартості товарної продукції (зокрема, одержуваних енергоресурсів);

- індекси підвищення цін на продукцію за умови повного відшкодування економічного збитку від забруднення навколишнього природного середовища з урахуванням системи платного природокористування;

- собівартість і ціна виробництва екологічних товарів і послуг (інновацій).

*3.3. Еколого-економічна динаміка прибутковості (доходності) і рентабельності продукції, у т.ч. інновацій, (оцінка впливу екологічного фактора на прибутковість і рентабельність):*

- питома вага штрафних платежів за понадлімітне (наднормативне) забруднення у прибутку підприємства (втрати прибутку);

- прибутковість і рентабельність виробництва екологічних товарів і послуг (екологічних інновацій);

- рівень екологічної рентабельності (відношення величини економічного збитку, що запобігається (екологічно обумовленого прибутку), до середньої вартості середовище-захисних основних фондів і оборотних коштів);

- втратомісткість прибутку: визначається нами як відношення величини економічного збитку до величини прибутку від реалізації продукції (інновацій).

#### *4. Еколого-економічна оцінка зовнішніх і внутрішніх витрат підприємства.*

У блоках 4.1 і 4.2 рис. 2.3.1. відповідно до система еколого-економічних показників може здійснюватися оцінка рівня впливу виробництва на компоненти навколишнього природного середовища (атмосферне повітря, лісові, водні і земельні ресурси, територіально-природні комплекси і т.д.) і на реципієнтів, які сприймають негативний вплив господарської діяльності підприємств - населення, виробничі фонди, житлово-комунальне господарство, транспорт, сільське і лісове господарство.

Оцінка еколого-економічного рівня підприємства на інноваційно-конкурентній основі має враховувати регіональний аспект природокористування й охорони навколишнього середовища. Для цього оцінюються, наприклад, рівень внеску підприємств-забруднювачів у загальний рівень забруднення навколишнього природного середовища по приведеній масі і концентрації шкідливих речовин; збиткоємність приведеної маси викиду (скиду); показник відносної небезпеки забруднення атмосфери над територіями різних типів і водних басейнів; коефіцієнт відносної екологічної небезпеки даного підприємства.

Так, коефіцієнт відносної екологічної небезпеки підприємства показує, у скільки разів збиткоємність однієї умовної тонни викиду (скиду) даного промислового об'єкта відрізняється від аналогічного показника, розрахованого в середньому по розглянутій території.

#### *4.3. Еколого-економічна ефективність виробничих і природоохоронних витрат, інвестування в інноваційний розвиток.*

Тут слід зазначити, що при оцінці ефективності екологічно орієнтованих інвестицій в інноваційний розвиток без урахування фактора часу розрахунок ведеться, виходячи із середніх за інвестиційний період економічних показників, або ж економічних показників за перший рік експлуатації. В умовах ринку найчастіше використовуються такі методи оцінки ефективності інвестицій без урахування фактора часу [135]: метод оцінки за показником поточних витрат;

за показником чистого прибутку; за показником рентабельності і терміном окупності. Найбільш поширеними методами оцінки ефективності інвестицій (витрат) з урахуванням фактора часу є такі: метод чистої дисконтованої вартості; метод кінцевого фінансового стану; за динамічним терміном окупності; метод внутрішньої відсоткової ставки.

Як допоміжні показники можуть виступати:

- збиткоємність функціонування промислово виробничих основних фондів, що визначається через відношення величини економічного збитку до вартості основних фондів;

- витрати контролю за забрудненням, тобто величина природоохоронних витрат, яка відповідає фактичному викиду (скиду) шкідливих речовин. Визначаються через відношення вартості природоохоронних основних фондів або експлуатаційних витрат до приведеної маси викиду (скиду).

Відзначимо, що ці показники еколого-економічної ефективності виробничих і природоохоронних витрат (інвестицій) можуть формувати інформаційну основу стратегічного планування і регулювання екологічної діяльності підприємств на інноваційно конкурентних засадах.

#### *5. Фінансова оцінка екологічної діяльності.*

Фінансова оцінка й аналіз фінансових результатів екологічної діяльності є найважливішими елементами фінансового менеджменту у сфері природокористування і фінансового екологічного аудита. Фінансова оцінка екологічної діяльності характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства як суб'єкта господарювання у сфері раціонального природокористування й охорони навколишнього середовища, їх доцільним розміщенням і ефективним використанням, фінансовими відносинами з іншими юридичними і фізичними особами, платоспроможністю і фінансовою стійкістю. Безумовно, фінансовий аналіз має поширюватися і на екологічні інновації.

##### *5.1. Фінансування екологічної діяльності.*



У даному блоці оцінюються й аналізуються власні і прирівняні до них кошти підприємства, призначені для фінансування екологічної діяльності: прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства; амортизаційні відрахування по середовище-захисних об'єктах; кошти від реалізації природоохоронного устаткування; кошти від задоволення економічних претензій постачальниками за екологічно неякісну сировину й устаткування, дотації, субсидії і субвенції; екострахове відшкодування заподіяного збитку; дивіденди, відсотки по цінних паперах; інвестиційний податковий кредит у формі, наприклад, відстрочки платежу за забруднення навколишнього середовища; надходження від продажу права на викид (скид). Позикові і залучені кошти можуть включати екологічний кредит банку, кредит позабюджетних екологічних фондів; кошти, отримані від емісії екологічних облігацій, векселів й інших боргових зобов'язань.

Відзначимо також, що важливо визначати і рівень забезпеченості фінансовими ресурсами для реалізації оптимальної (прийнятної) екологічної діяльності підприємств, комплексу необхідних середовище-захисних заходів, а також освоєння екологічних інвестицій.

Аналіз фінансових відносин між державою і підприємством включає оцінку рівня заборгованості по інвестиціях у середовище-захисні заходи, по компенсаційних платежах (субсидіях, дотаціях), екострахових виплатах. Заборгованість підприємства державі також оцінюється погашенням інвестиційних кредитів.

### *5.2. Ліквідність і платоспроможність екологічної діяльності.*

Тут ми відзначимо із загальних позицій, що під ліквідністю екологічної діяльності розуміється здатність підприємств розраховуватися і з своїми поточними фінансовими зобов'язаннями у сфері природокористування й охорони навколишнього середовища за рахунок своїх поточних активів, що можуть бути використані для погашення боргів.

Варто оцінювати ступінь заборгованості підприємства по платежах за користування природними ресурсами, за забруднення навколишнього

середовища і розміщення твердих відходів, включаючи штрафні санкції за понадлімітне (наднормативне) природокористування.

*5.3. Фінансова стійкість пов'язана з рівнем залежності екологічної діяльності від кредиторів і інвесторів, і характеризується співвідношенням власних і залучених коштів, що задіяні у сфері природокористування.*

Порушені нами деякі аспекти аналізу рівня фінансової забезпеченості, ліквідності і платоспроможності, а також стійкості екологічної діяльності підприємств передбачають складання відповідного балансу взаємовідносин підприємств і держави а системі фінансування природокористування (включаючи накопичену заборгованість) у вигляді сальдо взаємовідносин і сальдо заборгованості.

Таким чином, запропонована орієнтовна схема системи еколого-економічних показників може виступати як основа реалізації механізму управління (регулювання) екологізацією інноваційно орієнтованого виробництва підприємства. Еколого-економічний рівень інноваційно орієнтованого виробництва (ЕЕРІОВ) враховує основні аспекти екологічної діяльності підприємства (організаційно-технічний рівень, управління, фінансування і т.д.), а також ступінь впливу виробництва на навколишнє середовище у взаємозв'язку з кінцевими результатами виробництва (прибуток, рентабельність, собівартість), які визначають конкурентні переваги підприємства. Саме тому дану систему еколого-економічних показників пропонується використовувати для вивчення впливу екологічного фактора на кінцеві виробничі, економічні і фінансові результати виробничо-господарської, а також інноваційної діяльності; порівняльної комплексної рейтингової оцінки екологічно орієнтованого господарювання і деталізованої характеристики екологізації підприємств у часі (наприклад, у рамках стратегічного планування природокористування й охорони навколишнього середовища, а також впровадження екологічних інновацій), для обґрунтування урахування екологічного фактора у механізмі ціноутворення, маркетингових дослідженнях,

при складанні бізнес-планів конкурентоспроможного інноваційного розвитку і т.п.

#### **2.4 Підвищення конкурентоспроможності підприємств на основі методології портфельного підходу**

У системі управління науково-технічним розвитком відбуваються зміни пріоритетів розвитку національної економіки України та побудова економіки інноваційного типу. Наведені тенденції вимагають активізації інноваційної діяльності, надання особливої уваги модернізації, реконструкції й розвитку виробництва на новій технологічній основі, створення новітніх технологічних процесів, перебудови і доведення до сучасного науково-технічного рівня всіх галузей матеріального виробництва та сфери послуг.

Також необхідно зазначити, що виживання й успішне функціонування будь-якого підприємства вирішальною мірою визначатиметься узгодженістю процесів стратегічного й інноваційного управління, а також ефективністю управління портфелем інноваційних проектів.

Під інноваційними проектами розглядаються проекти, в яких основною метою є створення і застосування нових технологій, науково-технічних розробок, ноу-хау та інших нововведень, їх практичне освоєння і впровадження у виробництво, які, у свою чергу, забезпечують розвиток систем.

Проблема управління інноваційними проектами у виробничому секторі є темою для дискусій серед учених, які працювали над створенням ефективного механізму управління інноваційними проектами. Це складний процес, пов'язаний із прийняттям рішень в умовах, що формуються під впливом багатьох внутрішніх та зовнішніх факторів [101], що постійно змінюються (рис. 2.4.1).

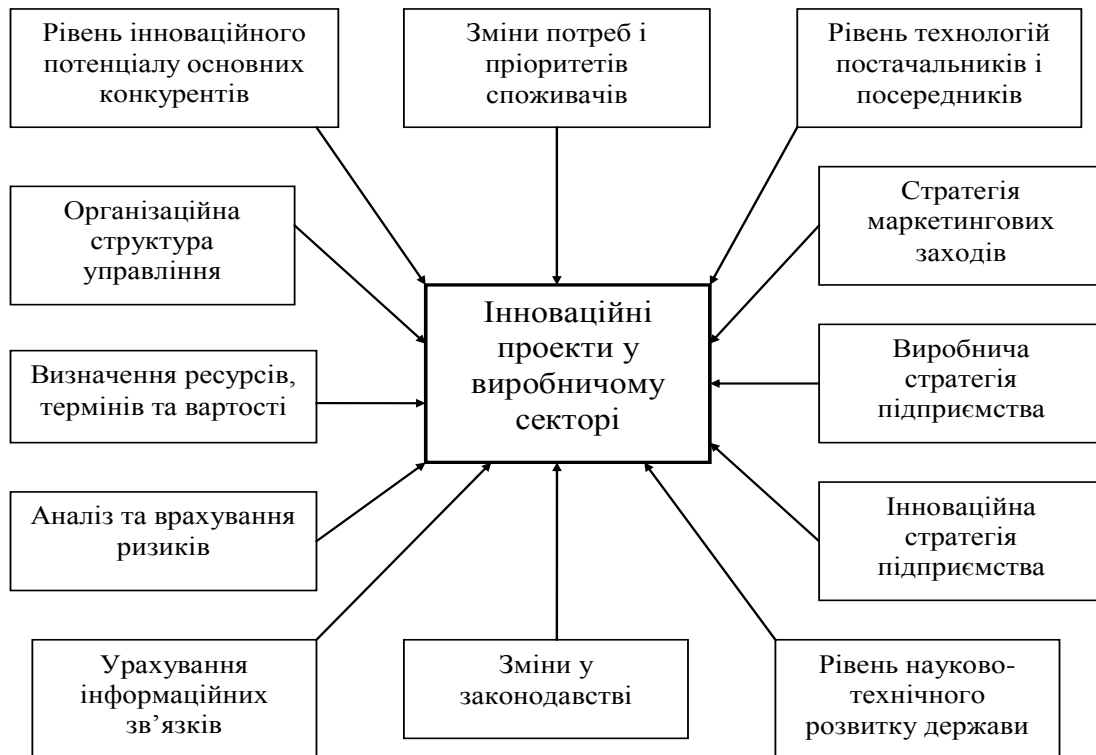


Рисунок 2.4.1 – Основні фактори, що впливають на формування механізму управління інноваційними проектами

*Примітка – Складено автором на основі джерела [101]*

Таким чином, під час створення дієвого ефективного механізму управління інноваційними проектами необхідно враховувати вплив змінних факторів зовнішнього та внутрішнього характеру для забезпечення його гнучкості, своєчасного коригування змін. Механізм управління інноваційними проектами передбачає не лише організаційні, економічні, фінансові (фінансова забезпеченість проектів), інформаційні та інші складові, а й складові інноваційного характеру.

Очевидним є той факт, що саме інноваційний потенціал є вирішальним у збільшенні конкурентоспроможності підприємства. При цьому на сучасному етапі розвитку економічної науки забезпечення інноваційного розвитку підприємства є майже першочерговим стратегічним завданням для забезпечення ефективного задоволення потреб споживачів та запорукою стійкого економічного зростання будь-якої організації.

Управління портфелем інноваційних проектів підприємства передбачає поєднання стратегічного та інноваційного менеджменту і застосування портфельного підходу до управління інноваційними проектами, оскільки сам портфель інноваційних проектів підприємства – це інтеграція стратегії, спрямована на забезпечення ефективного управління підприємством або його портфелем інноваційних проектів та інновацій. Саме від складу та якості портфеля інноваційних проектів залежать конкурентоспроможність підприємства, його позиція на ринку, прибутковість діяльності тощо.

Портфельний підхід до управління інноваційними проектами реалізується через підсистему управління портфелем інноваційних проектів, яку необхідно розглядати як складну, багаторівневу, багатокомпонентну сукупність взаємообумовлених та взаємозв'язаних процесів, систем забезпечення. Вона базується на прогнозуванні, аналізі, плануванні, організації, мотивації, обліку та контролінгу та зорієнтована на досягнення визначених цілей стратегічного та інноваційного розвитку підприємства з урахуванням ендогенних та екзогенних факторів.

Також необхідно відзначити, що моделі управління портфелем інноваційних проектів, які використовуються на підприємствах, є застарілими, спрямованими здебільшого на максимальне завантаження виробничих потужностей замість аналізу існуючого виробничого потенціалу підприємства, пошуку нових ніш ринку, розроблення напрямків інноваційного розвитку, реалізації та впровадження інноваційних проектів.

У контексті управління інноваційними проектами застосування портфельного підходу може забезпечити:

- оцінку можливостей кожного інноваційного проекту;
- вибір відповідно привабливого проекту для кожного ринку;
- установлення взаємозв'язків між існуючими проектами;
- ефективний розподіл ресурсів;
- установлення корпоративних цілей і критеріїв синергізму та критеріїв входження у галузь / виходу з неї;

- визначення критичних факторів успіху та економічних перспектив;
- виявлення найбільш привабливих та найменш ризикових проектів.

Формуючи портфель інноваційних проектів, необхідно підбирати такі проекти, під час реалізації яких одержуються максимальний ефект синергізму. Його суть полягає в тому, що ефект сумісної діяльності вищий за суму ефектів складових частин, якщо б вони працювали окремо. У діловій зарубіжній літературі це поняття називають ефектом « $2 + 2 = 5$ », для того щоб підкреслити, що підприємство шукає таку комбінацію бізнесів, за якої ефект від інтеграційної суми (портфеля) більший, ніж проста сума ефектів складових частин [64].

Головне завдання команди, що управляє інноваційним портфелем, полягає в тому, щоб раціонально розподіляти фонди між усіма проектами. При цьому необхідно періодично здійснювати моніторинг таких проектів у ході їх реалізації з метою внесення відповідних коригувань або навіть припинення фінансування деяких із них.

Робота над формуванням і модифікацією інноваційного портфеля ускладнюється постійно змінними зовнішніми й частково внутрішніми умовами, що вимагає безперервного розгляду змін у стратегії й тактиці інноваційної політики й переоцінки як її окремих фрагментів, так і в цілому.

Швидкозмінна ринкова кон'юнктура, жорстка конкуренція призводять до того, що процес управління інноваційними проектами, починаючи з їх вибору, відбувається в умовах невизначеності чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. Це вимагає вищого рівня управлінської гнучкості в ухваленні рішень порівняно з будь-якими іншими видами діяльності.

Цілі інноваційної діяльності повинні бути орієнтовані, насамперед, на успіх продукту на ринку або на сегменті ринку. Тому параметри продукту, допустима ціна, технічна ефективність або споживчі властивості, а також умови і час виходу на ринок повинні бути зіставлені з відповідними показниками продуктів конкурентів для вибору стратегії експансії й досягнення найбільшої

ефективності, що дуже важливо для успіху інновації і, як наслідок, для зростання конкурентоспроможності підприємства.

Важливо відмітити, що вимоги ринку до продукту повинні бути оптимізовані з метою уникнення зайвих виробничих витрат, високої ціни, яка призведе до втрат часу на торгову експансію та обробку громадської думки. Послідовність дій, на нашу думку, повинна полягати в орієнтації на цілі інноваційної діяльності, які потрібно досягти, потім – на пошук практичних форм реалізації і, врешті, на вибір варіантів (альтернатив) у формі інноваційних проектів.

Портфель інноваційних проектів підприємства може містити різноманітні проекти, причому кожний із проектів вимагає насамперед виділення ресурсів. Процес планування і коригування портфеля проектів, як правило, безперервний. Деякі проекти буде завершено ще в процесі виконання, частини й етапи деяких проектів зміняться. Звичайна кількість проектів, що входять до портфеля, здебільшого залежить від двох чинників: розмірів фінансування проектів і загального інноваційного бюджету. Структура портфеля залежить від можливостей управління портфелем із боку керівництва і від політики фірми в інноваційній сфері.

Підприємство у своїй інноваційній політиці може орієнтуватися на досягнення приватних переваг деяким набором невеликих проектів, за рахунок зниження ризику, а може, збільшуючи ступінь ризику, розвивати великі проекти з високою економічною віддачею

Загальний алгоритм відбору інноваційних проектів для портфеля підприємства, на нашу думку, повинен містити методи оцінки проекту, критерії оцінки успішності проекту, оцінку можливості виконання проекту на даному підприємстві, оцінку фінансових витрат, витрат часу.

Крім того, під час формування портфеля повинні враховуватися види і характер ресурсів, час їх введення у процес реалізації інноваційної програми, можливості переказу коштів у різні статті витрат і багато іншого, що не завжди

можна наперед передбачити. Звідси випливає необхідність забезпечення гнучкості ресурсних можливостей підприємства для ефективної реалізації запланованого інноваційного рішення [73].

Найважливішим ресурсом, як відомо, є час. Особливо це потрібно враховувати у разі впровадження продуктів із коротким життєвим циклом. Звідси випливає, що під час формування інноваційного портфеля особлива увага повинна приділятися цим товарам. Отже, менеджмент підприємства в процесі реалізації портфеля повинен насамперед зосередитися на скороченні термінів реалізації інноваційного проекту.

Структури управління з формування інноваційного портфеля для впровадження і комерціалізації нових технологій можуть бути представлені:

- структурою з формування портфеля – внутрішньофірмовою організацією представників різних підрозділів підприємства, тимчасовим колективом виконавців;

- структурою з управління впровадження однотипних проектів або обслуговуванням певної групи проектів – окремою стійкою структурою, як правило в рамках дивізіональної структури управління виробництвом;

- матричною організацією виконання проектів, внесених до портфеля, із розподілом управлінської і технічної відповідальності за проект.

За таких організаційних підходів персонал займається своїми традиційними завданнями, але в рамках кожного нового проекту, що входить до портфеля, а керівництво підрозділів може бути тимчасово підпорядковане керівникам проектів.

