

СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТРАНСФЕРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Резюме. У статті ідентифіковано види інноваційного потенціалу, конкретизовано їх характеристики, розкрито сутність трансферного потенціалу інноваційного розвитку машинобудівного підприємства з позиції теорії систем, а також встановлено види трансферних моделей.

The summary. The types of innovative potential are identified in the article, their descriptions are specified, essence of transfer potential of innovative development of machine-building enterprise is exposed from position of theory of the systems, and also the types of transfer models are set.

Keywords: transfer, potential, innovations, development, machine-building enterprises.

Ключові слова: Трансфер, потенціал, інновації, розвиток, машинобудівні підприємства.

Постановка проблеми. Протягом кількох останніх десятиліть у наукових і підприємницьких колах як аксіома стверджується, що конкурентоспроможність промислових підприємств і стабільність приросту показників їхнього економічного розвитку має лінійну залежність від рівня їхнього інноваційного розвитку. В науковій літературі поняття «інноваційний розвиток підприємства» має досить широкий діапазон трактувань, проте узагальнивши позиції авторів праць [1-21], а також керівників досліджуваних машинобудівних підприємств (ВАТ «Кременчуцький завод дорожніх машин», ДП «Вінницький авіаційний завод», ВАТ НДІ «Перетворювач», ВАТ «Львівський локомотиворемонтний завод», ЗТТ «Електрон», ЗАТ Концерн «Міжрегіональний агротехнічний сервіс», ВАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин», ВАТ «Агрегат», ВАТ «Мліївський завод технологічного обладнання» тощо), є підстави стверджувати, що загалом під ним розуміють рівень реалізації, а також приросту інноваційного потенціалу підприємств. Критичний аналіз і синтез сутнісних ознак понять «інноваційний розвиток підприємства» та «інноваційний потенціал підприємства» показав, що в широкому розумінні цих понять будь-яка організація володіє певним інноваційним потенціалом, оскільки має інтелектуальні ресурси і можливості для розробки і реалізації інноваційних ідей, тобто для інноваційного розвитку.

У більш вузькому розумінні ресурси та можливості стають інноваційними, якщо реально беруть участь у інноваційному розвитку. Існує також позиція, за якою інноваційність ресурсів визначається не їхньою участю у розвитку інноваційної діяльності, а характером новизни. Кожна з вказаних позицій має сенс, проте у подальшому тексті виконаного дослідження будемо дотримуватись першої, з наведених, позиції. Аргументами на користь цього вибору є: по-перше, інноваційний потенціал вимірюється матеріальними та нематеріальними можливостями, тобто, сировинними, енергетичними, фінансовими, інформаційними, кадровими й іншими ресурсами, а також здатністю суб'єктів, які ними володіють або розпоряджаються, використовувати ці ресурси для розробки та реалізації інноваційної продукції чи технологій; по-друге, враховуючи те, що всі підприємства використовують власні та залучені ресурси, а також перебувають у процесі перманентного обміну інформацією з іншими організаціями, то можливості їх щодо акумулювання ресурсів для розробки та реалізації інноваційних ідей практично необмежені; по-третє, суб'єкти управління мають мати певні мотиви для використання ресурсів для розвитку інноваційних ідей та їхньої реалізації.

Ними є виробничо-господарські проблеми, невикористані можливості, особисті амбіції і переконання працівників тощо. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що серед досліджуваних підприємств немає жодного, де б ці мотиви не були виявлені. Враховуючи ту обставину, що у працівників підприємств практично завжди є мотиви для інноваційного розвитку, є підстави стверджувати, що ресурси, якими володіє підприємство є потенціалом інноваційного розвитку; по-четверте, суб'єкти керуючої і керованої підсистем управління підприємством є серцевиною інноваційного потенціалу, оскільки в умовах відсутності матеріальних, фінансових та інших ресурсів, а також відсутності певних професійних здатностей під впливом певних спонукальних факторів вони здатні висунути інноваційні ідеї, які викличуть інтерес бізнес-партнерів і в результаті призведуть до інноваційного розвитку організації; по-п'яте, нові види ресурсів не завжди можна ототожнювати з інноваційним

потенціалом. Відомі численні приклади того, як інноваційні ресурси, наприклад, матеріали, з новими властивостями, використовуються для виробництва традиційної продукції.

Як наслідок, такі інноваційні ресурси забезпечують інноваційний розвиток підприємства тільки тоді, коли вони є розробкою підприємства та призводять до суттєвого покращання властивостей готової продукції, до зниження її вартості. В інших випадках такі ресурси слід трактувати як нововведення, які не мають впливу на інноваційний потенціал організації і не забезпечують її інноваційного розвитку.