На відміну від інвестиційних проектів, орієнтованих на випуск традиційних для ринку продуктів, інноваційні проекти особливо чутливі до реакції споживачів. Споживач повинен звикнути до нових продуктів, усвідомити їх переваги, навчитися відрізняти їх від усієї колишньої продуктової лінійки.

Вибір проектів для портфеля проектів компанії, що ще не пройшли випробування ринком, повинен відбуватися на основі детального прогнозу



ринкової привабливості нових продуктів, на основі оцінки часу реакції ринку на появу кожного продукту і спиратися на ряд спеціальних маркетингових досліджень і апробації нового товару.

Потрібно зазначити, що портфель інноваційних проектів необхідно формувати так, щоб частка інноваційних проектів із високим ризиком була невеликою. Це стосується переважно вибору стратегії просування нового товару на новий ринок. У міжнародній практиці оцінку комерційної цінності інноваційного проекту і, відповідно, ризики його реалізації здійснюють експерти спеціалізованих фірм і банків.

Однак підкреслимо, що єдиної моделі управління портфелем інновацій не існує. Кожне підприємство, що працює в ринкових умовах, є унікальним за своїми характеристиками. Тому зміст процесу управління портфелем інноваційних проектів теж є унікальним для кожного окремого підприємства, а його форми і методи не можуть тиражуватися для багатьох підприємств.

Значна кількість інноваційних проектів, що реалізуються одночасно, та їх відмінність один від одного, пошук найбільш економічних та розвинених методів їх реалізації потребують якісно нового підходу до управління інноваційними проектами. Таким чином, ми вважаємо за необхідне формування системи управління портфелем інноваційних проектів підприємства, що передбачає комплекс необхідних фінансово-економічних та господарських дій, функцій і процесів управління із забезпечення оптимальної структури інноваційних проектів підприємства.

Виходячи з умов, які потрібно забезпечити на підприємстві для успішної інноваційної діяльності, враховуючи різноманіття факторів, що впливають на ефективність реалізації інновацій на підприємстві, ми пропонуємо такі завдання, вирішення яких є необхідним для формування системи управління портфелем інноваційних проектів підприємства:

- аналіз та оцінка інноваційних проектів;

- створення необхідних організаційних, фінансово-економічних, правових, інформаційних та інших умов для забезпечення розробки і реалізації інновацій на підприємстві;

- контроль за реалізацією інноваційних проектів;

- мотивація персоналу до розроблення і впровадження інновацій;

- оптимізація ризиків, пов'язаних з інноваційними проектами;

- упровадження комплексу маркетингових дій, спрямованих на забезпечення ефективної структури портфеля інновацій, що передбачає аналіз ринкового середовища, сильних та слабих сторін підприємства, потенційних загроз та переваг від упровадження проекту, аналіз конкурентів та товарів-субститутів, аналіз споживачів та ресурсного забезпечення інноваційного проекту;

- комплекс дій із формування, планування, реалізації та завершення інноваційного проекту;

- інші дії, необхідні для успішної реалізації інноваційних проектів.

Зважаючи на значну кількість завдань, що постають перед системою управління портфелем інноваційних проектів підприємства, важливими є питання визначення місця та ролі цієї системи в комплексі господарської діяльності підприємства. Оскільки запропонована система виконує як фінансово-економічні, так і операційно-виробничі завдання, на нашу думку, її необхідно інтегрувати безпосередньо у господарський механізм суб'єкта підприємництва. Це дасть можливість здійснювати не тільки заходи щодо розроблення і реалізації проектів, важливих для підприємства, а й здійснювати поточний моніторинг їх реалізації з метою максимально швидкого реагування на можливі проблеми.

Головною метою системи управління портфелем інноваційних проектів підприємства повинно стати створення такої сукупності інноваційних проектів, за якої підприємство одержить максимальний економічний ефект від розроблення і впровадження інновацій.

На нашу думку, для реалізації поставленої мети підприємство повинне вирішувати цілу низку функцій, а саме:

- 1) аналіз зовнішнього середовища та прогнозування його розвитку;
- 2) аналіз внутрішнього середовища підприємства;
- 3) виділення й відбір напрямків інноваційного розвитку підприємства;
- 4) вибір цільових ділянок ринку (сегментів або «ніш») для реалізації відібраних варіантів інноваційного розвитку х суб'єктів господарювання;
- 5) аналіз і кількісна оцінка ризику на етапах інноваційного розвитку й усього процесу в цілому та за необхідності коригування етапів робіт за результатами аналізу;
- 6) виділення пріоритетних напрямків діяльності. На основі аналізу відібраних варіантів інноваційного розвитку ринкових можливостей, з урахуванням даних сегментації формують систему цілей на поточні й довгостроковий періоди діяльності, визначають пріоритетні завдання, вирішення яких приводить до досягнення поставлених цілей;
- 7) формування організаційної структури управління інноваційним розвитком;
- 8) планування виробничо-збутової й фінансової діяльності за обраними пріоритетними напрямками. Розробляють перспективні й поточні плани, зокрема планують бюджети проектів (обсяги необхідних інвестицій у новації) і визначають джерела їх фінансування, формують оптимальну структуру інвестицій;
- 9) контроль за виконанням заходів, спрямованих на реалізацію потенціалу інноваційного розвитку;
- 10) підготовка рішень про своєчасну зміну пріоритетів і пошук нових напрямків інноваційної діяльності.

У рамках реалізації цих функцій ми пропонуємо структуру побудови системи управління портфелем інноваційних проектів підприємства (СУПП), ключові підсистеми якої наведені на рис. 2.4.2.

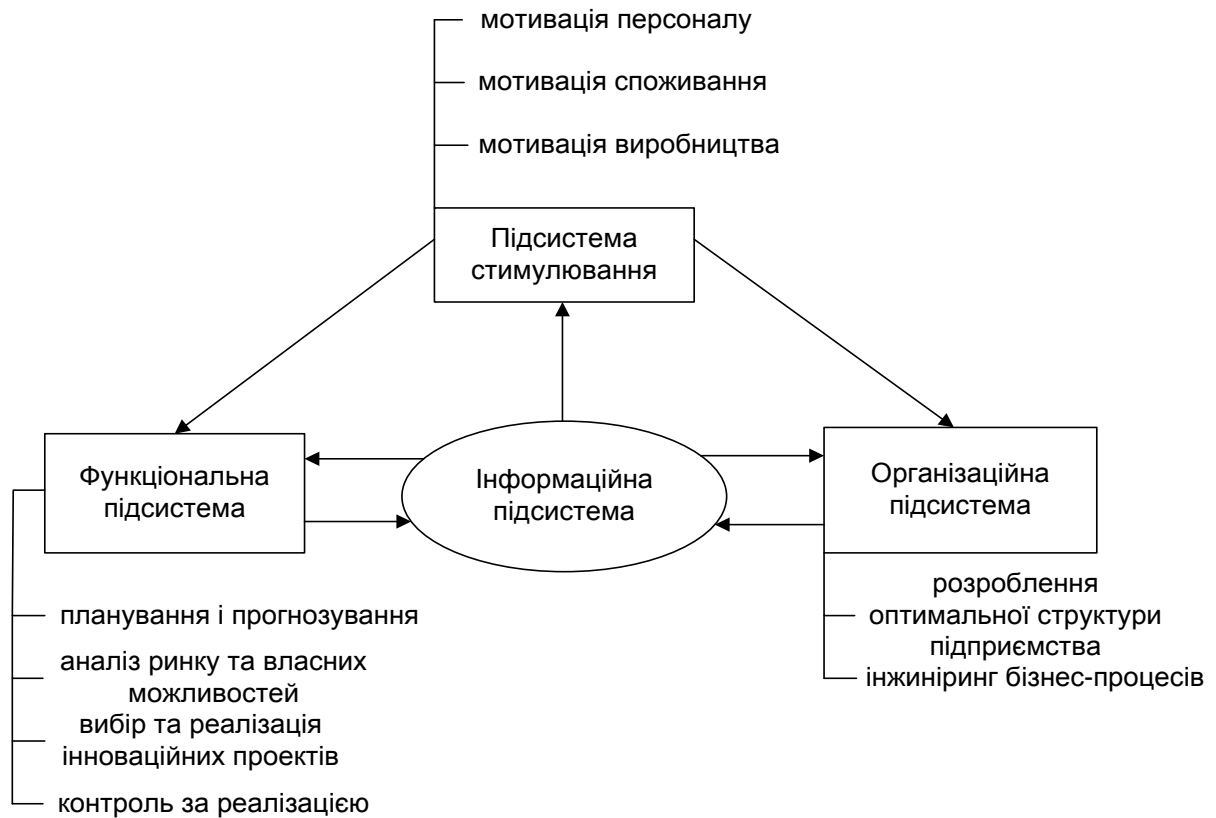


Рисунок 2.4.2 – Структура побудови системи управління портфелем інноваційних проектів підприємства

*Примітка – Складено автором*

Таким чином, ключовими підсистемами системи управління портфелем інноваційних проектів підприємства ми вважаємо такі:

- інформаційну підсистему;
- функціональну підсистему;
- організаційну підсистему;
- підсистему стимулювання.

Усі зазначені підсистеми мають прямий зв'язок між собою, через систему інформаційного забезпечення узгоджують свою діяльність із загальноекономічними цілями підприємства та зовнішніми ринковими цілями, регульовальними та забезпечувальними механізмами, а також можуть впливати як на формування окремих елементів системи, так і загалом на стратегічні цілі господарської діяльності.

Інформаційна підсистема взаємодіє з мікро- та макросередовищем підприємства і поєднує в собі всі інформаційні потоки, що надходять до СУПП. Далі отримана інформація надходить до функціональної підсистеми, що фільтрує та порівнює її з цілями та загальноекономічними стратегіями фірми. На цій стадії здійснюються аналіз і оцінка пропонованого інноваційного проекту. За результатами цього попереднього аналізу формуються висновки про принципову доцільність чи недоцільність реалізації проекту.

Наступним кроком є оцінка можливості реалізації цього інноваційного проекту на підприємстві. Якщо така існує, то проект входить до портфеля. На етапі реалізації проекту здійснюються необхідні організаційні заходи за допомогою організаційної підсистеми та впровадження необхідних фінансово-економічних заходів, необхідних для реалізації проекту. В підсистемі організації будуються організаційні структури управління портфелем замовлень інноваційної продукції від інжинірингу до виробництва, фінансів та маркетингу.

Запропонована нами система повинна базуватися на таких принципах:

1. Принцип системності.
2. Принцип наукової обґрунтованості.
3. Принцип порівнянності та альтернативності вибору управлінських рішень.
4. Принцип орієнтації переважно на інноваційний шлях розвитку [82].
5. Принцип об'єктивності.
6. Принцип обачності.
7. Принцип правової регламентації управління [68].
8. Принцип зваженого ризику.
9. Принцип збереження і розвитку конкурентних переваг.

Паралельно підсистема мотивації відповідає за організацію належного мотивування персоналу, що працює на підприємстві, застосування інноваційних підходів у виробництві, розвитку підприємницьких ініціатив в управлінні портфелем замовлень тощо.

Наступним етапом є перевірка та аналіз організаційних структур, контроль за отриманням перспективних цілей і завдань, оцінка фінансових результатів діяльності, а також за необхідності внесення певних коректив. Якщо на стадії контролю та оцінки результатів підсумки роботи не є задовільними, система повертає проект на стадію реалізації для коригування. За необхідності зміни можуть бути внесені як у самі загальноекономічні цілі підприємства, так і в підсистеми організації та мотивації, що, однак, потягне за собою доробку всієї системи управління портфелем замовлень від стадії інформаційного забезпечення до стадії контролінгу та перевірки кінцевого результату. На виході підприємство отримує готовий для впровадження в господарську діяльність інноваційний продукт.

Необхідно зауважити, що СУПП є складною та багаторівневою структурою, елементи якої взаємозв'язані та взаємозалежні. Успіх роботи системи управління портфелем інновацій підприємства залежить від наслідків роботи кожної окремої підсистеми.

Тому ми пропонуємо розглядати механізм оцінки інноваційних проектів як процес формування та реалізації портфеля інноваційних проектів підприємства на основі комплексного підходу, що враховує схеми самофінансування і кредитування.

На нашу думку, такий підхід повинен враховувати не тільки вплив локальних внутрішніх та зовнішніх факторів економічного, організаційного та науково-технічного розвитку конкретного підприємства, а й цілий ряд загальнодержавних, регіональних і міжгалузевих факторів, бути науково обґрунтованим, передбачати системність та динамічність під час реалізації окремих етапів і процедур моделювання, мати високу чутливість до змін, характеризуватися багаторівневістю дослідження різноманітних факторів інноваційного розвитку підприємства.

Багаторівневий комплексний підхід до процесу формування та реалізації портфеля інноваційних проектів підприємства може відповідати завданням управління інноваційного потенціалу підприємства у разі виконання таких вимог, як:

- формування портфеля інноваційних проектів, виходячи із напрямів інноваційного потенціалу підприємства;
- координування проведення аналізу динаміки зміни в такому портфелі, виходячи з того, що темпи та напрями інноваційного розвитку підприємства змінюються;
- узгодження етапів фінансування інноваційних проектів підприємства;
- ведення обліку інноваційної спрямованості проектів, а також особливостей інноваційної діяльності підприємства під час оцінки ефективності інноваційних проектів;
- узгодження загального бюджету намічених до реалізації інноваційних проектів із сумою витрат, виділених для фінансування (із кошторисом фінансування);
- затвердження плану поетапної реалізації інноваційних проектів і термінів їх фінансування;
- проведення аналізу інноваційних проектів за кожним напрямком інноваційного розвитку підприємства, а також наслідків їх реалізації із коригування певних показників у зв'язку зі зміною як зовнішніх, так і внутрішніх ситуацій за певний період часу.

Виходячи з цього, ми пропонуємо розглядати основні етапи багаторівневого комплексного підходу до процесу формування та реалізації портфеля інноваційних проектів підприємства у порядку, наведеному на рис. 2.4.3.

Потрібно зазначити, що аналіз процедур цього підходу спиратиметься на виявлення причинно-наслідкового характеру залежностей між запропонованими етапами багаторівневого комплексного підходу до процесу формування та реалізації портфеля інноваційних проектів підприємства.

На нашу думку, багаторівневий підхід до процесу формування та реалізації портфеля інноваційних проектів підприємства повинен базуватися на принципі пріоритетності, що є одним із ключових у постановці й досягненні різних за тривалістю та характером завдань, пов'язаних з інноваційним

розвитком підприємства. На думку деяких економістів, облік принципу пріоритетності є обов'язковою умовою оцінки ефективності портфеля інноваційних проектів підприємства з точки зору обмеженості власних та залучених ресурсів [136].

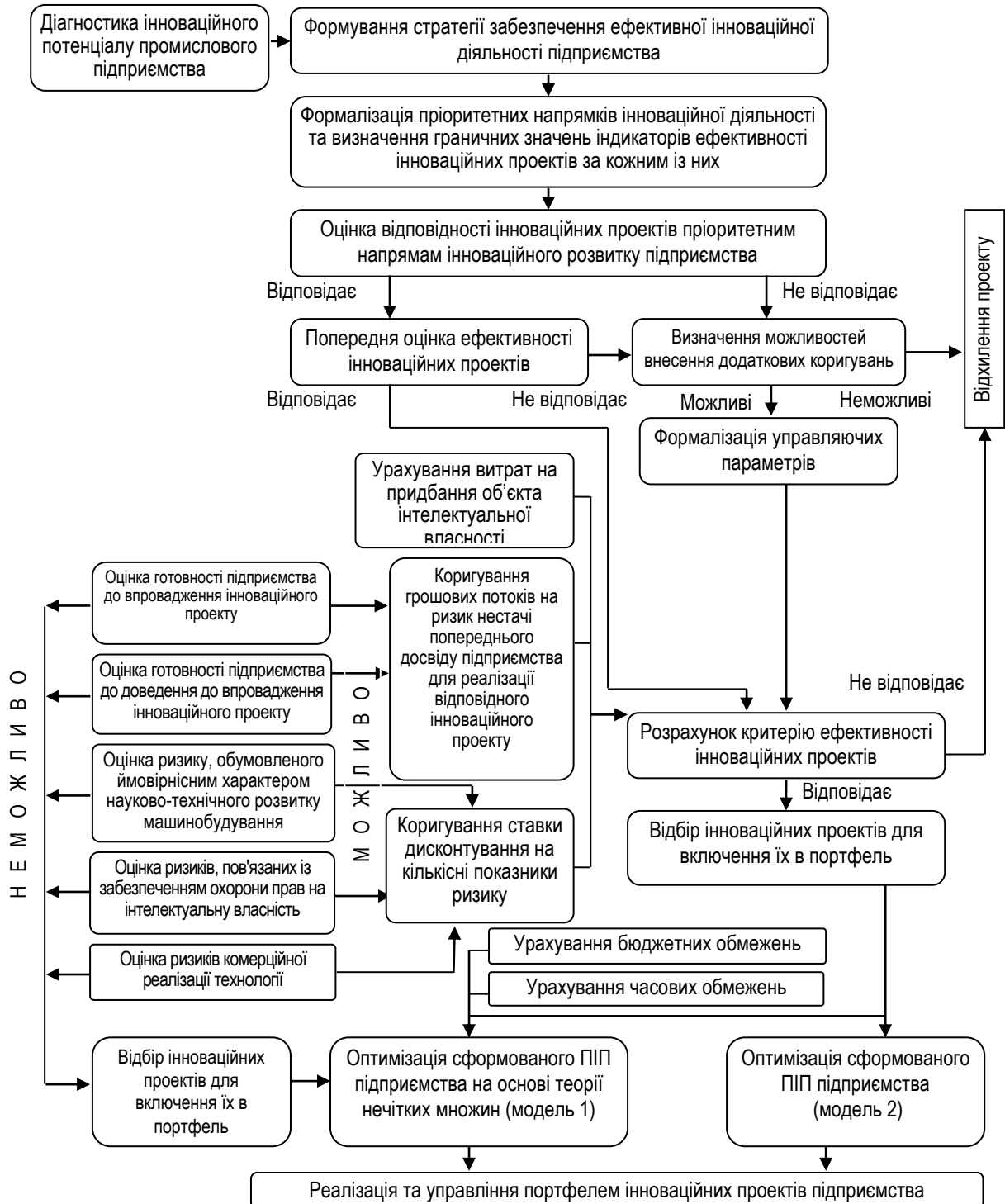


Рисунок 2.4.3 – Багаторівневий комплексний підхід до формування та реалізації портфеля інноваційних проектів підприємств машинобудування

Примітка - розроблено автором



Розглянемо зміст основних етапів запропонованого підходу більш детально. Спочатку необхідно проводити діагностику інноваційного потенціалу промислового підприємства як попередній етап багаторівневого комплексного підходу до формування та реалізації портфеля інноваційних проектів підприємств машинобудування. Таку діагностику доцільно здійснювати до початку складання остаточного варіанта техніко-економічного обґрунтування інноваційного проекту. Це потрібно робити для дослідження можливості реалізації даного інноваційного проекту на підприємстві. Результатом такого дослідження, на нашу думку, може стати припинення подальшого розгляду даного проекту (не беручи до уваги склад учасників і схеми фінансування). У майбутньому це дасть можливість уникнути значних витрат та отримати оптимальну ефективність від реалізації інноваційного проекту.

Отримані результати діагностики дозволяють моделювати механізм комплексної оцінки інноваційного потенціалу підприємства й ухвалювати на цій основі обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на його реалізацію та розвиток.

Першим етапом запропонованого багаторівневого підходу є формування стратегії забезпечення ефективної інноваційної діяльності підприємства, яку можна подати як генеральний напрям (програму, план) інноваційної діяльності, проходження яким у довгостроковій перспективі повинно привести до досягнень стратегічних цілей і отримання очікуваного ефекту від даної діяльності підприємством. На цьому етапі розглядаються перспективні цілі інноваційного розвитку підприємства, здійснюється їх ранжування за ступенем пріоритетності, відповідно до даних формуються основні завдання, визначаються конкретні заходи та послідовність їх проведення. Після того як попередній варіант стратегії вже розроблено, потрібно обговорити та затвердити її (необхідно скласти план погоджених дій усіх підрозділів підприємства). Саме цей план дій має перевести обрані й обґрунтовані в процесі планування цілі і стратегію в практичне русло. На його основі формується план заходів та завдання для відповідних структурних підрозділів і служб підприємства.

Паралельно проводиться аналіз обмежених ресурсів підприємства, визначаються завдання інноваційної діяльності та здійснюється пошук можливих шляхів їх досягнення. При цьому необхідно зазначити, що для досягнення ефективності реалізації інноваційних заходів досить важливими питаннями на цьому етапі є ґрунтовний аналіз всієї сукупності наявних обмежень, дослідження узгодженості реалістичних стратегічних цілей з тактичними цілями і завданнями тощо.

Другий етап багаторівневого комплексного підходу до процесу формування та реалізації портфеля інноваційних проектів підприємства включає формалізацію пріоритетних напрямків інноваційної діяльності та визначення граничних значень індикаторів ефективності інноваційних проектів за кожним із них.

У цьому разі, при визначенні пріоритетних напрямків інноваційної діяльності необхідно орієнтуватися на виконання таких основних завдань розвитку інноваційної діяльності, як:

- досягнення встановлених темпів розвитку інноваційної діяльності підприємства на перспективу;
- підтримання балансу максимальної прибутковості від реалізації інноваційних проектів підприємства з урахуванням прийнятного ступеня ризику;
- створення відповідних умов для поетапної оцінки інноваційної діяльності та за необхідності внесення коректив у разі зміни екзогенних та ендогенних умов інноваційного розвитку підприємства;
- оптимізація основних джерел інвестиційних ресурсів для забезпечення запланованого рівня інноваційного розвитку підприємства;
- забезпечення фінансової рівноваги здійснення інноваційної діяльності підприємства.

На цьому етапі не лише формулюється концептуальне бачення інноваційного проекту, його мета та перелік завдань, які передбачається вирішити в результаті його реалізації, й установлюються вимоги до якості

результатів, можливі в межах витрат коштів та ресурсів специфічної організації розроблення проекту.

Третій етап даного підходу передбачає оцінку відповідності інноваційних проектів пріоритетним напрямкам інноваційного розвитку підприємства. У разі відповідності інноваційного проекту визначеним напрямкам проводиться попередня оцінка його ефективності, а у разі невідповідності відбувається додаткове коригування проекту чи його відхилення.

Наступний етап багаторівневого підходу до процесу формування та реалізації портфеля інноваційних проектів підприємства передбачає розрахунок основних критеріїв ефективності інноваційних проектів підприємства. На цьому етапі відбувається перевірка відповідності набутих значень критеріїв ухвалення рішень до встановлених вимог фінансування інноваційних проектів. Таку процедуру ми пропонуємо проводити шляхом встановлення відповідних порогових значень для тих фінансових рішень, ухвалення яких відбувається виходячи із загальноприйнятих методичних рекомендацій техніко-економічним обґрунтування інноваційних проектів [25].

За результатами відповідних розрахунків здійснюються відбір та оцінка ефективності інноваційних проектів за традиційними методиками. Однак існують проблеми урахування впливу факторів невизначеності та спричиненого нею ризику. Таким чином, для вирішення цього питання доцільно здійснювати оцінку:

- рівня забезпеченості підприємства власними оборотними коштами для фінансування інноваційної діяльності на підприємстві;
- рівня технічної та технологічної оснащеності підприємства, його забезпеченості відповідними трудовими ресурсами;
- забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції та пошук ринкових можливостей розвитку;
- відповідності системи управління підприємством цілям і завданням інноваційного розвитку за обраними напрямками тощо.

При дослідженні питання ефективності інноваційних проектів підприємства виникає необхідність змістовного аналізу портфеля інноваційних проектів.

Проведені дослідження показують пряму (лінійну або нелінійну) залежність вкладення коштів у розроблення інноваційних технологій, але у разі аналізу інноваційних проектів уже створених технологій, що включаються в портфель, потрібно розглядати дещо інші залежності. Перш за все, на етапі відбору проектів для включення їх у портфель інноваційних проектів підприємства.

Відбір інноваційних проектів для включення в портфель здійснюється на основі відповідності встановленим вимогам за критеріями оцінки ефективності проектів. При цьому необхідно зазначити, що якщо розраховані показники за одним із критеріїв не входять до встановлених меж, то цей проект не включається до інноваційного портфеля і підлягає коригуванню, після чого ухвалюється повторне рішення про доцільність включення у портфель та фінансування такого інноваційного проекту.

Оскільки на підприємствах існує низка обмежень (фінансових, часових тощо), то після відбору прийнятних за критеріями ефективності проектів для включення в інноваційний портфель доцільно здійснити заходи щодо оптимізації портфеля інноваційних проектів підприємства.

Таким чином, з метою оптимізації бюджету інвестиційно-інноваційної діяльності ми пропонуємо визначати конкретний перелік інноваційних проектів, які доцільно включати в інноваційний портфель підприємства, використовуючи механізми просторової і часової оптимізації.

Необхідно зазначити, що основні механізми і процедури просторової і часової оптимізації портфеля інвестиційних проектів якнайповніше викладені у праці [53].

Просторова оптимізація передбачає максимізацію сумарного потенційного приросту капіталу. При цьому до портфеля включаються інноваційні проекти, які займають перші позиції за критерієм індексу

рентабельності. В праці [136] зазначено доцільність використання індексу рентабельності, «оскільки саме він показує реальну віддачу від кожної вкладеної в проект грошової одиниці і будь-який інший критерій відбору проектів у реальний інвестиційний портфель обов'язково зменшить сумарні результати просторової оптимізації проектів». Отже, якщо проекти можна фінансувати не лише в повному обсязі, а й частинами, то до оптимального складу портфеля будуть включатися проекти з найбільшим значенням індексу рентабельності і останній з яких, що має найменше значення цього показника, буде профінансовано частково. Якщо така можливість відсутня, то оптимізація портфеля передбачає підбір можливих варіантів реалізації різних проектів і визначення сумарної чистої поточної вартості для кожного варіанта. Оптимальним необхідно вважати такий набір проектів, який би максимізував сумарну чисту поточну вартість інноваційного портфеля.

В рамках часової оптимізації інноваційного портфеля здійснюється оптимальний розподіл різних проектів у часі на основі визначення спеціального індексу відносної втрати інтегрального дисконтованого ефекту у випадку, якщо реалізацію певного проекту буде перенесено на певний період у майбутньому. Оптимізація інноваційного портфеля та послідовність реалізації інноваційних проектів здійснюється на підставі критерію мінімізації зазначеного індексу.

На нашу думку, розроблення процедур відбору інноваційних проектів у портфель пов'язана передусім із застосуванням ефекту масштабу. Тоді для оцінки результату окремого інноваційного проекту, що включається в портфель, необхідно визначити лише показники прибутковості, ефективності, споживчого попиту. Така диференціальна (гранична) оцінка дозволяє визначити значущість конкретного напрямку інноваційної діяльності підприємства щодо інших напрямків. При цьому можна оцінити вплив кожного інноваційного проекту на кінцеві результати інноваційної діяльності підприємства.

Наступним етапом багаторівневого комплексного підходу до формування та реалізації портфеля інноваційних проектів підприємства є оцінка ризиків та

оптимізація ефективності сформованого інноваційного портфеля. Останній етап запропонованої методики передбачає проведення ряду заходів щодо реалізації та управління портфелем інноваційних проектів підприємства.

Таким чином, за допомогою запропонованих вище процедур може бути сформований та оптимізований портфель інноваційних проектів, який буде визначати напрями і перспективи інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства на перспективу. Описаний в цьому підрозділі багаторівневий підхід до процесу формування та реалізації портфеля інноваційних проектів на підприємствах можна вважати інструментом управління їх інноваційним розвитком, оскільки він дає можливість за рахунок жорсткої процедури відсівання тих проектів, які не задовольняють відповідні вимоги, відібрати ефективні інноваційні проекти та якісно сформувати портфель проектів для реалізації.

На відміну від існуючих, запропонований багаторівневий підхід до формування та реалізації портфеля інноваційних проектів підприємства дозволяє врахувати:

- 1) принцип пріоритетності, який є одним із ключових у поставленні та досягненні різних за тривалістю та характером завдань, пов'язаних з інноваційним розвитком підприємства;
- 2) специфічні ризики, що виникають у процесі формування портфеля інноваційних проектів на підприємствах машинобудування;
- 3) нечіткий характер бюджетних та часових обмежень;
- 4) альтернативні шляхи оптимізації сформованого портфеля інноваційних проектів підприємства залежно від можливості кількісної оцінки специфічних ризиків інноваційного процесу в машинобудуванні.

Запропонований багаторівневий комплексний підхід до процесу формування та реалізації портфеля інноваційних проектів підприємства забезпечує: формування портфеля інноваційних проектів на основі оцінки інноваційного потенціалу підприємства; координацію змін у портфелі інноваційних проектів з урахуванням змін у темпах і напрямках інноваційного

розвитку підприємства; узгодження етапів фінансування інноваційних проектів підприємства; узгодження бюджету портфеля інноваційних проектів із загальним кошторисом підприємства; затвердження плану поетапної реалізації інноваційних проектів і термінів їх фінансування; моніторинг результатів реалізації портфелю інноваційних проектів із відповідним коригуванням залежно від зовнішніх та внутрішніх трансформацій. Такий підхід дозволяє зробити процес формування та реалізації портфеля інноваційних проектів підприємства більш взаємозв'язаним, динамічним, узгодженим, структурно цілісним та оперативним.

### **3 ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ГОЛОВНИЙ ІМПЕРАТИВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ**

#### **3.1 Концептуальні основи розвитку людського капіталу в умовах підвищення конкурентоспроможності економіки**

В умовах посилення міжнародної конкуренції особливої актуальності набуває людський капітал, що є детермінантою забезпечення високої конкурентоспроможності держави. Актуальність означеної проблеми підсилюється тим, що ХХІ століття характеризується принципово новим поглядом на цивілізаційний прогрес. Нова парадигма на перший план висуває не нагромадження матеріальних благ, а розвиток людського капіталу. Тобто сучасна епоха названа століттям людини, що підтверджує зростання значення людського капіталу у контексті підвищення конкурентоспроможності національної економіки. На жаль, до цього часу людський капітал України не є основоположним чинником її економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності.

Людський капітал є однією з основних складових національного багатства країни і як категорія економіки стає однією із стрижневих понять, яке дозволяє описати і пояснити крізь призму людських інтересів багатогранність економічних процесів. Тому заслуговує на увагу проблема формування, ефективного використання, відтворення і розвитку людського капіталу. Дослідження цієї категорії передбачає використання певних методологічних підходів та принципів, обумовлених складністю та багатогранністю цієї категорії.

Методологічними засобами дослідження категорії «людський капітал» є синергетичний підхід і принцип коеволюції. Синергетичний підхід ґрунтується на теорії самоорганізації і передбачає комплексне врахування зв'язків різного рівня і форм між елементами системи, розвиток яких укріплює її цілісність і ефективність, можливість її багатоваріантного розвитку, а також уможливорює



виникнення нової якості. При вивченні категорії «людський капітал» застосування синергетичного підходу є обов'язковим, оскільки дає можливість з'ясувати чинники отримання людського капіталу вищої якості та продуктивності. Застосування принципу коеволюції в економічному дослідженні можна конкретизувати в контексті єдності та взаємодії природного і соціального в сутності людини.

Необхідність застосування системного підходу до людського капіталу визначається глибиною та комплексністю досліджень складових систем. У свою чергу, система – це комплекс метасистем, підсистем, елементів, компонентів та їх властивостей, взаємодія між якими зумовлює появу якісно нової цілісності. Система передбачає певну цілісність роду, внаслідок якої частини зв'язуються між собою.

Важливе методологічне значення у вивченні людського капіталу має системно-структурний підхід. Методологічна природа системно-структурного підходу виражається у новому підході до об'єкта вивчення; цей підхід не забезпечує розв'язання проблеми, але є знаряддям її нового формулювання, який передбачає розгляд людини як біосоціальної істоти, що поєднує економічні, соціальні, психологічні, культурні та біологічні елементи.

Системно-структурний підхід до формування людського капіталу вимагає, щоб аналіз даних ґрунтувався на таких передумовах:

- ієрархічний характер потреб людини вимагає одночасного погодження її інтересів;
- необхідність урахування складності, взаємозв'язку та взаємозалежності між формами прояву людського капіталу на всіх його рівнях;
- багатоаспектність проблем людського капіталу свідчить про те, що жодну з них неможливо розв'язати без урахування решти;
- обмеженість ресурсів у процесі економічної діяльності зумовлює потребу пошуку багатьох варіантів розв'язання проблем і вибору найбільш оптимального.

Важливими методологічними особливостями дослідження категорії

«людського капіталу» як соціально-економічного феномена є:

- людський капітал відтворюється і як робоча сила, і як капітал;
- у процесі відтворення, який є неперервним, людський капітал проходить стадії формування, розподілу, обміну і споживання;
- типологія процесу відтворення людського капіталу передбачає наявність трьох основних типів (простого, звуженого та розширеного (інноваційного) відтворення);
- людський капітал передбачає виокремлення інвестиційного періоду, коли відбувається формування людського капіталу.

Еволюція поглядів представників основних течій економічної теорії на основні складові людського капіталу та його роль у соціально-економічному розвитку країн визначають, що теорія людського капіталу акумулює головні наукові дослідження представників різних шкіл.

Початковий етап дослідження проблеми людини (знань, освіти, складної праці), які впливають на економічні процеси і явища закладено у працях вчених-теоретиків. Зокрема, представники класичної школи політичної економії (В. Петті, А. Сміт, Дж. С. Міль, Ж.-Б. Сей та ін.) ще у XVII - XIX ст. вказували на провідну роль людини у створенні національного багатства.

Вчені неокласичної школи відзначали, що важливу роль в економічному зростанні відіграють знання людини, отримані у результаті здобуття освіти. Зокрема, А. Маршалл вважав, що знання створюють основу для подальшого соціально-економічного поступу суспільства.

Марксистська теорія акцентувала увагу на розвинутих здібностях людини до праці. К. Маркс визнавав, що розвинута робоча сила вимагає більших інвестиційних витрат, які у майбутньому збільшують її вартість. Маркс стверджував, що через підвищення продуктивності праці зменшується частина робочого дня, яка необхідна для матеріального виробництва і збільшується час для вільної розумової і суспільної діяльності індивіда. Однак важливим недоліком марксизму було те, що в аналізі капіталістичного виробництва недооцінювалася роль підприємців.

Вчені історичної школи доводили, що добробут і багатство нації забезпечуються поширенням знань у суспільстві, тобто досягненнями в науці, освіті, відкриттями, винаходами тощо.

Представники інноваційних теорій відстоювали концепцію, у якій людський чинник визначає економічний розвиток країни. Біля витоків цього підходу стояв всесвітньо відомий український вчений М. Туган-Барановський, який наголошував на гармонійному розвитку особистості і вважав, що здатність до творчої праці визначається не лише природними чи набутими здібностями, а й соціальним походженням людини.

Засновниками сучасної теорії людського капіталу були американські вчені Т. Шульц і Г. Беккер, які на початку 60-х років ХХ ст. у своїх працях виклали основні її положення. Вони визначали людський капітал як наявний запас знань, навичок, мотивацій і енергії, яким володіє особа, і який використовується упродовж визначеного періоду часу з метою виробництва товарів і послуг [149]. В аналізі сутності людського капіталу наголошувалося на тому, що це є висококваліфікована робоча сила (людські ресурси), що містить у собі всі ознаки капіталу, бо набуває якостей завдяки інвестиціям у людину. Йшлося також про ефективне використання і віддачу від людського капіталу, що забезпечує менеджмент людських ресурсів. Підкреслювалося, що носієм людського капіталу є конкретні люди, а власниками і користувачами – інвестори в людський капітал, а також те, що, у разі коли економіка країни спирається на дієвість людського капіталу, вона досягає позитивних якісних змін. Подальший розвиток концепції людського капіталу здійснено у працях Е. Денісона, Р. Лукаса, Дж. Мінцера, Дж. Псахаропулоса, П. Ромера, Р. Солоу, Л. Туроу та інших вчених-економістів.

Представники соціально-інституційного напрямку (Д. Белл, Е. Тоффлера, І. Масуда та ін.) спрогнозували майбутній розвиток цивілізації. Провідну роль у сучасному суспільстві науковці відвели людському капіталу, рівень якого залежатиме від оптимальної інвестиційної політики у виробництво знань.

За сучасними теоретичними розробками українських фахівців людський

капітал розглядається як здатність пропонувати неймовірні рішення, джерело оновлення та прогресу, і зазначається, що в сучасних умовах його основне призначення – створення та розширення інновацій [121].

Нова теоретична конструкція категорії «людський капітал» означає і нові підходи до теоретичного обґрунтування її соціально-економічної сутності. У сучасних умовах, коли людина сама стає головним і визначальним фактором виробництва у підвищенні конкурентоспроможності, вихідним пунктом пізнання повинен стати процес відтворення здібностей до творчої інноваційної праці. Тому у контексті підвищення конкурентоспроможності економіки людський капітал необхідно трактувати як функціональну складову інноваційного розвитку, яка пов'язана з інтелектуальною активністю та є формою реалізації створення нового, раніше невідомого знання, що забезпечує отримання конкурентних переваг.

Поняття «людський капітал» необхідно аналізувати на трьох рівнях: індивідуальному, мікроекономічному та макроекономічному. На першому рівні під людським капіталом розуміють накопичений індивідумом запас знань, одержаних шляхом отримання освіти, професійної підготовки та перепідготовки, що впливають на збільшення доходів даної особи. На мікроекономічному, тобто корпоративному, рівні людський капітал – це сукупність освітнього рівня, кваліфікації, професійних здібностей та накопичений виробничий досвід усіх працівників підприємства, що сприяє ефективнішій організації праці, економії ресурсів та часу, введенню новітніх технологій тощо і, як наслідок, приводить до збільшення прибутків та підсилення конкурентоспроможності підприємства. На макроекономічному, тобто загальнонаціональному, рівні поняття людського капіталу охоплює нагромаджені вкладення в галузі освіти, охорони здоров'я, професійної підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації кадрів тощо. Він трансформується в поняття національного людського капіталу.

Практичне значення теорії людського капіталу полягає в розробленні:

- стратегії забезпечення ресурсами, мета якої – на основі планування

людських ресурсів забезпечити потребу в людському капіталі з прийняттям альтернативного рішення «створити» або «купити» робітника. При цьому концентрується увага на визначенні обмежень відносно людського капіталу: недостатня кваліфікація, проблеми з набором та утриманням людей, низька продуктивність праці, значна плинність кадрів, проблеми з формуванням прихильності;

– стратегії розвитку людських ресурсів, яка передбачає залучення, утримання і розвиток людського капіталу відповідно до стратегічного плану, де робітники є інвесторами в людський капітал;

– стратегії винагороди, яка полягає у забезпеченні відповідності матеріальної і нематеріальної складових до цінності робітника з урахуванням його індивідуальної ринкової ціни.

Сучасна дійсність розвинутих країн світу свідчить про відповідальне відношення держави до людського капіталу, що характеризується рівнем інтелектуального і морального зростання, кваліфікації, інноваційними здібностями, професійною майстерністю, які формуються у процесі трудової діяльності та освіти. Теорія людського капіталу у більшості країн стала поворотним пунктом у мотивації, тенденціях ставлення до галузей соціальної сфери, які його забезпечують – освіти, охорони здоров'я, культури та ін. Підтверджує дієвість концепції людського капіталу зростання конкурентоспроможності країн, яким бракує природних ресурсів (Гонконг, Південна Корея, Тайвань, Сингапур, Індія, Китай), що вклали значні інвестиції у розвиток освіти, охорони здоров'я.