Цілі статті. Метою статті є ідентифікувати види інноваційного потенціалу, конкретизувати їх характеристики, розкрити сутність трансферного потенціалу інноваційного розвитку машинобудівного підприємства з позиції теорії систем, а також встановити види трансферних моделей.

Аналіз останніх публікацій за проблемою. Ознайомлення з науковою літературою, яка присвячена інноваційному розвитку, зокрема проблемам трансферу фінансових, інформаційних, інтелектуальних та інших інноваційних ресурсів [1-21], дозволяє стверджувати, що на сьогодні поза увагою більшості дослідників залишились сутнісні характеристики трансферного потенціалу, види трансферних моделей, обґрунтування його місця у відомих на сьогодні класифікаціях потенціалу підприємств. Це вимагає проведення досліджень у напрямку ідентифікування видів інноваційного потенціалу, конкретизування їх характеристик, розкриття сутності трансферного потенціалу інноваційного розвитку машинобудівного підприємства з позиції теорії систем, а також встановлення видів трансферних моделей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведені дослідження показали, що для повноти розкриття сутності поняття «інноваційний потенціал машинобудівного підприємства» його доцільно розкласти на складові елементи. Складовими елементами інноваційного потенціалу є: трансферний потенціал (здатність залучати ресурси для інноваційного розвитку машинобудівного підприємства (ІРМП); здатність здійснювати передачу ресурсів та інноваційної продукції споживачам і бізнес-партнерам); креативний потенціал (здатність суб'єктів управління висувати і розвивати нові ідеї, що набувають форми наукової або технологічної інформації); управлінський потенціал (здатність керівників адекватно оцінювати внутрішнє і зовнішнє середовище організації, використовувати інноваційні ресурси, формувати стратегію ІРМП і реалізовувати її, розробляти і реалізовувати інноваційні рішення тощо); виробничий потенціал (трудові ресурси, а тому числі інтелектуальні; обладнання, виробниче оснащення, технології тощо; матеріали, сировина, паливо, енергія тощо; фінансові ресурси, інформаційні ресурси; виробничі площі, лабораторії, випробувальні комплекси тощо; транспортні засоби).

На рис. 1. показано місце трансферного, креативного та виробничого потенціалів у виробничо-господарському й інноваційному процесах машинобудівного підприємства. Креативний потенціал репрезентований здатністю суб'єктів управління машинобудівним підприємством акумулювати і формалізувати креативні ідеї. Він може виявляти себе на усіх, без винятку, етапах виробничо-господарського процесу і на усіх стадіях інноваційного процесу, проте він не виходить за межі науково-технологічної інформації.

З огляду на це, на рис. 1 стрілки від креативного потенціалу не ведуть до етапів, які пов'язані з виробничою діяльністю. Виробничий потенціал, як складова інноваційного потенціалу є сукупністю інноваційних ресурсів і здатностей суб'єктів управління машинобудівним підприємством до реалізації креативних ідей. Якщо метою реалізації креативного потенціалу є акумулювання і доведення креативних ідей до рівня науково-технологічної інформації, то мета виробничого потенціалу полягає у створенні дослідного зразка інноваційного продукту, налагодженні експериментального, а також одиничного, серійного або масового виробництва. До завдань виробничого потенціалу належить також реалізація креативних ідей на предмет удосконалення і модифікації інноваційної продукції.

Щодо трансферного потенціалу, як складового елемента інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства, то його доцільно ідентифікувати як здатність організації залучати ресурси для ІРМП, а також здатність здійснювати передачу ресурсів та інноваційної продукції споживачам і бізнес-партнерам. Як видно з рис. 1 трансферний потенціал, окрім технологічних процесів постачання і збуту готової продукції може стосуватись також технологічного процесу виробництва. Трансфер у виробничій сфері, як правило,

супроводжується передачею або отриманням прав на виробництво деталей, вузлів або складання готової продукції відокремленим підрозділом, дочірнім компанією, бізнес-партнерами тощо). Стосовно етапів інноваційного процесу, трансферний потенціал може охоплювати будь-яку стадію, оскільки для реалізації будь-якої з них може виявитись необхідним залучити інноваційні ресурси ззовні, або делегувати завдання із виконання певних робіт за програмами інноваційного розвитку відокремленим підрозділам чи бізнес-партнерам.