Відбуваються зміни в уявленнях про структуру, сумарний обсяг та роль елементів сукупного капіталу. Так, у світі нагромаджено: виробничого капіталу – 95 трлн дол. (17 %); природного капіталу – 90 трлн дол. (16 %); людського капіталу – 365 трлн дол. (понад 65 %). У складі національного багатства США основні виробничі фонди становлять лише 19 %, природні ресурси – 5, а людський капітал – 76, у Західній Європі відповідно – 23, 2 і 47 %. У Росії та Китаї частка людського капіталу становить 50 та 77 %, у Люксембурзі – 83 %, у

Швейцарії – 78, Франції – 76, Німеччині – 79. Щодо України, то частка людського капіталу на кінець XX ст. становила 55 %, а на 2010 р. – 39,7 % від усього національного багатства [28]. Лідерство США в сучасному світі забезпечується насамперед високою якістю людського капіталу та постійною увагою до нього з боку держави.

Чинники, які впливають на формування індивідуального і сукупного людського капіталу, можна поділити на: природні, економічні, інституційні та соціальні (рис. 3.1.1).

Відповідно до рисунка 3.1.1, якщо ціна людського капіталу відповідає його вартості, тоді індивідуальний людський капітал формує сукупний людський капітал, який відповідає потребам національної економіки, і чинить позитивно впливає на економічне зростання країни та людський розвиток. У разі їх невідповідності людський капітал може деградувати або мігрувати за кордон, де працюватиме на розвиток іноземних економік. Відтак підвищення добробуту забезпечує реінвестування у людський капітал, тобто сприяє його нагромадженню. Водночас економічне зростання визначається також оптимальним розподілом інвестицій у фізичний, людський і природний капітали.

Із теорією людського капіталу тісно пов'язана концепція його розвитку. Загальною методологічною основою дослідження тенденцій людського розвитку є діалектичний підхід, що ґрунтується на таких базових положеннях, як: розгляд економічних і соціальних аспектів людського розвитку у взаємозв'язку та взаємозумовленості, динаміці й оновленні; врахування закону перетворення кількісних змін на якісні. З погляду синергетичного підходу до господарського механізму, крім самоорганізації, належить комплекс форм, методів і важелів всебічного розвитку людини – формування її потреб, системи стимулів, узгодження економічних інтересів різних груп та прошарків на макроекономічному і мікроекономічному рівнях.



Рисунок. 3.1.1 – Етапи формування, використання і нагромадження людського капіталу

Системно-структурний підхід до розвитку людського капіталу означає необхідність розгляду його системних елементів на рівні окремої країни (макрорівень), аналіз взаємозв'язків між компонентами людського капіталу та системне оцінювання його функціонування та розвитку в умовах конкуренції, а на мікрорівні – розгляд суб'єкта господарювання як системи та визначення ключових чинників впливу на нього.

Суб'єкти відносин стосовно розвитку людського капіталу можна класифікувати за такими критеріями:

1) за інституційним рівнем (домогосподарство, підприємство, регіон, держава, міждержавні утворення (дослідження передбачає розгляд людського

капіталу на рівні держави (США), а також частково на рівні транснаціональних корпорацій));

2) за економічною роллю у виробничому процесі (власники людського капіталу, суб'єкти економічної діяльності, які є орендарями (користувачами) складових людського капіталу);

3) за обсягами і якістю людського капіталу (суб'єкти, що мають дефіцит людського капіталу; суб'єкти, що мають перевагу у характеристиках людського капіталу; суб'єкти, що володіють суспільно нормальним обсягом і якістю людського капіталу).

Дослідження розвитку людського капіталу передбачає з'ясування властивих йому функцій, до яких належать:

– економічна, що забезпечує прискорення економічного зростання і приріст національного багатства країни, збільшення доходів підприємств, або зростання доходів самого індивіда як суб'єкта людського капіталу і його сім'ї;

– стимулююча, що сприяє пришвидшенню приросту прибутків за рахунок формування та реалізації необхідних підприємству системи знань і відносин, які забезпечують ефективну господарську діяльність;

– інноваційна, спрямована на розвиток НТП, оскільки людський капітал є основним джерелом науково-технічних ідей та нововведень;

– соціальна, що сприяє розвитку людини як особистості, забезпечує підвищення її соціального статусу;

– інвестиційна, що передбачає вкладення коштів у розвиток людського капіталу.

Загалом аналіз визначень і понять, якими користується сучасна економічна теорія для вивчення розвитку людського капіталу, дозволяє вважати, що неодмінна умова його підвищення – це якість, що є джерелом створення і поширення інновацій. Тому основною ідеологічною відмінністю теорії людського розвитку від інших наукових підходів є визначення зростання якості життя всього населення як мети соціально-економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності країни. Якість життя характеризують такі



показники, як: забезпеченість роботою, рівень одержуваного доходу, забезпеченість житлом, умови праці, доступність освіти, медичної допомоги, стан довкілля, рівень безпеки кожної людини та ін. У той самий час якість життя є передумовою залучення в економіку інвестиційних, трудових ресурсів та інтелектуального капіталу.

Найчастіше для порівняння рівня якості життя використовують індекс людського розвитку. Тому науковий інтерес становить запропонована ООН методика розрахунку індексу розвитку людського капіталу. З 1993 року ООН формує щорічний звіт із розвитку людства. Суть цього документа полягає у вивченні індексу людського розвитку за країнами світу, основними критеріями якого є: середня тривалість життя при народженні, рівень грамотності та рівень життя населення країн світу, що оцінюється через ВВП на душу населення, та інших вагомих показників.

За останні 10 років серед країн світу індекси розвитку людського потенціалу в переважній більшості держав поліпшилися (з показника 0.639 до 0,694), а 40 країн світу істотно просунулися у цьому рейтингу.

Найкращу динаміку розвитку в минулому році продемонструвала Лівія, піднявшись на 23 сходинки у рейтингу з 87-го на 64-те місце, таким чином ставши першою країною африканського континенту, яка випередила Україну, всього за 1 рік вийшовши з кризи 2011 року та підвищивши свій індекс з 0,725 до 0,769, а найгірша динаміка за досліджуваним індексом належить Португалії що знаходиться на 43-му місці.

Щодо України, то, незважаючи на відносний зростання індексів у 2009 – 2012 роках, динаміка рейтингу навпаки погіршилася. У 2010 році Україна займала 69-ту позицію, у 2011 – 76-ту з показником 0,737, а в 2012 році – 78-му з показником 0,740. За критеріями досліджуваного індексу в нашій країні найкращий стан справ з освітою та грамотністю – 0.860 (29-те місце у світі), помітно гірший стан зі здоров'ям та довголіттям – 0,760, а найгірший стан з рівнем життя (економічним розвитком) – 0,615.

На момент набуття Україною незалежності індекс людського розвитку був вищий, аніж європейський та центрально – азійський (0,714 проти 0,701), а на 2012 рік він нижчий на 0,31 (0,740 проти 0,771) [47].

Найвищий показник України – рівень освіти, що завжди позитивно впливав на імідж країни, адже за світовим рейтингом грамотності ми перебуваємо на 29-му місці. Але економічні показники, що визначають рівень життя населення, негативно позначаються на індексі розвитку людського потенціалу, відкидаючи нашу державу в рейтингу до середньостатистичних показників латиноамериканських держав.

Зважаючи на негативну динаміку рейтингу серед країн світу за досліджуваним індексом (2010 – 69-те місце, 2012 – 78-ме місце), стає зрозумілим, що за умови погіршення якості освіти (доступності), збереження сучасного стану економіки та медицини Україна, географічно знаходячись в Європі, надалі поступатиметься у світових рейтингах країнам із менш розвинених частин світу.

З огляду на вищезазначене можна стверджувати про необхідність розроблення, прийняття та забезпечення реалізації національної стратегії підвищення якості життя населення, що забезпечує створення економіко-правових умов для поліпшення індикаторів якості життя усіх верств населення. Щодо складових національної стратегії, то найбільш загальними і найважливішими з них є подолання відчуження працівників від засобів виробництва і виробленого продукту, забезпечення доброти населення та всебічний розвиток людини.

У складі механізму державного впливу на розвиток людського капіталу і як наслідок, на підвищення конкурентоспроможності країни та її інноваційне зростання провідне місце займають такі елементи: система інтересів, мотивацій та моральних цінностей працівників; високий рівень економічної активності громадян; значне підвищення якості життя, накопичення неречовинного національного багатства (науково-технічний, освітній, духовно-моральний потенціал та потенціал здоров'я); наявність механізмів, що створюють умови

для розв'язання соціальних суперечностей; забезпечення передумов економічних реформ та інституційного забезпечення. Як видно, всі елементи тісно пов'язані поміж собою, тим більше що розвиток людського капіталу не лише обумовлює поширення ринкових реформ, й розвиток країни у цілому, підвищення її конкурентоспроможності, без чого впровадження стратегії інноваційного розвитку економіки неможливе.

Інноваційний розвиток економіки передбачає зростання обсягу знань, а отже, нагромадження людського капіталу інноваційного типу, який є основним активом підвищення конкурентоспроможності, що передбачає формування людського капіталу, який не лише сприймає й активно використовує інноваційні ідеї, а й продукує інновації через генерування інформації та нагромадження знань.

Трансформація економіки України вимагає теоретичного прориву і розроблення якісно нової парадигми, переосмислення всіх накопичених знань у галузі інвестування в людський капітал. Тому вирішення проблем розвитку людського капіталу потребує комплексного підходу, системної співпраці органів влади, роботодавців та працівників. Разом із тим у суспільстві радикально змінилися погляди на роль людини, і кошти на її розвиток стали розглядатися не як витрати, а як перспективне вкладення капіталу, як інвестиції. Тому поняття «людський капітал» означає не лише усвідомлення вирішальної ролі людини в економічній системі суспільства, а й визнання необхідності інвестування в людину, що дає тривалий економічний ефект. Так, за розрахунками відомого американського теоретика Е. Денісона, інвестиції в людський капітал дають віддачу в 5 – 6 разів більшу, ніж вкладення в матеріальне виробництво [121].

Загалом під інвестиціями в людський капітал можна розуміти всі види вкладень в людину, які пов'язані з істотними витратами, що сприяють зростанню національного доходу (або доходу підприємства). Це витрати не лише на його нарощування, й на міграцію людей, на пошук роботи. Тобто інвестиції є передумовою формування людського капіталу.

У своїх дослідженнях К. Макконнелл і С. Брю дають таке визначення інвестицій у людський капітал: «Інвестиції в людський капітал – це будь-які дії, які підвищують кваліфікацію і здібності, і тим самим продуктивність праці працівників. Витрати, що сприяють підвищенню продуктивності, можна розглядати як інвестиції, бо питомі витрати здійснюються з тим розрахунком, що вони будуть багаторазово компенсовані зростаючим потоком доходів у майбутньому» [149]. Аналогічного підходу до визначення поняття «інвестиції в людський капітал» дотримувались у своїх працях Г. Беккер, І. Бен-Порет, Д. Мінцер, Т. Шульц.

Основним принципом теорії людського капіталу є припущення, що інвестиції в нього аналогічні інвестиціям у фізичний капітал. У розвинених країнах теорія людського капіталу вже стала ідеологією не лише державних, але й бізнес-структур, які почали активно інвестувати в нього, що стало поштовхом до стрімкого розвитку їх національних інноваційних систем (рис. 3.1.2).

У реальній дійсності застосовуються різні методи кількісного оцінювання інвестицій у людину. Найпоширеніший – принцип капіталізації майбутніх доходів, що базується на положенні про так звану перевагу благ у часі. Його сутність зводиться до того, що люди схильні вище оцінювати певну суму грошей або набір благ на даний час, ніж таку саму суму або набір благ у майбутньому. При цьому діє така закономірність: доходи працівника підвищуються в міру зростання рівня його освіти та віку, але до певної межі, як правило, 60 років. Після цього віку доходи працівників практично усіх освітніх рівнів мають тенденцію до різкого зниження.

У рамках теорії людського капіталу заробітна плата розглядається у вигляді якоїсь шаруватої структури, в якій кожному шару відповідає певний рівень освіти. Величина заробітків конкретного прошарку, що відповідає даному конкретному рівню освіти, являє собою грошовий дохід від нього. Так, економічний ефект від вищої освіти буде дорівнювати різниці в довічних заробітках двох осіб: яка закінчила університет і отримала середню освіту.

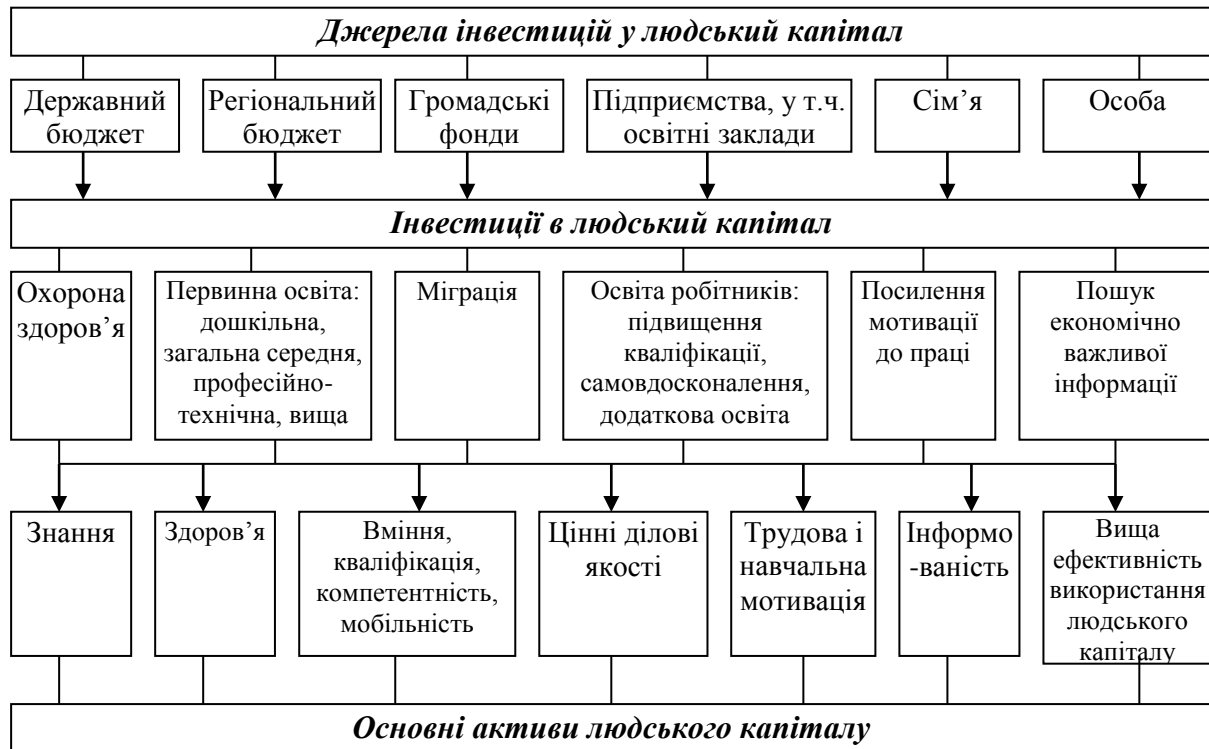


Рисунок. 3.1.2 – Формування основних активів людського капіталу за рахунок інвестицій (складено на основі [6, 133])

Більш висока освітня підготовка дає більшу віддачу. Положення про те, що великі вкладення на отримання більш високого рівня освіти забезпечують і більшу величину заробітків, підтверджується практикою розвинених країн.

В Україні політика штучного підтримування конкурентних переваг за рахунок низької заробітної плати робітників зменшує величину ВВП на душу населення та зменшує потенціал економічного зростання. Тому особливого значення набуває вирішення суперечності між заробітною платою та конкурентоспроможністю робочої сили, бо вона опинилася далеко позаду своїх західних країн-сусідів за всіма основними параметрами економічного розвитку, вартості людського капіталу і конкурентоспроможності.

Внесок освіти у збільшення заробітків можна визначити так: заробітна плата працівника з певним рівнем освіти складається з двох частин. Перша частина являє собою той рівень заробітної плати, яку б він отримував, маючи

нульовий рівень освіти, друга частина – збільшена заробітної плати залежно від освіти або дохід на людський капітал, сформований у результаті інвестицій.

Необхідно підкреслити, що не всякі вкладення в людину можуть бути визнані інвестиціями в людський капітал (рис. 3.1.3), а лише ті, що забезпечують зростання національного багатства, морально виправдані та доцільні з точки зору інтересів цивілізованого правового суспільства. Інвестиції в основні складові людського капіталу забезпечують формування людського потенціалу, але не гарантують його власнику отримання вищого доходу. Тобто вигоди від капіталовкладення індивід чи суспільство отримає лише у тому разі, якщо наявний людський потенціал реалізується у процесах виробництва товарів і послуг або розвитку людини.

На сучасному етапі економічним підґрунтям мотивації до збільшення інвестицій у людський капітал є:

- для держави – забезпечення підвищення конкурентоспроможності економіки України та сталого економічного зростання в умовах глобалізації;
- для домогосподарств – підвищення конкурентоспроможності робочої сили та забезпечення високого рівня добробуту;
- для підприємств – підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах відкритої економіки, забезпечення його ефективної діяльності.

Основними особливостями інвестицій у людський капітал є:

- суспільна вигода від інвестицій у людський капітал перевищує суму тих вигод, які отримує кожен індивід окремо. Індивідуальна вигода визначається розміром доходу, а суспільна – розміром ВВП;
- залежність характеру, масштабів і видів інвестицій у людину від історичних, національних, культурних особливостей і традицій народу та його менталітету;
- фізичне і моральне зношення людського капіталу, що пояснюється природним (фізичне зношення) і економічним старінням (моральне зношення). Але людський капітал на відміну від фізичного у процесі використання не лише

зношується, а й збагачується за рахунок надбання людиною професійного досвіду;

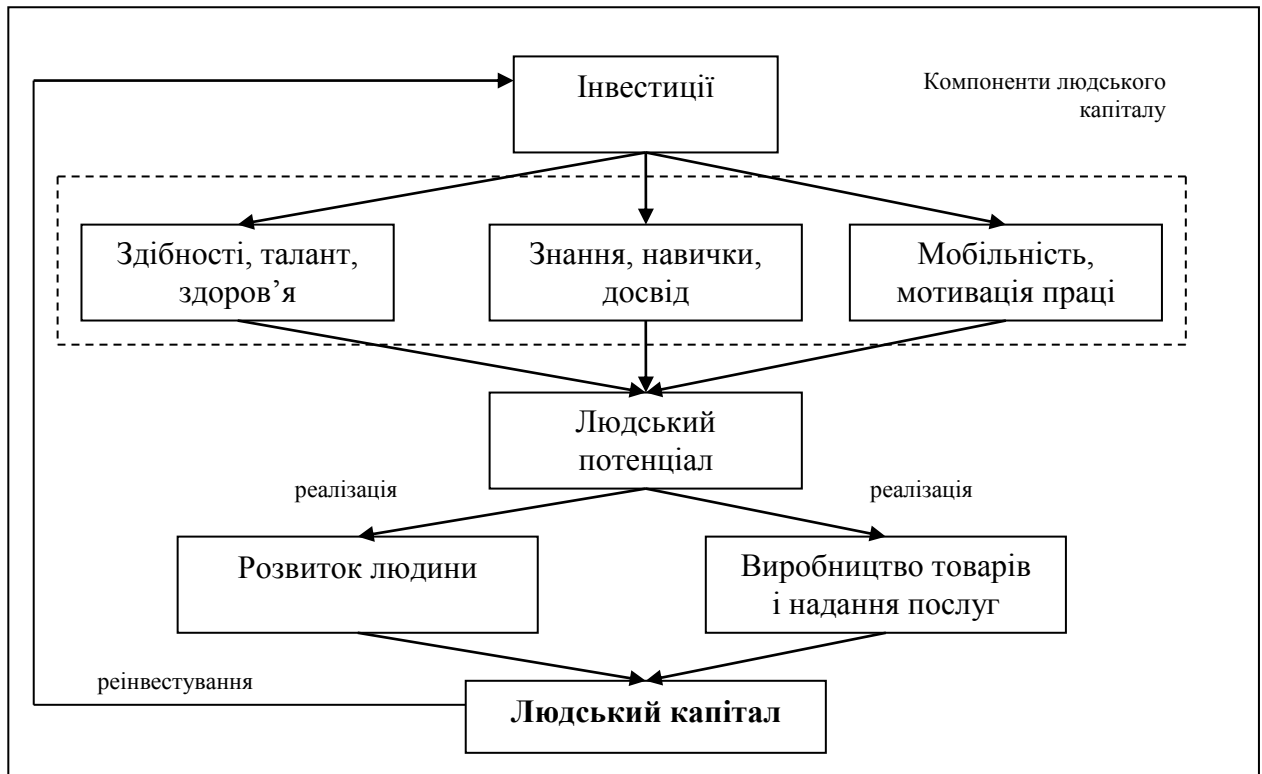


Рисунок 3.1.3 – Зв'язок між інвестиціями, людським потенціалом і людським капіталом

– людський капітал має значно триваліший інвестиційний період (наприклад, тривалість навчання може досягати 12 – 20 років) порівняно з фізичним (1,5 – 2 роки);

– капіталовкладення в людський капітал мають вищий ступінь ризику й невизначеності;

– інвестиції в людський капітал повертаються в декілька разів вищою віддачею, ніж вклади у матеріальне виробництво;

– незалежно від джерела інвестування дохід від інвестицій має тристоронній ефект: для держави у вигляді ВВП, для підприємства у вигляді основних техніко-економічних показників, для окремої людини у вигляді доходу;

- інвестиції у людський капітал не можуть мати тимчасовий або одноразовий характер, оскільки це зменшує їх загальну ефективність;
- вкладення в людський капітал дають тривалий за часом, значний за обсягом та інтегральний за характером економічний і соціальний ефекти [133].