Якщо поняття «трансферний потенціал ІРМП» є статичним, тобто воно відображає на конкретний момент часу здатність організації досягти певного рівня інноваційного розвитку, то поняття «забезпечення трансфером ІРМП» є динамічним. Його сутність полягає у конкретизації причинно-наслідкових зв'язків між власними і залученими інноваційними ресурсами підприємства, а також фактичним і очікуваним рівнем ІРМП. Як відомо, джерела ресурсів підприємств, в тому числі інноваційних, поділяються на внутрішні і зовнішні. Акумуляція інноваційних ресурсів із внутрішніх джерел здійснюється різними шляхами, зокрема, шляхом формування цільових фондів, підготовки кадрів, створення баз даних і систем управління ними, формування виробничих та інших програм розвитку організації тощо. Своєю чергою, із зовнішніх джерел інноваційні ресурси отримуються лише за допомогою трансферу (рис. 2).

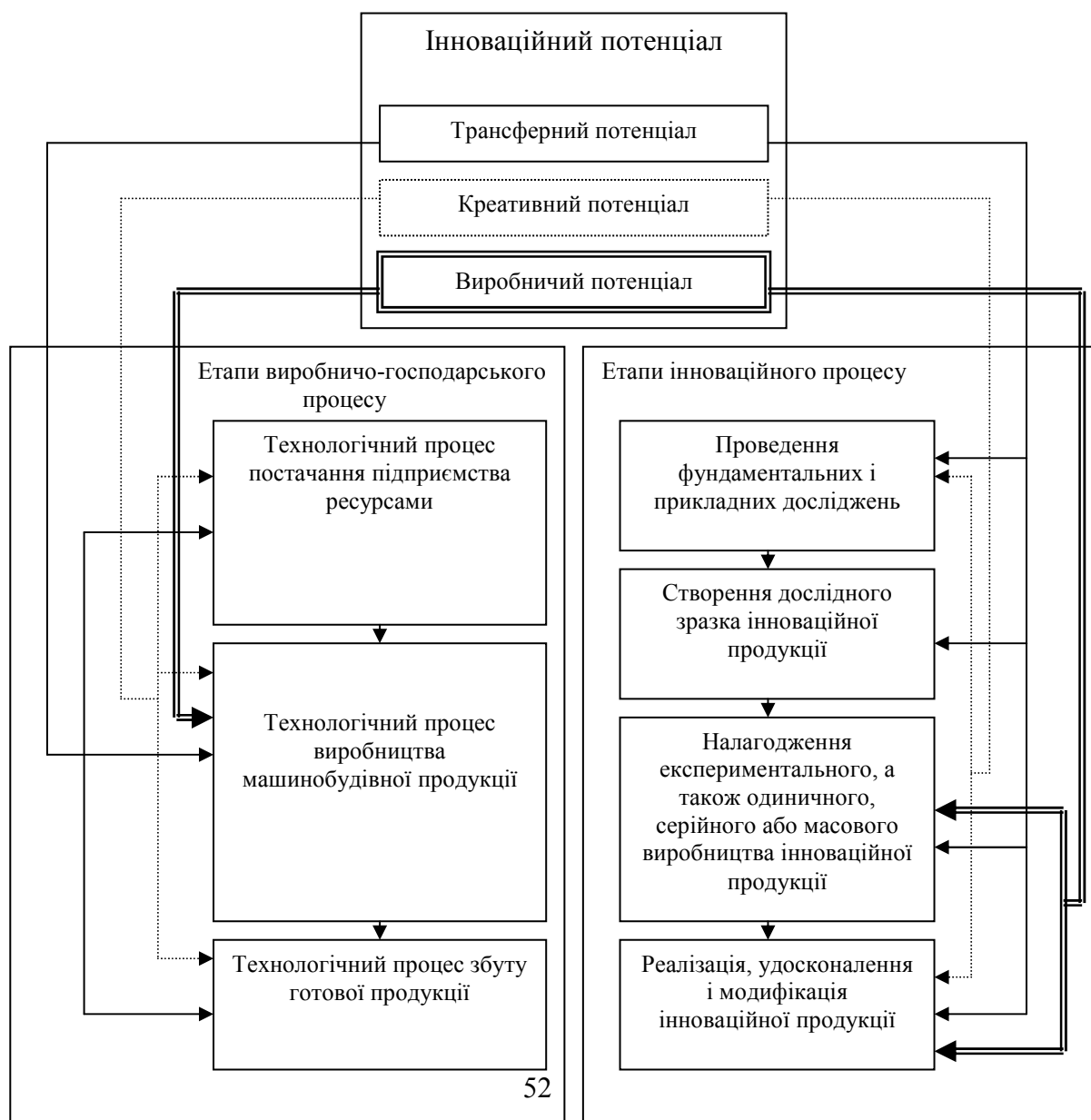


Рис. 1. Місце трансферного, креативного і виробничого потенціалів у виробничо-господарському та інноваційному процесах машинобудівного підприємства

Доцільно відзначити також те, що трансфер немає альтернатив і при збуті продукції підприємств. На рис. 3 показано найпоширеніші трансферні способи збуту готової продукції підприємств.

На підставі узагальнення вищенаведеного матеріалу, а також результатів аналізування праць науковців [1; 4; 6; 7; 9; 11; 13; 14; 18; 20] і керівників машинобудівних підприємств доходимо висновку, що понятійно-категоріальний апарат, який стосується трансферів, розроблений досить фрагментарно. Використовувані різними авторами такі поняття, як «трансфер технологій», «міжбюджетний трансфер», «трансферна ціна», «трансферне ціноутворення», «трансферні платежі», «трансферні послуги», «трансфер капіталу» не дозволяють вичерпно розкрити місце трансферів у формуванні «трансферного потенціалу», а також у забезпеченні ІРМП. Враховуючи це, необхідно конкретизувати види і ввести поняття

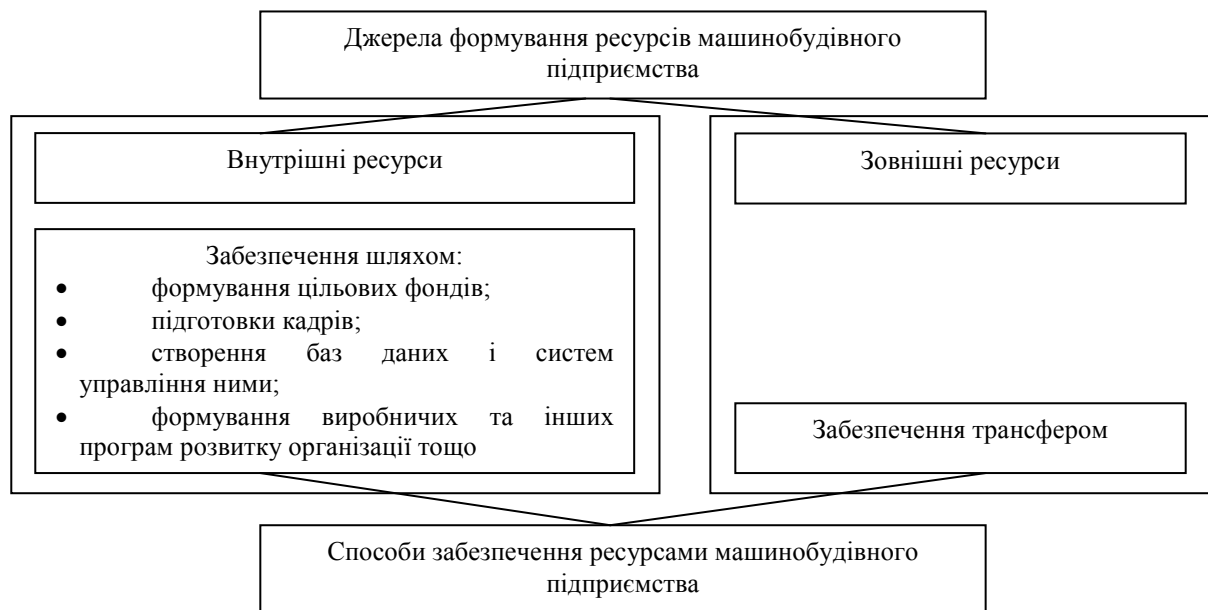


Рис. 2. Відповідність джерел формування ресурсів способам забезпечення ними машинобудівного підприємства

«система трансферного потенціалу інноваційного розвитку машинобудівного підприємства»¹ (рис. 4).