Економічним ефектом від вкладення капіталу найчастіше вважають прибуток, зумовлений інвестиціями, що виникають завдяки використанню вкладеного капіталу. Соціально-економічний ефект – це не лише чисто економічний результат у вигляді збільшення обсягу виробництва і вартості виробленої продукції, одержання прибутку, й поліпшення умов життя людей, підвищення їх добробуту, запобігання забрудненню довкілля, науково-технічний й техніко-технологічний прогрес, розвиток особистості, підвищення можливостей самовдосконалення і самоствердження людини. Зазначені соціальні ефекти вкладення капіталу нелегко вловити, передбачати, розрахувати, врахувати, але й ігнорувати при оцінюванні ефективності інвестицій недопустимо.

При оцінюванні ефективності інвестицій необхідно розрізнити поняття «економічний ефект» та «економічна ефективність». Ефект – це результат, який досягається за рахунок інвестування, вкладень капіталу, тоді як ефективність – це співвідношення між ефектом, що досягається, і величиною інвестицій, що зумовили отримання ефекту.

Економічна ефективність інвестицій визначається у вигляді відношення доходу, прибутку від інвестицій до величини вкладеного капіталу.

Для оцінювання ефективності інвестицій у людський капітал (освіта) можна використовувати показник внутрішньої норми віддачі освіти. Вона являє собою саме таку конкретну норму доходу, якої можна очікувати при реалізації даного інвестиційного проекту. При виборі проекту його внутрішня норма віддачі порівнюється з чинною нормою відсотка. Якщо величина перша не менша від величини останньої, то проект інвестування в освіту вигідний.



Більшість вітчизняних та зарубіжних економістів поділяють інвестиції в людський капітал на три основні групи, виділяючи три основних активи людського капіталу:

- витрати на освіту (в тому числі загальну та спеціальну, формальну і неформальну, а також підготовку та перепідготовку);
- витрати на охорону здоров'я;
- витрати на мобільність (завдяки яким працівники мігрують з місць із низькою продуктивністю праці в місця з відносно високою, долаючи безробіття) [152].

Держава здійснює інвестування у людський капітал через щорічні відрахування з державного бюджету на освіту, науку, охорону здоров'я, соціальний захист, культуру тощо. За деякими оцінками, частка інвестицій у людський капітал в одній із найбільш конкурентоспроможних країн світу – США – складає більше 15 % ВВП, що перевищує «чисті» валові інвестиції приватного капіталу в обладнання, заводи і складські приміщення [28].

Що стосується сучасної ситуації в економіці України, можна констатувати прагнення заощаджувати на інвестиціях у людський капітал. Це пояснюється, перш за все, тим, що при реформуванні вітчизняної економіки в минулому десятилітті держава не приділяла належної уваги формуванню людського капіталу. Як у бюджетних галузях, так і у сфері реального виробництва превалювала тенденція примітивної економії ресурсів на людині. Такі галузі, як освіта, культура, наука, охорона здоров'я, не отримують необхідного розвитку та перебувають на периферії державної політики і часто розглядаються не як основа підвищення конкурентоспроможності держави, а як галузі споживання матеріальних засобів.

Розглядаючи структуру розподілу обсягів інвестицій за рахунок держбюджету України, необхідно зазначити, що основні кошти спрямовано у промисловість – 26,9 – 38,2 %. Витрати на розвиток людського капіталу є незначними: освіта – 2,2 – 3,6 %; охорона здоров'я – 3,8 – 5,6 %; діяльність у сфері культури і спорту – 2,1 – 7,2 %.

Проаналізувавши дані щодо обсягів бюджетного забезпечення освіти, що становили відповідно за роками: 2009 рік – 65,831 млрд. грн., або 6,29 %; 2010 рік – 77,323 млрд. грн., або 6,56 %; 2011 рік – 79 млрд. грн., або 6 % та 2012 рік – 92,1 млрд. грн., або 6,99 %. Як бачимо, обсяг видатків з кожним роком збільшується, але, це має більше номінальний характер, який пояснюється темпами інфляції, ніж реальним зростанням видатків, оскільки у відсотковому відношенні до ВВП обсяг фінансування коливається у незначних межах.

У 2012 році було значне збільшення видатків на освіту. Зокрема, порівняно з 2011 роком збільшено на 12,7 млрд. грн. – до 92,1 млрд. грн. (у 2011 році – 79,4 млрд. грн.). Ця сума включає двадцятивідсоткову надбавку до посадового окладу працівникам дошкільних, позашкільних, загальноосвітніх, професійно-технічних та вищих навчальних закладів, а також підвищення студентських стипендій. Розмір стипендій у 2012 році для учнів ПТУ становив 297 грн. за 1 місяць (у 2011 році – 276 грн.), для студентів вузів I – II рівнів акредитації – 594 грн. (у 2011 році – 553 грн.), для студентів вузів III – IV рівнів акредитації – 787 грн. (у 2011 році – 732 грн.) [35]. Незначне збільшення обсягів державних видатків на освіту впродовж останніх років завуало інший ракурс ситуації, фундаментальну для України проблему – відсутність відновлення та якісного зростання.

Аналіз державних видатків у соціальну сферу свідчить про значне недоінвестування та наявність істотних суперечностей між необхідністю інвестиційної підтримки високотехнологічних та інтелектуальних галузей та реальними механізмами забезпечення цього.

Фундаментальним чинником, який повинен забезпечити формування в Україні нової якості людського ресурсу, є освітній капітал. Тому головною складовою стратегією держави є створення нового інституціонального середовища для підвищення якісного рівня освітньої системи. Але для цього освітня система України потребує істотних зрушень, викликаних процесами глобалізації світової економіки та іншими глибинними перетвореннями.

За радянських часів рівень освіти був також значною конкурентною перевагою, що дозволяло отримувати важливі досягнення, які мали насамперед геополітичне значення. Витрати на освіту, що була повністю безоплатною, були більшими, ніж у багатьох розвинених країнах (близько 10 % національного доходу); стипендії дозволяли задовольняти мінімальні потреби, функціонувала розгалужена мережа професійно-технічних закладів, які мали тісний зв'язок із виробництвом. Для працюючих існувала вечірня форма навчання, яка на відміну від сучасної заочної давала більш якісний рівень знань. За показником кількості іноземних студентів СРСР посідав друге місце у світі після США.

На сучасному етапі перешкоди ефективному розвитку людського капіталу в освіті різноманітні. Однією із негативних ознак є корумпованість освітньої сфери, що і є частково причиною невисокого рівня якості дипломованих фахівців. Поява значної кількості дипломованих фахівців не супроводжується адекватним зростанням якості робітників. Випускники університетів часто не вміють застосувати одержані теоретичні знання у практичній діяльності.

Структурно-функціональні характеристики освіти, незначність вкладень в оновлення її матеріальної бази свідчать про консервативність освітньої політики України і невизначеність її бюджетних пріоритетів, унаслідок чого відбувається загальне зниження якості навчання, яке навіть набуває рис занепаду, що спостерігаються на різних освітніх рівнях.

Особливою проблемою використання досягнутого рівня освіти є знаходження оптимального співвідношення між рівнем, необхідним для нормального функціонування наявних робочих місць, і фактичним рівнем освіти і професійної підготовки працівників. Прагнення забезпечити цей оптимум дозволяє регулювати поточну підготовку населення і не допускати деформації структури освітнього потенціалу. Рівень освіти характеризує накопичений освітній, трудовий, науковий, інтелектуальний і творчий потенціал.

Прискорений розвиток економіки диктує необхідність перебування людини впродовж усього її життя у безпосередньому чи опосередкованому процесі навчання, який вимагає якісно нового підходу до управління системою освіти. Цілісний підхід до управління розвитком національної системи освіти необхідно розглядати як інтегровану систему, що ґрунтується на багатовимірних взаємозв'язках між окремими підсистемами. Важливим для реалізації цього підходу є формування стратегії інформаційно-інноваційного освітнього середовища як сучасної технології управління, що забезпечує широкий доступ до програм навчання різного рівня.

Сучасний стан науки також не сприяє розвитку людського капіталу. Він характеризується погіршенням вікової структури наукових кадрів; низькою мотивацією молоді до наукової діяльності; відпливом із наукової сфери найбільш талановитих та перспективних працівників; недостатнім володінням сучасними методами наукових досліджень; майже критичним станом матеріально-технічної бази. За рахунок державного бюджету можна інвестувати лише проекти державного значення, можливості якого є обмеженими, як і власні кошти установ, що здійснюють наукові розробки, дослідження, чи їх впровадження на ринок. Отже, наявні механізми інвестиційної підтримки наукових досліджень та розробок не дозволяють досягти високих цілей та завдань побудови конкурентоспроможної економіки.

Сьогодні країна поступово втрачає не лише наукову еліту, а й висококваліфіковані кадри через «відтік мізків», які спроможні значно підвищити конкурентоспроможність держави. Неефективне використання людського капіталу України з таких причин:

- 1) виробництво нині експлуатує людський капітал, створений за часів командно-адміністративної системи, і спостерігається відсутність соціальної відповідальності бізнесу;
- 2) наявна неузгодженість між підготовкою навчальними закладами фахівців певних спеціальностей і потребою в них національної економіки;
- 3) низькі ціни на людський капітал не стимулюють застосування

досліджень, розробок та інновацій на підприємствах.

Втрату вітчизняного людського капіталу внаслідок зазначених чинників можна компенсувати поліпшенням його якості через розвиток людського капіталу інноваційного типу, для якого в Україні є всі необхідні передумови. Професійна освіта, орієнтована на підготовку висококваліфікованих спеціалістів, є основним елементом інноваційної системи, не менш важливим, ніж наукові дослідження, інноваційне підприємництво та інноваційна інфраструктура. Функціонування організаційно-правових та економічних механізмів взаємодії між державними, науково-дослідними та освітніми установами і роботодавцями, тобто створення відповідального інституціонального середовища, дозволить забезпечити єдність промислової, інноваційної та освітньої політики.

Підвищенню ролі людського капіталу інноваційного типу та його розвитку в системі конкурентоспроможності країни сприятиме:

- забезпечення зайнятості, що передбачає низку заходів щодо працевлаштування випускників навчальних закладів в умовах конкуренції; створення якісних і високоінноваційних робочих місць; стимулювання становлення сегмента висококваліфікованої робочої сили;
- сприяння інтелектуалізації людського капіталу, розширення ринку продуктів інтелектуальної діяльності;
- зростання не лише значення, а й відповідальності науки і освіти;
- подальший розвиток систем професійного навчання і перенавчання працівників відповідно до потреб ринку праці;
- посилення інвестиційних та інноваційних вкладень у людський капітал: забезпечення поступового переходу до випереджальних темпів інвестицій у людський капітал порівняно з вкладеннями у фізичний капітал;
- виховання у людини потреби постійного самовдосконалення, створення умов для самореалізації і самоствердження особи;
- зростання якості освітніх послуг шляхом здійснення таких заходів: реформування освітньої системи; збільшення частини витрат на науково-

дослідні і дослідно-конструкторські роботи до 3 % ВВП; скорочення розриву між сферою освіти і ринком праці; стимулювання процесів наукових досліджень в освіті;

- зміни в структурі бюджетних витрат на користь наук про людину і суспільство та наук про життя;

- створення належних умов для збереження і поліпшення здоров'я населення як одного з найголовніших пріоритетів нації;

- використання досвіду зарубіжних країн щодо залучення фахівців різних напрямів, у тому числі демографів, до розроблення заходів щодо поліпшення демографічної ситуації.

Подальший інноваційний розвиток України залежить від рівня конкурентоспроможності національної робочої сили, яка характеризується сукупністю продуктивних рис працівників, що дозволяють задовольняти потреби роботодавців і найманих працівників та створювати конкурентоспроможну продукцію. Тому одними з найважливіших соціальних проблем, над вирішенням яких повинна зосередити увагу економічна наука, є теоретико-методологічне обґрунтування основних напрямів забезпечення конкурентоспроможності працівників і розроблення практичних рекомендацій щодо їх реалізації на всіх рівнях економічного розвитку.

Необхідним є поглиблення методологічних і методичних засад забезпечення конкурентоспроможності працівників, її комплексного оцінювання та обґрунтування перспектив розвитку в контексті сучасної соціально-економічної політики України на зовнішньому ринку.

На нашу думку, конкурентоспроможність працівників – це агрегована сукупність властивостей робітника, що відповідає вимогам конкурентного ринку. Підбір конкурентоспроможних працівників та забезпечення відповідних умов для постійного зростання їх рівня приводять до створення такої сукупності робочої сили, яка працює на досягнення спільної мети – створення конкурентоспроможної продукції, зростання рівня конкуренції в цілому. Конкурентоспроможна робоча сила – це складна, відкрита, динамічна й

ієрархічна категорія, що має свою багатокomпонентну структуру, яка не може розглядатися без урахування міжнародного середовища. Рівень людського капіталу визначається тим, наскільки науково-технічні фахівці знаються на світових досягненнях наукової думки; наскільки сформовані такі якості, як гнучкість мислення, творча розкутість, культура досліджень.

Конкурентоспроможність робочої сили є складовою стратегічних ресурсів як підприємства, так і країни в цілому, що забезпечують досягнення стратегічних цілей шляхом адаптації до змінних умов зовнішнього середовища і створення, розвитку та утримання конкурентних переваг.

Розроблення обґрунтованих напрямів формування, ефективного використання, відтворення і розвитку людського капіталу можливе лише за умови чітко визначених стратегічних пріоритетів держави, в тому числі інвестицій, що створюють належні умови для підвищення конкурентоспроможності. Тому уряд розробив на загальнодержавному рівні відповідні комплексні заходи щодо збереження, розвитку та використання людського капіталу. Зокрема, про це йдеться в Стратегії економічного та соціального розвитку України на 2004 – 2015 роки та Концепції Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007 – 2015 роки тощо.

Таким чином, людський капітал втілений у досягненнях освіти, науки, професійного досвіду, збільшує економічні ефекти за рахунок реалізації інтелектуальної складової, є важливим фактором інноваційного та соціального розвитку держави, що є передумовою формування конкурентоспроможної економіки інноваційного типу.

### **3.2 Механізми підвищення конкурентоспроможності національної системи науки та освіти в контексті європейської інтеграції**

Перехід до постіндустріальної економіки припускає необхідність розробки сучасної парадигми економічного розвитку країни, в якій наука та

освіта стають визначальними стратегічними напрямками які забезпечують реальну конкурентоспроможність.

Науково-освітній потенціал є найважливішим стратегічним орієнтиром соціально-економічного розвитку України в умовах її становлення як європейської держави. Разом із тим для формування якісного конкурентоспроможного науково-освітнього потенціалу в нашій країні все ще відсутні необхідні умови й механізми. Українська наука і освіта потребують серйозного реформування. Їх кризовий стан пов'язаний насамперед з відсутністю однозначного та зрозумілого способу включення їх в інноваційне суспільство.

Сьогодні в Україні накопичилося чимало невирішених проблем у науці й освіті, зокрема, необхідність структурної перебудови, зміни в освітніх пріоритетах, досягнення відповідності світовим стандартам, низький престиж знань у суспільстві і статус науковця, занепад професійно-технічної освіти; занадто велика кількість і недосконалість мережі вищих навчальних закладів, статус багатьох із яких сумнівний, як і розпорошеність їх підпорядкування; дисбаланс між потребами економіки та підготовкою фахівців; гальмування процесу автономізації вищих навчальних закладів; слабка інтеграція вищої освіти і наукових досліджень та ін. [108, с.70 – 76].

Системна криза завдала чи не найбільшої шкоди системі ступеневої вищої та післядипломної освіти саме через відсутність ринкових механізмів регулювання освітніх послуг. Роль зацікавленості держави, що формує попит на освітні послуги навчання впродовж життя, практично відсутня. Реалії сьогодення свідчать про те, що відсутність державних важелів впливу на ці процеси обмежує можливість вирішення проблеми оплати послуг ступеневої освіти з огляду на потреби ринку праці в креативних новаторах, роботодавців – у конкурентоспроможних працівниках, навчально-наукових закладів – у комерціалізації результатів університетсько-бізнесових зв'язків (УБЗ).

Надзвичайно гострою є проблема «відпливу мізків» (brain drain – виїзд учених і фахівців на роботу й проживання в розвинені країни). Виїжджає, як



правило, «мозкове» надбання нації, країн, що розвиваються, і процес цей набув масового, глобального характеру. Серед причин виїзду необхідно насамперед назвати мізерну матеріальну оцінку майстерності й професіоналізму, а також байдужість держави до розумних, енергійних, ділових особистостей, для яких головними життєвими цінностями є робота, досягнення успіху, особистий і суспільний добробут.

Разом із тим проблема «відпливу мізків» має й інші, не менш важливі аспекти з розряду внутрішньодержавних, регіональних. До них належать перехід фахівців із різних причин в інші професії зі зміною сфери діяльності. А від цього, у свою чергу, залежать перспективи створення робочих місць у нових галузях, які визначають обличчя економіки України XXI століття – економіки, що ґрунтується на знаннях.

Для активного включення науковців України в процес виведення країни з кризи необхідно створити кращі умови для освоєння й використання інтелектуально-творчих технологій. Потрібно невідкладно завершити формування законодавчого забезпечення реформування освіти, що передбачає створення національної системи вищої освіти на нових законодавчих і методологічних засадах, досягнення принципово нового рівня якості підготовки фахівців, збереження прогресивних надбань минулого та приведення системи у відповідність до нинішніх економічних можливостей і потреб суспільства.