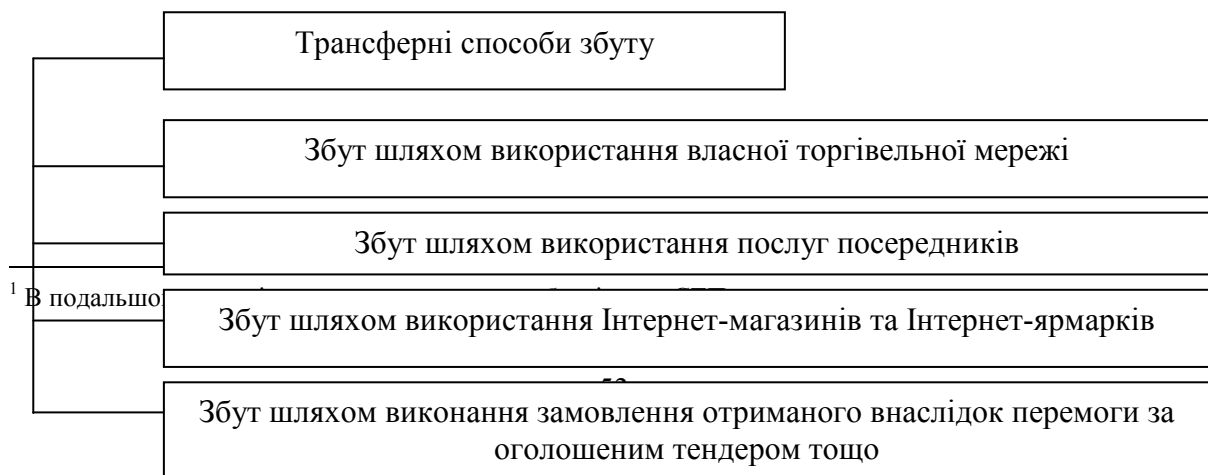


Рис. 3. Трансферні способи збуту машинобудівної продукції виробниками

Ця необхідність викликана тим, що трансферні відносини в середині організації, а також із бізнес-партнерами виникають в момент створення підприємства і тривають до моменту його ліквідації. Тобто ці відносини є систематичними. При цьому досить різноманітним є перелік реалізовуваних видів трансферів, особливостей їхнього здійснення, цілей суб'єктів трансферних відносин, ресурсів, які виступають об'єктом трансферу тощо.

Проведені дослідження дозволили побудувати класифікацію трансферів (за об'єктом (трансфер прав власності на активи, трансфер науково-технологічної інформації, трансфер інноваційних продуктів і технологій, трансфер фінансових ресурсів, трансфер працівників машинобудівного підприємства та інших організацій як носіїв технологічної інформації, а також комбінований трансфер); за напрямком потоків ресурсів (вхідний і вихідний трансфер); за відношенням до суб'єктів трансферних відносин (внутрішній і зовнішній трансфер); за характером зв'язків (односторонній, двосторонній і багатосторонній трансфер); за місцем у динаміці трансферних систем (первинний і вторинний трансфер)), виділити складові елементи СТП і конкретизувати взаємозв'язки між ними.

На рис. 4 наведено графічну модель СТП. Рухом СТП є суб'єкти трансферних відносин, а саме: підприємство-виробник машинобудівної продукції, постачальники інноваційних ресурсів і споживачі інноваційної машинобудівної продукції, а також інші бізнес-партнери. Підприємство-виробник інноваційної машинобудівної продукції як ініціатор створення СТП встановлює цілі цієї системи й узгоджує їх із цілями інших суб'єктів системи. Для кожного із суб'єктів трансферних відносин цілі трансферу є індивідуальним. Під час реалізації машинобудівним підприємством програм інноваційного розвитку метою трансферу є своєчасне і повне отримання інноваційних ресурсів, необхідних для виконання конкретних видів робіт за етапами реалізації програми. Своєю чергою, інші суб'єкти СТП, які виступають в ролі постачальників інноваційних ресурсів або споживачів інноваційної продукції, мають за мету отримати своєчасну і повну оплату за трансферні ресурси, або інноваційну продукцію відповідних характеристик. Таку ж ціль може переслідувати і машинобудівне підприємство в тому випадку, коли воно виступає не базовим підприємством, на якому реалізується певна програма інноваційного розвитку, а лише її учасником.



Рис. 4. Система трансферного потенціалу інноваційного розвитку машинобудівного підприємства.

Матеріали досліджених машинобудівних підприємств (ВАТ «Кременчуцький завод дорожніх машин», ДП «Вінницький авіаційний завод», ВАТ НДІ «Перетворювач», ВАТ «Львівський локомотиворемонтний завод», ЗТТ «Електрон», ЗАТ Концерн «Міжрегіональний агротехнічний сервіс тощо) дозволяють стверджувати, що цілі суб'єктів СТП реалізуються на договірних засадах. Аналізування контрактів, укладених суб'єктами трансферних відносин, показало, що в якості об'єктів трансферних відносин виступають інноваційні ресурси. Їхня передача від одного суб'єкта трансферу до іншого супроводжується використанням конкретних трансферних моделей (табл. 1). Їхній вибір обумовлюється контрактом.

Таблиця 1

Трансферні моделі

Види трансферних моделей	Сутність трансфертних моделей
Модель кредитування	В цій моделі машинобудівне підприємство може виступати кредитором, позичальником, поручителем або гарантом. Незалежно від його місця в цій моделі її реалізація передбачає отримання позичальником трансферних ресурсів на умовах платності, строковості, забезпеченості і зворотності
Модель інвестування	Під час застосування моделі інвестування машинобудівне підприємство може виступати в ролі інвестора або реципієнта. Її застосування передбачає отримання інвестором внаслідок трансферу ресурсів прав власності на об'єкт інвестування. Ця модель може передбачати також здійснення інвестицій у формі вкладення трансферних ресурсів у статутний фонд венчурного підприємства. Метою застосування цієї моделі є одержання прибутку у формі приросту вартості активів або форми отримання дивідендів чи відсотків
Модель внутрішнього переміщення трансферних ресурсів	Ця модель передбачає передачу трансферних ресурсів одним підрозділом організації іншим структурним підрозділам. Ця модель трансферу може здійснюватись як на платних, так і безплатних умовах залежно від того, який статус в організації займає підрозділ, що виступає в ролі реципієнта трансферних ресурсів
Модель купівлі трансферних ресурсів	Цю модель можна розглядати як різновид моделі інвестування. Різниця між ними полягає у тому, що метою реалізації моделі інвестування є отримання у майбутньому прибутку від володіння або використання трансферних ресурсів, а метою моделі купівлі трансферних ресурсів є їхнє використання у виробничо-господарському процесі підприємства з метою їхнього подальшого розвитку або використання для створення інноваційної продукції
Модель продажу трансферних	Ця модель також є різновидом моделі інвестування. Її особливістю є те, що при продажу трансферних ресурсів їхній власник отримує дохід, в тому числі прибуток в момент виконання трансферу. Своєю чергою,

ресурсів	модель інвестування передбачає, що інвестор отримуватиме прибуток періодично протягом тривалого періоду часу
Модель трансферу з використанням давальницької сировини	Сутність цієї моделі полягає у тому, що вона передбачає передачу одним суб'єктом іншому трансферних ресурсів у формі сировини (напівфабрикатів) для її подальшої обробки і повернення постачальнику. У цій моделі сировина або напівфабрикати по суті є технологічною інформацією або інноваційним продуктом в стані розробки. Згідно договору про отримання давальницької сировини отримувач трансферних ресурсів виконує роботи, які є частиною проекту створення технологічної інформації або продукту
Модель трансферу на умовах науково-виробничої кооперації	Цю модель застосовують через оголошення грантів, конкурсів на можливість отримання договору щодо виконання госпдоговірної або держбюджетної теми. Ця модель може функціонувати самостійно або в поєднанні з моделлю трансферу працівників підприємства як носіїв технологічної інформації
Модель трансферу працівників підприємства як носіїв технологічної інформації	Сутність цієї моделі зводиться до того, що організації працівники, яких є розробниками інноваційних ідей і мають досвід їхньої реалізації можуть на договірних засадах, що передбачають платні умови використовувати цих працівників в якості трансферного ресурсу. Тобто, підприємство на певний період часу передає свого працівника іншій організації для виконання ним конкретних робіт (навчальних, управлінських, науково-дослідних, дослідно-конструкторських тощо)
Модель трансферу на умовах лізингу	Ця модель передбачає передачу трансферних ресурсів одним суб'єктом іншому на умовах підписання лізингового договору
Модель трансферу у формі платного навчання і консультування	Ця модель, здебільшого, використовується як прихована форма продажу технологічної інформації. Її застосовують шляхом проведення платних консультацій, стажувань і семінарів, організування циклів групових занять, видання і продаж інструктивно-методичних матеріалів із застосування інноваційних технологій тощо
Модель трансферу у формі отримання трансферних ресурсів за результатами проведення тендерів	Модель, заснована на механізмі тендерів передбачає отримання підприємством інноваційних трансферних ресурсів за умови виконання ним певних умов суб'єкта, який оголошує і проводить тендер. Як правило, ці умови зводяться до певних порівняльних переваг, одного проекту в порівнянні з іншими проектами, які розглядаються на тендері. Однією з ключових проблем цієї моделі є корупційність тендерних комісій. Одним з найбільш перевірених способів її розв'язання є досягнення максимального рівня публічності умов проведення тендерів

Рішення щодо обрання певної трансферної моделі є підставою для конкретизації комунікацій, які забезпечують передачу інноваційних ресурсів від одного суб'єкта трансферних відносин іншому суб'єкту, а також технологій і способів управління інноваційними ресурсами.