Незважаючи на те, що якісна освіта була проголошена національним пріоритетом, а в країні розгорнуті реформи освітянської галузі, серйозних зрушень у цій сфері не відбулося. Хоча за формальними ознаками в Україні традиційно спостерігається високий рівень освіченості населення, але якість здобутої освіти є недостатньою. Вона не завжди відповідає вимогам інноваційного розвитку, а відповідно є неконкурентною в світі. Справа в тому, що рівень освіченості наших громадян має стратегічне значення для розвитку української держави.

Стрижневе посилення модернізаційних процесів фокусується саме навколо питань, які стосуються місії й завдань науки та освіти. На жаль,

упродовж усіх років незалежності ми так і не сформулювати узагальненого бачення відповіді на запитання «Яка, власне, освіта потрібна українському суспільству?».

Основними детермінантами змін освітніх парадигм завжди були процеси, які охоплюють весь спектр соціального, економічного, політичного й культурного життя суспільства. Тому вихідним моментом аналізу науки та освіти повинне бути розуміння їх як похідних загальноцивілізаційного переходу людства до постіндустріального типу організації суспільства, що набуває характеру суспільства знань.

Для трансформації національної системи науки і освіти у напрямі світового розвитку природним є звернення України до позитивного міжнародного досвіду. У більшості країн світу відбувається пошук нової освітньої парадигми. Інтенсивний розвиток країн Західної Європи, величезна конкуренція на економічному світовому просторі змусили ці країни вести пошук шляхів підвищення рівня та кількості власного наукового потенціалу. Адже європейські країни почали відставати в економічному розвитку порівняно з такими країнами світу, як США і Японія. Це відображається вкладенням коштів у наукові дослідження. Якщо на сьогодні США фінансує наукову діяльність більше 3,0 % від свого ВВП, Японія – більше 5,0 %, то європейські країни лише на рівні 2,8 %. Збільшення вкладів у чистому вигляді у наукову діяльність не призвело до позитивного результату. Тому навіть такі країни не оминає економічна криза.

Україна намагається також стимулювати різні види наукових розробок, проте це є мізерна частка того, що вимагає інноваційна економіка.

Підписання Болонської конвенції 1991 року європейськими країнами також не вирішило поставленні проблеми. Напевно ще більше проблем виникло у нас, коли було взято курс на Європейський освітній простір. За статистичними даними, на навчання за кордон у вищі навчальні заклади з України виїхало більше 65 тис. студентів. Необхідно відзначити найкращих, які

своєю більшістю не збираються повертатися та реалізовувати свої знання у розвитку різних галузей народного господарства.

Однією з причин є те, що існує значна відмінність у можливостях і підготовці фахівців кращими ВНЗ Європи порівняно з українськими. Насамперед це пов'язано з фінансовим забезпеченням українських ВНЗ. Тому на державному рівні необхідно створювати відповідні умови навчання молоді для швидкої адаптації їх у виробничих системах на рівні світових стандартів.

Однією з проблем вищої школи (як і всієї системи освіти) є втрата ціннісних орієнтирів. Вітчизняна вища школа України потребує заходів щодо оптимізації її структури, створення потужних центральних і регіональних університетів. Такий шлях уже пройшли країни Європи, Америки, Азії. Нині в Україні діє велика кількість різних університетів, інститутів та академій, рівень акредитації яких, на жаль, не завжди гарантує високу якість освіти. Укрупнення ВНЗ аж ніяк не означає закриття чи ліквідацію їх. Йдеться про концентрацію ресурсів, фінансів, кадрів, консолідацію зусиль держави, освіти, науки та бізнесу, спрямованих на забезпечення якісної підготовки висококваліфікованих фахівців різних галузей, які неодмінно повинні бути конкурентоспроможними на ринку праці вже на початку свого життєвого шляху.

Трансформація економіки України у напрямі євроінтеграції припускає кардинальні зміни в змісті, принципах, формах організації і методах якісної підготовки висококваліфікованих конкурентоспроможних фахівців. Орієнтація вищих навчальних закладів на підготовку конкурентоспроможних фахівців, що уміють обслуговувати новітні технологічні процеси, забезпечувати поєднання глибоких знань із модернізацією національної економіки, припускає формування сучасної конфігурації системи суспільного розподілу праці, встановлення нової залежності між динамікою технологічних змін і якістю робочих місць.

Конкурентоспроможність працівників є інтегральним показником відповідності робочої сили конкретним вимогам ринку праці на певному етапі суспільного розвитку держави. Іншими словами, конкурентоспроможність – це

багатоаспектне явище, оцінювання й аналіз якого необхідно зв'язувати, перш за все, з соціально-економічним станом країни.

Жорстка конкуренція в Україні має мало спільного з конкурентним середовищем, швидше, це ознака напруженості, що є негативним соціально-економічним наслідком. Необхідно підкреслити, що низька ціна праці у вітчизняній економіці не може бути вагомим показником конкурентоспроможності фахівців, особливо у довгостроковій перспективі, у зв'язку з цим необхідно зазначити, що найбільш істотною причиною низької конкурентоспроможності працівників є наявність кон'юнктурних умов, що відображають диспропорції між попитом і пропозицією робочої сили.

Стратегічні підходи вирішення проблеми утворення конкурентоспроможної робочої сили вимагають дослідження процесу впливу на фактори, що її формують, у системі отримання освітніх послуг як вперше, так і шляхом підвищення кваліфікації та здобуття другої освіти безпосередньо у ВНЗ. Практика доводить, що ці послуги надаються лише на комерційній основі, і тому мають здебільшого суб'єктивний характер мотивації, який зумовлений фінансовими можливостями працівника або зацікавленістю адміністрації фірми. Отже, стратегічним напрямком утворення конкурентоспроможної робочої сили і появи наукомістких продуктів стає процес комерціалізації науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) вищими навчальними закладами (ВНЗ).

Оскільки висока професійна підготовка стає основним фактором соціального захисту людини в нових, доволі не простих економічних умовах, то принципового вдосконалення потребує й підготовка фахівців (особливо науковців) нового типу, яких існуюча система підготовлювати практично поки не спроможна. Для формування кадрів інноваційного типу необхідно зробити низку кроків на державному рівні: реформувати систему вищої освіти в Україні, зокрема й професійну, шляхом розроблення нових державних освітніх стандартів, програм навчальних дисциплін та методів і форм навчання; ввести новий перелік напрямів і рівнів підготовки, який максимально повинен

відповідати вимогам інноваційного типу економіки; посилити вимоги до самостійної роботи студентів, що розвиває здатність до творчості, індивідуального мислення, особливу увагу приділити практичній підготовці; створити сприятливі організаційні, економічні та правові умови для розвитку бізнес-освіти; забезпечити розроблення механізмів реалізації напрямків державної програми зі стимулювання розвитку інноваційної діяльності підприємств та підвищення їх інноваційної активності; розробити концепцію підготовки інноваційних кадрів для вітчизняної економіки.

У розвитку конкурентного механізму ринку праці важливе значення має механізм конкурсного відбору кадрів, в основі якого лежить визначення потреби економіки у фахівцях відповідного профілю. Важливого значення набуває й розроблення методології прогнозу перспективної потреби у фахівцях вищої кваліфікації. Це дозволить переглянути кваліфікаційні вимоги до працівників і визначити місце на національному ринку праці в розрізі галузей і видів економічної діяльності.

Незважаючи на те, що ВНЗ готують фахівців із вищою освітою за спеціальностями, що користуються підвищеним попитом серед населення, на професійному ринку праці виникає невідповідність у встановленні рівноваги за окремими спеціальностями. Як показує практика, структура випуску фахівців із вищою освітою не повною мірою відповідає попиту на них.

Система освіти продовжує випускати фахівців, якими вже насичений національний ринок праці. Тому доцільно переглянути структуру вищої освіти, яка в переважній більшості країн світу є багаторівневою. Підготовка кадрів із вищою освітою повинна проводитися відповідно до державних стандартів, що передбачають єдині вимоги до фахівця. На жаль, закладений розрив між професійно-кваліфікаційними та освітніми стандартами свідчить про відсутність належних взаємозв'язків між працедавцями та освітніми установами, що пояснюється відсутністю науково обґрунтованого прогнозування потреб у фахівцях. Спрогнозувати структуру попиту на

висококваліфікованих працівників і розробити рекомендації до зміни навчальних програм стає дуже складним завданням.

Основні функції управління вищою освітою (як державною, так і приватною), на жаль, виконуються не на належному рівні: існуюча структура спеціальностей не заповнює освітні ніші. Національна економіка відчуває дефіцит керівників та економістів з європейським рівнем освіти і мислення.

Особливу потребу у висококваліфікованих кадрах відчуває сфера розвитку підприємництва й інноваційного менеджменту. Очевидно, підготовка фахівців для інноваційної діяльності повинна починатися з модернізації системи професійної освіти. Мова йде про оновлення структури і підвищення якості змісту навчальних програм з включенням проблематики інноваційного менеджменту; введення удосконалених освітніх програм і курсів за новими технологіями; повну комп'ютеризацію навчального процесу; перехід на якісно новий рівень науково-дослідної роботи студентів із прив'язкою її до пріоритетних напрямів розвитку вітчизняної економіки.

Тому необхідною є трансформація системи планування та прогнозування обсягів і структури підготовки фахівців із вищою освітою, основним принципом якої повинна бути чітка орієнтація на те, для кого і в яких обсягах готувати фахівців. При цьому стратегія планування розвитку вищої освіти припускає дослідження структурних зрушень і довгострокових тенденцій змін в економіці, тісний зв'язок потреби у висококваліфікованих фахівцях із прогнозами демографічного розвитку.

Систематичне відстежування ключових показників підготовки і працевлаштування випускників дозволить виявити наявність критичної ситуації і вжити необхідних заходів з метою її ліквідації, зменшити безробіття серед випускників і внести корективи до обсягів підготовки фахівців із затребуваних спеціальностей. У зв'язку з цим доцільним є створення при вищих навчальних закладах кадрових агентств у рамках організаційної структури, діяльність яких повинна бути спрямована на консалтинг і сприяння працевлаштуванню випускників за фахом.

Вирішальну роль у цих процесах відіграватиме держава, яка не просто повинна коригувати та спрямовувати розвиток сфери освіти, а в цілому формувати її зміст, структуру, визначати національну стратегію розвитку. Інакше орієнтація суспільства виключно на ринкові цінності матиме деструктивний характер. У свою чергу, це обумовлює необхідність розроблення концепції розвитку маркетингу освітніх послуг, що є певною освітньою стратегією, спрямованою на орієнтацію потреб національного ринку праці. Така концепція повинна стати основою для ухвалення всіх інших управлінських рішень у ВНЗ, упровадження системи тренінгів і дистанційного навчання. У зв'язку з цим доцільним є широке використання в перспективі програмно-цільового методу розвитку освітніх послуг, який сприятиме підвищенню рівня розвитку ринку освітніх послуг та організаційно-економічному вдосконаленню навчального процесу.

Програмно-цільовий метод поліпшить аналітичну роботу у сфері освітніх послуг і дозволить оцінити стан конкурентного середовища з урахуванням вимог споживачів освітніх послуг. У підготовці фахівця XXI сторіччя важлива роль повинна відводитися формуванню у студентів навичок самоосвіти і бути одним із основних завдань у рамках підготовки фахівця, який буде затребуваний суспільством.

Поглиблення міжнародної співпраці свідчить про те, що неодмінно потрібно переглянути статус кваліфікацій в українській освіті. Вже сьогодні є зрозумілим, що настав час змінити орієнтири і готувати студентів не до майбутнього примусового «розподілу», а готувати майбутнього кваліфікованого працівника для конкретного ринку праці. Такий підхід у розумінні ступеневої вищої освіти за своєю сутністю є новою філософією освіти. Тобто вища школа повинна готувати випускника не до конкретного робочого місця, а до вільного пошуку роботи на ринку праці.

Таким чином, стратегічне планування розвитку освіти повинне ґрунтуватися на розробленні й запровадженні нової моделі економічної діяльності вищих навчальних закладів, яка базувалася б на солідарній участі

держави, бізнесу, громадян і самих ВНЗ у підготовці необхідної кількості фахівців і відповідних спеціальностей.

На цей час виникла реальна небезпека перевищення попиту на науково-технічних фахівців над його пропозицією. Сьогодні дефіцит сучасних робочих спеціальностей у нашій країні оцінюється розміром 150 – 200 тис., управлінських – 30 – 40 тис. Для його покриття повинна отримати розвиток система безперервної підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації фахівців від вищої ланки управління до рядових співробітників.

Ця проблема загострюється і тим, що нові технології з'являються часто швидше, ніж відповідні фахівці. Зростає попит не просто на працівників високого науково-освітнього рівня, а й на фахівців абсолютно нових, раніше не існуючих професій, пов'язаних із створенням сучасної продукції, нових форм зайнятості, організації та управління.

Зазначимо й таке: державне замовлення виконує не лише функцію забезпечення галузей економіки відповідними кадрами, а й не менш важливу – підвищення освітнього рівня населення. На сьогодні вищу освіту в Україні має понад 28 %, тоді як у країнах Європи цей показник становить 40 – 50 %, в окремих країнах Східної Азії – 70 – 80 % [110, с.9].

Світовий досвід свідчить, що підготовка кадрів вищої кваліфікації є обов'язковою умовою конкурентоспроможності економіки і національної безпеки держави. Система підготовки конкурентоспроможних працівників існує в кожній економіці. Як і будь-яка інша система, вона інерційна. Тому необхідні спеціальні механізми, що забезпечують її динамізм, постійну адаптацію до змін професійно-кваліфікаційної структури.

Створення у ряді країн електронної техніки, новітніх технологій стало можливим завдяки наявності висококваліфікованих фахівців, виникненню нових професій і зміні професійно-кваліфікаційної структури працівників. Сьогодні з'явилися багатопрофільні фахівці, що поєднують наукову й технічну спеціалізацію з професіями менеджерів, аналітиків, консультантів, тобто ті, попит на яких визначається глибокою перебудовою інноваційних процесів.



Фондом інформаційних технологій та інновацій (Information Technology and Innovation Foundation – ITIF) проведено оцінювання інноваційної конкурентоспроможності держав та опубліковано рейтинг, в якому країни і регіони світу порівнюються за основним параметром – розвитком інновацій [166]. ITIF спирався на критерії, поділені за шістьма категоріями, найважливіша з яких – наявність людських ресурсів, що забезпечують інноваційний розвиток держави. Далі за значущістю (для даної країни) йдуть: інноваційний потенціал (корпоративні й державні інвестиції в інноваційні розробки), вкладення у венчурний капітал і нові компанії, інфраструктура інформаційних технологій, економічна політика країн та їхні економічні результати.

На думку фахівців ITIF, для більш презентабельного вигляду на міжнародній арені інновацій державам доцільно активніше працювати з такими напрямками, як стимулювання інновацій у компаніях та відкритість для імміграції висококваліфікованих кадрів, оскільки саме вони часто стають носіями нових ідей. Крім того, місце країни у рейтингу залежить від її зусиль із розвитку «цифрової» економіки: не лише від збільшення державних інвестицій в інформатизацію, але й формування ефективної регуляторної бази, яка би сприяла розвитку «цифрової» економіки.

Без вивчення і пошуку магістральних тенденцій і напрямів розвитку науки і освіти, а також без інтеграції їх у світовий науково-освітній простір неможливо прогнозувати перспективи нової стадії їх трансформації. Тому Україні необхідна науково обґрунтована стратегія розвитку науки і освіти, яка б не лише окреслювала соціально-економічні орієнтири, а й пропонувала конкретні механізми її формування. При цьому необхідно мати на увазі, що підвищенню ефективності науково-освітньої діяльності повинна сприяти реалізація єдиної державної стратегії, одним із завдань якої повинна бути координація дій всіх владних структур, системи науки та освіти у напрямі пріоритетного розвитку науково-освітнього потенціалу.

Аналіз тенденцій підготовки фахівців найвищого рівня показує, що вона найбільш дієва через систему «навчання – наука – виробництво», яка стала

основою створення різнопланових структур у світових вищих навчальних закладах та забезпечила вихід із кризового стану як окремих галузей, так економіки в цілому.

Технологічна система підготовки для першої складової, якою є «навчання», базується на нормативних документах Міністерства науки і освіти України. Дві інші складові, «наука» та «виробництво», необхідно реалізувати на основі державного підходу вирішення проблем із використанням регіонального потенціалу як наукового, так і виробничого. Для цього необхідно використовувати світові надбання, які базуються на трьох «П»: платформа, пріоритет, проект. Але для того щоб пов'язати всі три складові підготовки кадрів різного рівня класифікації, особливу увагу необхідно звернути на першу – «навчання». Адже від отриманих знань майбутніми фахівцями у навчальному процесі залежить вирішення двох інших складових – якості ведення наукової діяльності та ефективного галузевого виробництва.

Аналіз взаємовідносин із виробництвом засвідчує, що вони вимагають пошуку нових шляхів розуміння з боку виробництва, необхідності брати активну участь у підготовці фахівців для їх господарської діяльності. Адже останніми роками зв'язки вищих навчальних закладів із виробництвом дещо порушилися через певні суб'єктивні та об'єктивні причини. Виробничники чекають висококваліфікованих спеціалістів, не створюючи навіть елементарних умов для їх підготовки, хоча б у вигляді практик. Але через динамічність процесів, що відбуваються у світовому технічному прогресі, роль виробництва для отримання високих знань є першочерговою. Тому найбільш перспективним шляхом їх отримання є реалізація у вищих навчальних закладах неперервної освіти, побудованої на ступеневому відборі кращих випускників із урахуванням навичок до професійного зростання.

Надзвичайно важливим для української економіки повинен стати європейський досвід комплексного використання професійного потенціалу фахівців. На зміну жорсткому менеджменту поступово приходить демократичне управління, яке заохочує ініціативу і творчість. На цей час у

провідних європейських країнах активізується робота із формування творчого потенціалу конкурентоспроможних фахівців з адекватною оплатою рівня освіти, кваліфікації і трудового внеску. При цьому на особливу увагу заслуговує той факт, що політика розвитку висококваліфікованих фахівців, яка проводиться цими державами, здійснювалася при значній фінансовій і організаційній участі ділових кіл та соціальних інститутів.

Іншими словами, сьогодні на перший план виходить творчий елемент - це не просто отримання нових знань і навичок у процесі трудової діяльності, а уміння творчо застосовувати їх. Необхідно зазначити, що це стосується не лише окремих працівників, а й колективів у цілому.

Із розвитком економіки і розширенням наукових основ загальноосвітньої і спеціальної підготовки фахівців творча робота все більшою мірою стає основним змістом діяльності працівників вищого професійного рівня. При цьому особлива роль в інтенсифікації творчих зусиль фахівців повинна відводитися підвищенню наукоємності виробництва і розвитку нових технологій, форм організації та ергономічних режимів трудової діяльності; розширенню використання в економіці новітніх досягнень різних галузей науки.

Разом із тим особлива увага повинна приділятися новаторським колективам (командам), які створюються для пошуку і розроблення нових знань із подальшим доданням їм споживчої форми. Одночасно виникає потреба в професіях, здатних забезпечити мобільне, високотехнологічне виробництво, тобто, фактично, мова йде про інтелектуального працівника, діяльність якого припускає високу віддачу у вигляді інтелектуальної ренти.

У рамках теорії і практики формування стратегії розвитку країни важливе значення має концепція управління талантами, що припускає необхідність пошуку, збереження та стимулювання талановитих людей, які генерують і створюють атмосферу, наповнену творчими проривами. Реалізація цієї концепції може стати величезною стратегічною перевагою сучасного розвитку країни.

Ключову роль у стратегії розвитку країни відіграють її лідери, до яких ставлять підвищені вимоги стосовно рівня їх професіоналізму, уміння працювати з людьми. У зв'язку з цим необхідно виділяти цілу низку базових компетенцій та орієнтирів лідерів, до яких належать такі: стратегічне бачення, підприємливість, облік інтересів клієнтів, мотивація творчості, ставка на інноваційний розвиток.

Розвиваючи сферу освіти, надавши можливість творчим індивідам безперервно навчатися, використавши науковий потенціал навчальних закладів на взаємовигідній договірній основі, закладаються позитивні тенденції для формування інноваційної зайнятості, під якою необхідно розуміти реалізацію людського інтелектуального потенціалу у високотехнологічних галузях економіки (сфера матеріального виробництва і сфера послуг), що передбачає застосування творчого підходу, створення інновацій і характеризується високим рівнем доданої вартості.

Інноваційна зайнятість характеризується такими особливостями: вимагає нових знань від працівників, тобто розвиток творчих здібностей для застосування інновацій; передбачає появу нових форм зайнятості, особливо у галузях, які використовують інновації, а саме - у сфері послуг (фінансових, інформаційних та ін.); сприяє необхідності постійного людського розвитку та навчання впродовж усього життя і набута навичок; забезпечує ефективну реалізацію людського потенціалу.

Великі проблеми інноваційної зайнятості населення можливі за рахунок узгодження мотивів та стимулів учасників навчання впродовж життя у системі «конкурентоспроможний працівник (креативний інноватор) – освіта (навчально-науковий заклад) – роботодавець (ринок праці)», яка дозволяє втілити стратегії інноваційного розвитку науки, освіти і бізнесу шляхом трансферту знань як освітньої технології.

Велике значення в системі чинників конкурентоспроможності робочої сили, що характеризує економічний ефект навчання впродовж життя, відіграють творчі здібності працівника, тобто не лише рівень його кваліфікації,

спеціальність, володіння суміжним професіями, персональним комп'ютером чи мовами. Здатність до опанування нових знань у сфері інноваційних технологій, економіко-правова і політична поінформованість, ініціативність, високі ділові якості, креативність мислення, прагнення до створення та вдосконалення корпоративної культури – це такі характеристики працівника, які досягаються саме шляхом безперервного отримання знань упродовж усього працездатного віку [117]. Тому дуже необхідним є розроблення національної стратегії інноваційної освіти.

Розвиток сучасної української освіти тісно пов'язаний з її інтеграцією з наукою, бізнесом і виробництвом. Така інтеграція сьогодні реалізована через модель дослідницького університету, яка добре зарекомендувала себе як у США, європейських країнах, так і в Японії, Південній Кореї та ін. Розширюється оперативний взаємовигідний обмін новітньою інформацією між дослідницькими центрами, вищою школою і промисловими підприємствами. За експертними оцінками, в Німеччині та Франції в такому обміні беруть участь до 30 % інженерів, викладачів університетів і науковців дослідницьких індустриальних центрів. У Законі України «Про вищу освіту» зафіксовано особливий статус дослідницьких університетів. Лише такі університети, які називають дослідницькими, стають конкурентоспроможними на світовому ринку освітніх послуг.

Відомо, що найбільші університети країни прагнуть поєднувати навчання студентів із науково-дослідною діяльністю, зміцнювати співпрацю з високотехнологічними підприємствами і науково-дослідницькими інститутами. Такі навчальні заклади стають зразками інноваційної освіти. Одночасно розширюються можливості формування колективів, що проводять міждисциплінарні дослідження, а також реалізації наукових досягнень, їх комерціалізації. Організуються науково-освітні центри з підготовки фахівців для високотехнологічних виробництв.

Таким чином, найважливішим завданням є глибока інтеграція у сфері наукової співпраці вузів і наукових установ системи Національної академії наук

як у плані здійснення сумісних наукових досліджень, так і в підготовці фахівців.

Країни, які своєчасно зробили ставку на освіту й науку, нині стали світовими лідерами. Тому Україна повинна забезпечити принцип «навчання через дослідження» як основу повноцінної університетської освіти, інноваційної економіки. Тоді буде більше можливостей і для входження наших університетів до світового рейтингу.

Узагальнення світового досвіду показало, що зусилля держав ефективні при дотриманні низки умов. Такими є:

- оптимальне поєднання урядових заходів із дією ринкових механізмів і умов конкуренції;
- безперервне вдосконалення всіх механізмів державного регулювання, особливо фінансових;
- розвиток системи програмування, що передбачає чітке формулювання цілей на основі прогнозних і експертних оцінок, створення програмних фондів і відповідної організаційної структури управління, експертного аналізу;
- вдосконалення інституційних форм розроблення стратегії соціально-економічного і науково-технологічного розвитку.

Прогнози розвитку національної системи науки та освіти на перспективу повинні передбачати сучасні тенденції їх якісної трансформації в контексті Болонського процесу. Підвищення доступності якісної, конкурентоспроможної освіти для громадян України відповідно до вимог інноваційного сталого розвитку суспільства, економіки, кожного громадянина та забезпечення особистісного розвитку людини відповідно до її індивідуальних задатків, здібностей і потреб на основі навчання впродовж життя визнано метою Національної стратегії розвитку освіти на 2012 – 2021 роки [87]. Реалізація цієї стратегії вимагає принципово іншого методологічного підходу до визначення комплексу заходів реформацій, що передбачають переосмислення логічної послідовності етапів розгортання радикальних новацій у напрямі зсуву центру тяжіння до процесу трансформації науки та освіти як найважливішого

стратегічного пріоритету соціально-економічного прориву. Така стратегія дозволить значною мірою сконцентрувати різноманітні джерела, забезпечити підвищення якості науково-освітніх послуг і збільшити обсяги фінансування.

Необхідно зазначити, що у фінансуванні витрат на підготовку і перепідготовку фахівців доцільно використовувати змішану форму з урахуванням як бюджетних, так і позабюджетних коштів. У цьому контексті необхідно підкреслити, що передові компанії витрачають на навчання персоналу до 10 % робочого часу, вважаючи це не втратами, а ефективними інвестиціями. Для досягнення кардинального прориву в науково-освітньому комплексі суспільства необхідно розглядати його в усіх аспектах і трансформувати так, щоб поліпшувалася діяльність усієї національної системи науки та освіти в цілому. Лише за такої умови якість національного науково-освітнього простору відповідатиме європейським стандартам і прискорить процес інтеграції України в Європейське співтовариство.

Таким чином, без розвитку національної системи науки та освіти забезпечити конкурентоспроможність країни в усіх формах її прояву не можна. Розвиток механізмів підвищення конкурентоспроможності національної системи науки та освіти необхідно здійснювати в таких напрямках: розроблення методології прогнозу перспективної потреби у фахівцях вищої кваліфікації; формування механізму конкурсного відбору кадрів, в основу якого повинне бути покладене визначення потреби економіки у фахівцях відповідного профілю; підвищення рівня вимог до знань; розроблення національної стратегії інноваційної освіти, яка б забезпечувала поєднання навчання студентів із науково-дослідною діяльністю, а також зміцнення співпраці з високотехнологічними підприємствами і науково-дослідницькими інститутами.

Найважливішими завданнями соціально-економічної стратегії розвитку науково-освітнього комплексу країни є: розроблення концепції розвитку маркетингу освітніх послуг; омолодження кадрової структури науки та освіти, створення додаткових умов для залучення талановитої молоді до сфери науково-освітніх технологій; підвищення рівня оплати праці працівників науки

та освіти, економічного соціального захисту вчених і престижу науково-освітньої діяльності.

На нашу думку, удосконалення системи ступеневої вищої освіти України повинно базуватися на врахуванні основних тенденцій розвитку й становлення системи вищої освіти за кордоном з одночасним збереженням основних вітчизняних традицій. Такий підхід надасть українській системі освіти нових якісних ознак та допоможе її модернізувати, а визначення перспектив розвитку системи ступеневої вищої освіти в Україні забезпечить трансформацію власної освіти за міжнародними стандартами. Це допоможе досягти світового визнання української освіти, що буде, безумовно, великим досягненням.

Переїняття зарубіжного досвіду, врахування основних тенденцій та порівняння їх з європейськими критеріями і стандартами становлення вищої освіти надасть вітчизняній системі освіти нових якісних ознак та допоможе її модернізувати. На цьому шляху важливо не зупинятися, а старатися глибоко і докорінно удосконалювати та розвивати структуру вищої освіти України. Лише такий підхід забезпечить українське суспільство висококваліфікованими спеціалістами, які будуть конкурентоспроможними на міжнародних ринках праці і підтвердить, що Україна – європейська держава.



## ВИСНОВКИ

1. В умовах глобалізації конкуренція між країнами все більше загострюється, оскільки існують об'єктивні передумови для того, щоб світогосподарські відносини породжували досить гострі протиріччя між економічними інтересами різних країн. Ігнорувати ці протиріччя неможливо і недоцільно, оскільки від результатів конкурентної боротьби залежить вирішення проблеми внутрішньої зайнятості населення, підвищення конкурентоспроможності національних компаній, а також досягнення високих темпів економічного зростання та забезпечення економічної і політичної безпеки країни.

2. Підвищення конкурентоспроможності держави безпосередньо залежить від сталого соціально-економічного розвитку регіонів. Завданням державної політики на сучасному етапі євроінтеграційного розвитку України повинно стати перенесення центру уваги на регіональні проблеми господарювання, державне сприяння регіонам у впровадженні комплексних заходів, спрямованих на максимальне використання їх власних і залучення зовнішніх ресурсів з метою забезпечення сталого соціально-економічного розвитку.

3. Інноваційно-орієнтований розвиток традиційних галузей, їх пріоритетний розвиток виробництв на якісно новій техніко-технологічній основі, безумовно, сприяє зростанню конкурентоспроможності економіки України. Євроінтеграція України у сучасний соціально-економічний простір потребує обґрунтування відповідної інноваційно-орієнтованої економічної політики, розробки та запровадження ефективних практичних рекомендацій щодо формування конкурентних переваг.

4. Світова практика конкурентного господарювання показала, що кластеризація економіки обумовлює і справляє суттєвий вплив на процеси посилення національної конкурентоспроможності та прискорення інноваційної

діяльності. В цьому полягає новий економічний феномен, який дозволяє протистояти натиску глобальної конкуренції й належним чином відповідати вимогам національного і регіонального розвитку .

5. Актуальною проблемою є необхідність нарощування інноваційного потенціалу, зокрема його важливої складової – інноваційної сприйнятливості через створення необхідних інституційно-організаційних умов для інноваційної діяльності підприємств. В той же час, необхідно звернути увагу і детальніше досліджувати проблему інноваційного парадоксу. Зосереджувати увагу лише на проблемі нарощення інноваційного потенціалу є недалекоглядним, через те, що найбільшу вигоду будь-яке нововведення приносить не на етапі розробці, а лише за умов безпосередньої комерційної реалізації.

6. В сучасних умовах соціально-економічного розвитку формування конкурентоздатного потенціалу є потребою будь-якого підприємства, який забезпечує виживання, розвиток та закріплення конкурентних переваг на ринку. Враховуючи велику кількість факторів, що впливають на конкурентоспроможність потенціалу підприємства, та нестабільність зовнішнього середовища існує необхідність у розробці механізму формування та розвитку конкурентоспроможного потенціалу суб'єктів господарювання.

7. Запропонована орієнтовна схема системи еколого-економічних показників є основою реалізації механізму управління (регулювання) екологізацією інноваційно-орієнтованого виробництва на рівні підприємства.

8. Запропонований багаторівневий комплексний підхід до процесу формування та реалізації портфелю інноваційних проектів підприємства забезпечує: формування портфелю інноваційних проектів на основі оцінки інноваційного потенціалу підприємства; координацію змін у портфелі інноваційних проектів з урахуванням змін у темпах і напрямках інноваційного розвитку підприємства; узгодження етапів фінансування інноваційних проектів підприємства; узгодження бюджету портфелю інноваційних проектів із загальним кошторисом підприємства; затвердження плану поетапної реалізації інноваційних проектів та термінів їх фінансування; моніторинг результатів

реалізації портфелю інноваційних проектів з відповідним коригуванням залежно від зовнішніх та внутрішніх трансформацій.

9. Конкуреноспроможність людського капіталу є складовою стратегічних ресурсів як підприємства, так і країни в цілому, що забезпечують досягнення стратегічних цілей шляхом їх адаптації до змінних умов зовнішнього середовища з урахуванням розвитку та утримання конкурентних переваг. Розробка обґрунтованих напрямів формування, ефективного використання, відтворення і розвитку людського капіталу можлива лише за умови чітко визначених стратегічних пріоритетів держави, в тому числі інвестицій, що створює належні умови для підвищення його конкуреноспроможності.

10. Людський капітал втілений в досягненнях освіти, науки, професійного досвіду, збільшує економічні ефекти за рахунок реалізації інтелектуальної складової, виступає важливими факторами інноваційного та соціального розвитку держави, що є передумовою формування конкуреноспроможної економіки інноваційного типу.

**ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ**

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
2. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія / Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. // К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
3. Антонюк Л.Л. Інноваційна конкурентоспроможність України та її регіонів / Л.Л. Антонюк // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №4. – С. 37-46
4. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. – К.: КНЕУ, 2004. – 276с.
5. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. /Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
6. Безверхнюк Т. М. Європейські стандарти врядування на регіональному рівні/ Т. М. Безверхнюк, С. Є. Саханенко. – О.: ОРІДУ, 2008. – 325 с.
7. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. – М.: Akademia. – 1999.
8. Большой Латино-Русский словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://linguaeterna.com/vocabula/abbr.php#alist>. – Загл. с экрана.
9. Брикова І.В. Ключові фактори формування інноваційних конкурентних переваг національних регіонів в умовах становлення економіки знань [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kiev.convdocs.org/docs/315/index-80675.html>. – Загол. з екрану.
10. Буднікевич І.М., Школа І.М. Становлення регіонального ринку інновацій в Україні. Монографія. / І.М. Буднікевич, І.М. Школа // Чернівці: «Зелена Буковина», 2002. – 200 с.

11. Бурда М., Виплош Ч. Макроекономіка: Європ. контекст: Пер. з англ. / М.Бурда, Ч.Виплош. – К.: Основи, 1998.
12. Буркинський Б.В. Екологічні чинники економічного зростання // *Економические инновации*. Вып. 7: Модернизация экономики: современные идеи, стратегические ориентиры, возможные решения: Сб. науч. работ. - Одесса: Институт проблем рынка и экономико- экологических исследований НАН Украины, 2000. - С. 5-14.
13. Вергун В.А. Особливості регіональної інноваційно-інвестиційної політики Німеччини: можливості для України [Електронний ресурс] / В.А. Вергун. - Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/prvs/2009\\_2/0516.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2009_2/0516.pdf). – Загол. з екрану.
14. Відомості про фондовий ринок України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/info>. – Загол з екрану.
15. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: монография / А.Э. Воронкова. – [2-е изд.] – Луганск: И-во ВНУ им. В. Даля, 2004.- 320 с.
16. Гельвановский М., Жуковская В., Трофимова И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях / М.Гельвановский, В.Жуковская, И.Трофимова // *Российский экономический журнал*. – 1998. – №3.
17. Глобальний індекс конкурентоспроможності. Визначення продуктивного потенціалу країн [Текст]: монографія / Х. Сала-і-Мартін, Д. Бланке, Ф.Пауа [та ін.]. - Женева, Швейцарія: The Global Competitiveness Report, 2008.
18. Гончаров Ю.В. Наноіндустрія як засіб підвищення якості життя людей та конкурентоспроможності національної економіки / Ю. В. Гончаров, С. Бондаренко // *Економіст*. - 2010. - N 3. - С. 26-31
19. Градов А.П. Национальная экономика. Курс лекцій / А.П. Градов – СПб: «Специальная литература». – 1997.

20. Гражевська Н. Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в глобальному постіндустріальному вимірі / Н. Гражевська // Економіка України. - 2008. - № 9. - С.54-64
21. Гриценко Л.Л. Інвестиційне проектування в системі управління науково-технічним розвитком: дис. канд. екон. наук : 08.02.02 / Гриценко Лариса Леонідівна. – Суми, 2006. – 282 с.
22. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. – К.: Наукова думка, – 1998.
23. Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка Т. 2. И-О / под. ред. И. А. Бодуэна де Куртенэ. – СПб- М.: Издание Т-ва М. О. – Вольф, 1905 – 1017 с.; с. 384.
24. Дацій О.І. Розвиток інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві України / О.І. Дацій // К.: Вид-во ННЦ ІАЕ, 2004. – 428 с.
25. Демиденко Д.С. Пути совершенствования методов инвестиционного анализа проектов / Д.С. Демиденко // Инновации. – 2007. – № 9(107). – С.103.
26. Дмитерко М.О. Міжнародний досвід формування кластерних структур – важливий чинник підвищення конкурентоспроможності економіки країни [Текст] / М.О. Дмитерко // Якість економічного розвитку: глобальні та локальні аспекти: матеріали V Міжнар. наук.-практ. Конф., 17-18 черв. 2013 р. – Дніпропетровськ Біла К.О., 2013. – С. 10-12. – ISBN 978-617-645-139-6.
27. Дмитерко М.О. Регіональні кластери України: ефективність їх створення та перспективи розвитку [Текст] / М.О. Дмитерко // Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України: зб. наук. праць ІХ Міжн. науково-практичної конференції, 21-22 лист. 2013р. – Дніпропетровськ: Біла К.О., 2013. – С. 12-14. – ISBN – 918-617-645-152-5.
28. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.undp.org.ua/files/ua\\_82452HDR2013\\_Report\\_Russian.pdf](http://www.undp.org.ua/files/ua_82452HDR2013_Report_Russian.pdf). – Загл. с экрана.

29. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі / П. Друкер // К.: Україна, 1994.– 314 с.
30. Евдокимов А.И., Черенков В.И. Тенденции глобализации международного бизнеса / А.И.Евдокимов, В.И.Черенков // Известия Санкт-Петербургского унив-та экономики и финансов. – 2003. – № 3. – С. 5-22.
31. Економіка підприємства в умовах ринкових перетворень: [монографія] / за ред. проф. О. Г. Янкового. – Одеса: Атлант, 2010. – 389 с.
32. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.1 /Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.), та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864с. – с.818
33. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект): Наукова монографія / С.А. Єрохін – К.: «Світ Знань», 2002 р., с. 505-506.
34. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11 січня 2001 року №2210-III //Відомості Верховної Ради України. 2001. – №12. – с.64.
35. Звіт про виконання державного бюджету за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.brusyliv-rda.gov.ua/district\\_economiks\\_social/economiks/zvit\\_2012\\_3.pdf](http://www.brusyliv-rda.gov.ua/district_economiks_social/economiks/zvit_2012_3.pdf). – Загол. з екрану.
36. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://competitiveukraine.org.ua/ua/reports/ukraine/2009>. – Загол. з екрану.
37. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://competitiveukraine.org.ua/ua/reports/ukraine/2010>. – Загол. з екрану.
38. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://competitiveukraine.org.ua/ua/reports/ukraine/2011>. – Загол. з екрану.
39. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

[www.feg.org.ua/.../Report\\_on\\_the\\_Competitiveness\\_of\\_Regions\\_of\\_Ukr](http://www.feg.org.ua/.../Report_on_the_Competitiveness_of_Regions_of_Ukr). – Загол. з екрану.

40. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://competitiveukraine.org.ua/ua/reports/ukraine/2012>. – Загол. з екрану.

41. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2013 р. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://http://competitiveukraine.org.ua/ua/reports/2013>. – Загол. з екрану.

42. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://competitiveukraine.org.ua/ua/reports/ukraine/2013>. – Загол. з екрану.

43. Земляк С. В.Маркетинг у малому бізнесі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://biblio.royalwebhosting.net/marketing-malom-biznese.html>. – Загол. з екрану.

44. Индекс глобальной конкурентоспособности – информация об исследовании [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>. – Загл. с экрана.

45. Іжевський В. Економічна суть інновацій та інноваційної діяльності підприємств / В. Іжевський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.3. – С.121-127

46. Ілляшенко С.М., Прокопенко О.В. Формування ринку екологічних інновацій: економічні основи управління: Монографія / За ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. - Суми: ВТД «Університетська книга», 2002. - 250 с.