Однією з основних особливостей СТП є те, що незалежно від того, яку саме трансферну модель обирають суб'єкти трансферних відносин, вони, у більшості випадків, здійснюють трансфер фінансових ресурсів. Саме ця особливість є причиною проблематичності формування і раціонального використання СТП. Вказана обставина вимагає від суб'єктів трансферних відносин, в залежності від їхніх фінансово-економічних пріоритетів, застосовувати певні технології і способи управління інноваційними ресурсами, зокрема, фінансовими. Вони спрямовані на отримання та раціональне управління інноваційними ресурсами під час реалізації програм ІРМП. З рис. 4 бачимо, що ІРМП, як об'єкт і функція реалізації трансферного потенціалу, пов'язаний зворотним зв'язком із суб'єктами СТП, зокрема, підприємством-виробником інноваційної продукції. Цей зв'язок репрезентує моніторинг ефективності використання інноваційних ресурсів, результати якого визначають подальші умови формування і використання трансферного потенціалу машинобудівного підприємства.

СТП наділена певними параметрами і характеристиками. До параметрів СТП належать: цілі, функції, стани і властивості. Ці параметри взаємопов'язані. Метою системи є реалізація цілей її суб'єктів, тобто, своєчасне і повне отримання інноваційних ресурсів, необхідних для виконання конкретних видів робіт за етапами реалізації програми інноваційного розвитку одними суб'єктами, отримання своєчасної і повної оплати за інноваційні ресурси іншими суб'єктами, а також отримання споживачами інноваційної продукції, яка відповідає очікуваним характеристикам. Ті суб'єкти СТП, які займаються виключно фінансуванням інноваційної діяльності, наприклад, венчурні фонди та банки платю за трансфер фінансових ресурсів отримують у формі відсотків за надані кредити, у формі прибутку або у формі частки в капіталі бізнес-партнера. Вивчення діяльності венчурних організацій, зокрема, ТзОВ "Інноваційна компанія "Слов'янські Технології", ТзОВ "Інноваційна фірма "Грам", ТзОВ "Інноваційне впроваджувальне підприємство "Інновінн", ТзОВ "Науково-виробнича компанія "Інноватор", ТзОВ "Одеський інноваційно-інформаційний центр Інвацій", Венчурна компанія "Техінвест" тощо показало, що в більшості випадків, вони взаємодіють з інноваційними структурами, а саме: технопарками, технополісами, бізнес-інкубаторами, інноваційними кластерами тощо. Загальновідомо, що венчурні організації формуються як фінансові синдикати. Це дозволяє їм диверсифікувати джерела ресурсів і розподіляти ризики фінансування діяльності суб'єктів інноваційних структур. Їхньою метою є отримання прав на розпорядження технологічною інформацією, яка є результатом креативних пошуків суб'єктів інноваційних структур. Тобто, венчурні організації здійснюють трансфер капіталу взамін на трансфер технологій (технологічної інформації).

Ставши власниками технологічної інформації, венчурні фонди і банки виступають в якості посередників, тобто перепродують її багатонаціональним компаніям, які в подальшому здійснюватимуть застосування її на практиці.

Щодо функцій СТП, то аналізування матеріалів досліджених машинобудівних підприємств (ВАТ «Азовмаш, ТзОВ «ІнтерПЕТ», ВАТ НДІ «Перетворювач», ВАТ «Іскра», тощо) і позицій науковців, які є фахівцями в сфері управління інноваційним розвитком [1; 6; 9; 16; 20] показало, що до них слід відносити: інформаційно-комунікаційну функцію; функцію узгодження інтересів суб'єктів трансферних відносин; функцію раціонального використання інноваційного потенціалу суб'єктів трансферних відносин; логістичну функцію

Інформаційно-комунікаційна функція репрезентує взаємозв'язки в СТП, а також системи із зовнішнім середовищем. Вона забезпечує обмін інформацією між суб'єктами трансферу на предмет ринкових цін, попиту на трансферні ресурси і їхні пропозиції тощо. Чим більшою є кількість комунікаційних каналів і джерел, з яких надходить ця інформація, тим більшою є ймовірність прийняття раціональних рішень суб'єктами трансферних відносин, зокрема щодо обрання найбільш вигідних трансферних моделей (див. табл. 1).