47. Индекс розвитку людського потенціалу 2013 (рейтинг України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/index-rozvitku-lyudskogo-potencialu-2013-reyting-ukrayini>. – Загол. з екрану.

48. Інновації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/В9>. – Загол. з екрану.

49. Інноваційний процес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/81>. – Загол. з екрану.



50. Історія економічних вчень. Ч. 1 [Текст]: підручник / В. Д. Базилевич, П. М. Леоненко, Н. І. Гражевська [та ін.]; за заг. ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2005. – 567 с.
51. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання [Текст]: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морєва та ін. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 248 с.
52. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство [Текст]: Пер. с англ. под ред. проф. А.Н. Романова / И.Кирцнер. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
53. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент [Текст]: монографія / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 768 с.
54. Конкурентоспроможність підприємства. Поняття конкурентної переваги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/14/1234.html>. – Загол. з екрану.
55. Конкурентоспроможність України в міжнародному контексті [Текст]: монографія / Н. Ізосімова, В. Коновальчук, В. Комаров [та ін.]. – К.: Звіт про конкурентоспроможність України, 2008.
56. Конкурентоспроможність України у сучасних міжнародних економічних відносинах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=604>. – Загол. з екрану.
57. Конкуренційне законодавство України [Текст] / Юридичний збірник. – К., 2002. – 296 с.
58. Концепція створення кластерів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://biznes.od.ua/index.php?option.-> Загол. з екрану.
59. Кравчук Л.Р. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства в ринкових умовах господарювання [Електронний ресурс] / Л.Р. Кравчук, І.В. Пшебишевська. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/36\\_PWMN\\_2010/Economics/76983.doc.htm](http://www.rusnauka.com/36_PWMN_2010/Economics/76983.doc.htm). – Загол. з екрану.
60. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] / навч. посіб Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

61. Крищенко Д.В. Механізм підвищення конкурентоспроможності національної економіки/ Д. В. Крищенко //Формування ринкових відносин в Україні. - 2012. - N 5- С. 43-48
62. Крулько Є.Л. Моделі соціально-трудоових відносин між працівниками і роботодавцями [Електронний ресурс] / Є.Л. Крулько, О.В. Панюшкіна. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.2/155.pdf>. – Загол. з екрану.
63. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М.І. Крупка // Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. – Львів : Вид. центр Львів. НУ ім. Івана Франка, 2001. – 607 с.
64. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг [Текст] / навч. посіб. / Н.В. Куденко. – К.: КНЕУ, 1998. – 358 с.
65. Лапко Е. Экологический фактор в инновационной деятельности // Экономика Украины. - 1998. - № 8. - С. 69-75.
66. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання [Текст] / Монографія / О. Лапко. – К.: Ін-т екон. прогнозування НАН України, 1999. – 254 с.
67. Лебединский Ю.П., Склянкин Ю.В., Попов П.И. Ресурсосбережение и экология. - К.: Изд-во политической литературы Украины, 1990. - 220 с.
68. Левинсон А. Экономические проблемы управления научно-техническим прогрессом: опыт системного анализа / А. Левинсон. – М.: Экономика, 1973. – 273 с.
69. Лемик О.Я. Конкуренція: суть та фактори, що її формують [Електронний ресурс]. – О.Я. Лемик / Всеукраїнський науково-виробничий журнал: Інноваційна економіка / Режим доступу: [www.nbuv.gov.ua/portal/soc.1/89](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc.1/89). – Загол. з екрану.
70. Лісогор Л.С. Узгодження гнучкості ринку праці та соціальної захищеності працівників в Україні: проблеми та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/3006/1/Lisogor.pdf>. – Загол. з екрану.

71. Лопатш В. А, Лопатина Л. Е. Русский толковый словарь / Изд. 7-е, испр. и доп. - М.: Рус. яз., 2001. - 882 с. – С. 518.
72. Майталь Ш. Экономика для менеджеров: десять важных инструментов для руководителей: Пер. с англ./ Ш. Майталь.– М.: Дело, 1996.
73. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга / М. Мак-Дональд. – СПб.: Питер, 2000. – 320 с.
74. Макконнелл К.Р., Брю, С.Л. Аналітична економія: Принципи, проблеми і політика. Частина 2. Мікроекономіка/ К.Р.Макконнелл, Брю С.Л. – Львів: Просвіта, 1999.
75. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.3. Кн. 3: Процесс капиталистического производства, взятый в целом Ч. 2: науч. вид. / Карл Маркс // М.: Полит. литературы, 1986. – 1080 с.
76. Маркс К. Нищета философии / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения.Т.4. – 2 –е изд.- М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. -638с.
77. Мартынюк Е. А. Прикладные проблемы формирования инновационной экономики России: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cfin.ru/bandurin/article/sbrn08/13.shtml>. – Загл. с экрана.
78. Матвеева Н.С. Методы оценки и критерии экономической эффективности человеческого капитала / Н.С. Матвеева // Экономический лабиринт от ноябрь 2001 г., № 11 (40). – 32 с.
79. Мединский В. Инновационный менеджмент / В. Мединский // М.: Инфра-М, 2002. – 232 с.
80. Меліхова К. Правове поле формування конкурентного середовища підприємства [Текст] / Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2009. – №4. – С.59-65.
81. Мельник Л.Г. Екологічна економіка. - Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. - 348 с.
82. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1992. – 456 с.

83. Мишенин Е.В., Мишенина Н.В. Структуризация эколого-экономических показателей производства // Современные технологии, экономика и экология в промышленности, на транспорте и в сельском хозяйстве: Сб. науч. ст. по матер. 8-й международной научно-методической конференции: В 2-х т. - К.: НМЦВОУ, Алушта, 2001. - Т. 1. - С. 31-35.

84. Мишенин Е.В., Семененко Б.А., Мишенина Н.В. Экономический механизм экологизации производства. - Сумы: ИПП «Мрия-1» ЛТД, 1996. - 140с.

85. Міщенко В. С. Організаційно-економічний механізм поводження з відходами в Україні та шляхи його вдосконалення / В. С. Міщенко, Г. П. Виговська. – К.: Наукова думка, 2009. – 293 с.

86. Морозов Ю. Инновационный менеджмент / Ю. Морозов // М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 446 с.

87. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на 2012-2021 роки [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://civik.kmu.gov.ua>. – Загол. з екрану.

88. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер // М.: Финстатинформ, 2000. – 418 с.

89. Оберемчук В.Ф. Конкуренція: поняття, аналіз, стратегія / В.Ф. Оберемчук // Стратегія еконо-мічного розвитку України: Наук. зб. – Вип. 5 / Відп. ред. О.П.Степанов. – К.: КНЕУ, 2001.

90. Очеретна, М.Ю. Конкуренція як економічна категорія [Електронний ресурс] / М.Ю. Очеретна. – Економічний вісник університету (Економічна теорія). – №17/2. – 2011. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Evu/2011\\_17\\_2/Ocheretna](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Ocheretna). – Загол. з екрану.

91. Паламарчук Г.М. Конкурентна політика в перехідній економіці // Актуальні проблеми економіки / Г.М.Паламарчук. – 2001. – № 3-4. – с. 24.

92. Педченко Н.С. Деякі аспекти конкуренції і конкурентоспроможності в ринковій економіці / Н.С.Педченко // Регіональні перспективи. – 2000. – № 4 (11), с. 48

93. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада // К.: Вид-во «Лібра», 2002. – 472 с.
94. Покропивний С. Ф. Інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання / С.Ф. Покропивний // Економіка України. – 1995. – № 2. – С. 22-26.
95. Политическая экономия. Словарь. – М.: Политиздат, 1983. – 188с.
96. Полунєєв Ю. Технологія економічного прориву. для УП – П'ятниця, 02 лютого 2007, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/articles/2007/02/2/3205266/>. – Загол. з екрану.
97. Портер М. Конкуренция: Учеб. пособие / М. Портер // Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2001. – 495 с.
98. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина / М.Портер. – М.: Международные отношения, 1993.
99. Послання Президента України Віктора Януковича до Українського народу (з Експертною доповіддю НІСД «Україна ХХІ століття. Стратегія реформ і суспільної консолідації») / укладач А.В. Єрмолаєв. – К.: НІСД, 2010. – С. 26
100. Про інноваційну діяльність: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
101. Пушкар О.І. Управління великомасштабними проектами: навч. посіб. / О.І. Пушкар. – Харків: ХДЕУ, 2000. – 248 с.
102. Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління // Вісник Української академії державного управління при Президентіві України. – 1998. - № 2. С. 262 – 271.
103. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо // Антология экономической мысли: ЭКСМО, 2007. – 960 с.
104. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон. – М. – 1986. – С.54.

105. Розанова Н.М. Эволюция взглядов на конкуренцию и практика антимонопольного регулирования: опыт стран с развитой рыночной экономикой [Электронный ресурс] / Н.М. Розанова // Экономический журнал. – 2001. – №2(2). – Режим доступа: [http://economicarggu.ru/2001\\_2/04rozanovan.shtml#\\_ednref59](http://economicarggu.ru/2001_2/04rozanovan.shtml#_ednref59). – Загл. с экрана.
106. Рульєв В.А. Менеджмент: навчальний посібник / В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.
107. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто // М.: Прогрес, 1990. – 291 с.
108. Саух П. Ю. Сучасна освіта: портрет без прикрас: монографія / П. Ю. Саух. - Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2012. – 382 с.
109. Сачинська Л.В., Бедін О.В. Формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства та його оцінка [Електронний ресурс] // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. Збірник наукових праць. – Луцьк: ДВНЗ Луцького національного технічного університету, 2012. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_oif/2012\\_9\\_3/33.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2012_9_3/33.pdf). – Загол. з екрану.
110. Семенченко М. П'ять рекомендацій від Ректора. Інтерв'ю з Л. Губерським // День. - 2012.-12 вересня.-С.9.
111. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит // М: Директмедия Паблшинг, 2008. – 677 с.
112. Советский энциклопедический словарь. Гл. ред. А. М. Прохоров / Изд. 4-е. - М.: Сов. энциклопедия, 1987. - 1600 с.
113. Соколенко С.І. «Інноваційні кластери – механізм підвищення конкурентоспроможності регіону» / Круглий стіл «Формування та розвиток регіональних кластерів як один із інструментів підвищення конкурентоспроможності регіону», м. Полтава, 11.07.2008р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucluster.org/sokolenko/2008/07/innovacijny-klastery-mexanyzm-pidvyshhennya-konkurentospromozhnosti-regionu/>. – Загол. з екрану.

114. Сорос Дж. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм / Дж. Сорос // М., 2001. – 379 с.
115. Состояние и развитие экономической конкуренции в Украине // Финансовая консультация. – 2001. – № 11, С. 52.
116. Сторожук В.М. Інноваційна система як чинник конкурентоспроможності національної економіки/ В. М. Сторожук // Формування ринкових відносин в Україні. - 2007. - № 10. - С.64-68.
117. Стратегічний моніторинг розвитку регіонів у січні-березні 2012року: аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень, - Київ. 2012: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///G:/0413.htm. – Загол. з екрану.
118. Стричак Г.В. Гендерні особливості ринку праці в Україні [Електронний ресурс] / Г.В. Стричак, О.М. Мартин. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/SND/Economics/14\\_strichak%20g.v..doc.htm](http://www.rusnauka.com/SND/Economics/14_strichak%20g.v..doc.htm). – Загол. з екрану.
119. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс // М.: Экономика, 1989. – 271 с.
120. Україна в Doing Business [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2013/11/1/401532/>. – Загол. з екрану.
121. Україна у вимірі економіки знань / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Основ. – 2006.-592 с.
122. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М. – 2000.
123. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность и экономика России / Фатхутдинов Р.А. // Общество и экономика. – 2003. – № 1. – С.32-35.
124. Федермеер Е.А. Укрепление конкурентоспособности российской экономики посредством развития инноваций / Е.А. Федермеер // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Воронеж. – 2007. – 18 с.

125. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч.-метод посібник [для самот. вивч. дисц.] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. - К.: КНЕУ 2005. - 261 с.
126. Фель У. Конкуренция в переходной экономике России/ У. Фель, // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2003. – № 3. – С. 24 (23-36).
127. Формування та оцінювання потенціалу підприємства: Навчальний посібник / Калінеску Т. В., Романовська Ю. А., Большенко С. Ф., Маслош О. В., Швець Н. В., Пчелинська Г. В., Кирилов О. Д. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 352 с.
128. Форум фінансової стабільності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.financialstabilityboard.org/>. – Загол. з екрану.
129. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают / Р. Фостер // Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. В. И. Данилова-Данильяна. – М.: Прогресс, 1987. – 272 с.
130. Хайек Ф.А. Познание, конкуренция и свобода / Ф.А. Хайек. – СПб.: Пневма, 1999.
131. Хамел Г., Прахалад К. Конкурируя за будущее / Г. Хамел, К. Прахалад // М.: Олимп-Бизнес, 2002. – 216 с.
132. Циганок О.О. Потенціал підприємства та резерви підвищення конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / О.О. Циганок // Науково-виробничий журнал: Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – Запоріжжя: ДВНЗ КПУ, 2009, – № 4. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Dtr\\_ep/2009\\_4/ files/ EC409\\_43.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2009_4/ files/ EC409_43.pdf). – Загол. з екрану.
133. Чекан І. А. Інвестиції в людський капітал та їх ефективність // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – №9. – С. 152 – 154.
134. Чемберлін Е. Теорія монополістичної конкуренції / Е. Чемберлін. – М. 1996. – С.33.



135. Чепурных Н.В., Новоселов А.Л. Инвестиционное проектирование в региональном природопользовании. - М.: Наука, 1997. - 253 с.
136. Черваньов Д.М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств: навч. посіб. / Д.М. Черваньов. – К.: Знання-Прес, 2003. – 622 с.
137. Черваньов Д.М., Нейкова Л.І. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д.М. Черваньов, Л.І. Нейкова // К.: Знання, 1999. – 514 с.
138. Черевань В.П. Україна в глобальній конкурентоспроможності // Глобалізація СОТ: Конкурентні позиції України: Матеріали науково-практичної конференції 27. 03. 2007. - К.: ТОВ УВПК «ЕКСОТ». - 2007. - С. 14 - 27.
139. Шаульская Л.В., Панькова А.Д. Влияние инновационного развития на повышение конкурентоспособности / Л.В. Шаульская, А.Д. Панькова // Структурні реформи і трансформації в промисловості: перспективи і пріоритети: тези доп. і повідом. Міжнар. наук.-практ. конф. (Донецьк, 17 груд. 2010 р.) / НАН України, Ін-т економіки пром-сті; Редкол.: О.І. Амоша (відп. ред.) та ін. – Донецьк, 2010. – 308 с. – С. 143-144.
140. Швандар К.В. Международная конкурентоспособность: трансформация понятия, критерии оценки, практические результаты // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2008. - № 2. (Экономика зарубежных стран) – С. 58-72.
141. Шершньова З. Є., Оборська С. В. Стратегічне управління: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.
142. Шлюсарчик Б. Еволюція і співвідношення понять конкуренції та конкурентності / Б. Шлюсарчик // Академічний огляд. – 2001. – № 1.
143. Шпотов Б. О современных теориях конкурентных преимуществ и отраслевого лидерования/ Б. Шпотов // Международный журнал: Проблемы теории и практики управления. – 2001. –№ 3, С. 54.
144. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер // М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 455 с.

145. Щур С. Конкуренція як рушійна сила ринкової економіки / Економічна теорія: сучасна парадигма та її еволюція на порозі ХХІ століття: Матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 1-2 берез. 2000 р. Частина 3. / С.Щур. – Відп. ред. В.Д. Базилевич. – К., 2000.
146. Энциклопедический словарь. Т. 16 / под ред. К.А. Арсеньева, О.О. Петрушевского. – СПб: Типо- Литография И. А. Ефрона, 1895 – 480 с.; С. 2.
147. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практик / А.Ю.Юданов. – М: «АКА-ЛИС», 1996. – С. 12.
148. Юшкова Н.Б. Теоретичні підвалини сучасного розуміння конкуренції / Н.Б. Юшкова // Науковий вісник ЧДІЕУ №2 (6). – 2010, С.134-140.
149. Becker G. Human Capital and the Rise and Fall of Families / G. Becker, N. Tomes. – Joutnal of Labor Economics. – 1986. – v. 4. – № 1. – P. 34-39.
150. Brandenburger, A.M. Coopetition A Revolutionary Mindset That Combines Competition and Cooperation / A.M. Brandenburger, B.M. Nalebuff – N.Y.: Double-day, 1997, – 290 p.
151. Cawdrey, R. A Table Alphabetical (1604) [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.library.utoronto.ca/utel/ret/cawdrey/cawdrey0.html#s>.
152. Denison E.F. The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before Us, Committee for Economic Development / E.F. Denison. – New York, 1962. – P. 53-67.
153. Freeman C. The Economics of Industrial innovation. – 2<sup>nd</sup> edn. – London: Frances Pinter, 1982.
154. Global View. Global Strategies for the New Economy. Boston (Mass.). – 2000. – P. 127.
155. Innovation clusters in Europe: A statistical analysis and overview of current policy support [Electronic resource]: - Access mode: [http://www.proinno-europe.eu/admin/uploaded\\_documents/innovation\\_clusters\\_in\\_europe.pdf](http://www.proinno-europe.eu/admin/uploaded_documents/innovation_clusters_in_europe.pdf)
156. Johnson, S. A dictionary of the English language. In two volumes. VOL. 1 / J. F., C. Rivington [etc.], – 6th ed. – London, 1785. – 1104 p.

157. Lindqvist G., Ketels C., S?lvell ?. The Cluster Initiative Greenbook 2.0 [Text] / G. Lindqvist, C. Ketels, ?. S?lvell. - Published by: Ivory Tower Publishers, Stockholm. - Printed by: University of Southern Denmark, Kolding. – 2013. – 1-66p. – ISBN 978-91-974783-5-9.

158. Making Sense of Clusters: Regional Competitiveness and Economic Development [Electronic resource]. - Access mode: [http://www.tci-network.org/media/asset\\_publics/resources/000/003/821/original/Making\\_sense\\_of\\_clusters.pdf](http://www.tci-network.org/media/asset_publics/resources/000/003/821/original/Making_sense_of_clusters.pdf)

159. Mill, J. S. The Principles of Political Economy: with some of their applications to social philosophy in two volumes. Vol 1./ J. S. Mill. – London: John W. Parker, – West Stand, 1848. – 604 p.

160. Moore, J.F. The Death of Competition: Leadership & Strategy in the Age of Business Ecosystems / J.F. Moore. – New York: Harper Business, 1996. -297 p.

161. Rathwell R., Cardiner P. Invention, innovation, re-innovation and the role of the user // Technovation. – 1985. – 3. – P.131-180.

162. Regional clusters in Europe Observatory of European SMEs 2002 / No.3 [Electronic resource]: - Access mode: <http://www.clusterobservatory.eu/system/modules/com.gridnine.opencms.modules.eco/providers/getpdf.jsp?uid=c4db5c5c-f071-419c-b532-39d316e17e49>.

163. Riggs H.E. Managing high technology companies Belmont. – New York, 1983. – 333 p.

164. Smith, A. The Wealth of Nations [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA\\_WealthNations\\_p.pdf](http://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf).

165. The European Cluster Observatory [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.clusterobservatory.eu/index.html>

166. The Good, the Bad, and the Ugly of Innovation Policy: A Policymaker's Guide to Crafting Effective Innovation Policy / By Stephen J. Ezell and Robert D. Atkinson, The Infomatkm Technology and Innovation Foundation. October2010,

ITIF Web Resource. [Electronic resource]. – Access mode:  
<http://w\vw.itiforg/files/2010-good-bad-ugly.pdf>

167. Tidd J., Bessant J., Pavitt K. Managing innovation. – John wiley & Sons, LTD, Chichester, 2001.