Функція узгодження інтересів суб'єктів трансферних відносин реалізовується за результатами оцінювання суб'єктами трансферу власних можливостей щодо досягнення встановлених цілей, зокрема цілей виконання програм інноваційного розвитку. Оцінивши власний інноваційний потенціал, а саме: обсяг і структуру інноваційних ресурсів, здатність персоналу організації їх використати приймаються рішення щодо необхідності залучення інноваційних ресурсів. Ключовим аспектом таких рішень є умови залучення інноваційних ресурсів. Їхній діапазон може бути дуже широким від втрати контролю над капіталом підприємства до безоплатного отримання трансферних ресурсів. Вивчення матеріалів машинобудівних підприємств, венчурних організацій, а також суб'єктів інноваційних структур показало, що вибір прийнятності конкретних умов залучення інноваційних ресурсів залежить від того наскільки СТП ефективно реалізовується інформаційно-комунікаційна функція.

Проведені дослідження дають змогу стверджувати, що потенційні інвестор і кредитори, володіючи інформацією про недостатність інноваційних ресурсів у певних інноваційно-активних організаціях, часто застосовують агресивні стратегії, націлені на заволодіння активами цих компаній. Їхня реалізація, у більшості випадків, супроводжується поширенням неправдивої, компрометуючої інформації про їхній фінансовий стан, внутрішні конфлікти, негативний вплив виробництва на екологію, відношення керівників і власників цих організацій до конфліктів, які носять аморальний та антисуспільний характер, тощо. Часто організації, які опинились у ролі «мішені» для інвесторів і конкурентів, втягуються у численні затяжні судові

процеси для їхнього відволікання від основного виду діяльності. Ці та інші дії в системі інформаційного забезпечення інноваційно-активних організацій створюють, так звані, інформаційні шуми, а також обмежують чисельність комунікаційних каналів, що, в цілому, погіршує умови прийняття об'єктивних управлінських рішень і спонукає власників і керівників цих підприємств приймати пропозиції, які суперечать цілям організації.

Функція раціонального використання трансферного потенціалу реалізовується суб'єктами СТП під час використання інноваційних ресурсів на усіх етапах інноваційного процесу, особливо під час комерціалізації інновацій, тобто дрібносерійному і серійному виробництві інноваційної продукції. Враховуючи те, що інновації забезпечують максимальний прибуток на початковій фазі їхнього життєвого циклу, то принципово важливим є раціоналізувати витрати, пов'язані з розробкою та впровадженням інновації, починаючи вже з моменту висунення інноваційної ідеї. Це пов'язано з тим, що на будь-якому етапі інноваційного процесу, на ринку можуть з'явитись продукти-аналоги або продукти-замінники, які неминуче призведуть до пониження рентабельності реалізації інноваційної програми.

Щодо логістичної функції СТП, то, як відомо, логістика є сукупністю теоретичних і методико-прикладних положень з управління потоками ресурсів. Враховуючи це, очевидно, що СТП є системою управління потоками інноваційних ресурсів, які машинобудівні підприємства використовують для розвитку інноваційної діяльності. Реалізація системою цієї функції забезпечує оптимізування витрат коштів, часу, а також інтелектуальних витрат суб'єктів СТП під час прийняття рішень щодо обрання прийнятних умов залучення та використання інноваційних ресурсів. Л.Шевців стверджує, що логістичну функцію доцільно реалізовувати на засадах врахування таких принципів: «...економічної ефективності, інтегрованості інформаційного забезпечення керівників машинобудівних підприємств, обґрунтованості сформованих планів, критеріальності способів оцінювання логістичних витрат, причинно-наслідкових зв'язків між значеннями показників, які характеризують логістичні витрати машинобудівного підприємства і очікуваними ефектами від понесення цих витрат, технологічності, сегментованості витрат, адресності, альтернативності, системності...» [21]. За дослідженнями автора дотримання керівниками машинобудівних підприємств сукупності виділених принципів гарантує отримання ними очікуваних ефектів [21].

Серед параметрів СТП виділено також стани системи. За результатами проведених досліджень їх класифіковано за довершеністю побудови (стан формування і стан використання) і за збалансованістю економічних інтересів (збалансований стан і незбалансований стан). Ознакою перебування СТП у стані використання є наявність угод про трансфер інноваційних ресурсів між суб'єктами СТП. Виконання цих угод не засвідчує ліквідації системи, оскільки отримання суб'єктами інноваційних ресурсів вимагає застосування певних технологій управління ними. Враховуючи це, наявність рішень щодо обрання технологій управління інноваційними ресурсами також є ознакою перебування СТП в стані використання. В разі відсутності цих ознак, доцільно визнати, що СТП перебуває у стані формування. Узагальнення позицій науковців [1-21], а також матеріалів машинобудівних підприємств (ВАТ «Азовмаш», ТзОВ «ІнтерПЕТ», ВАТ «Луцький автомобільний завод», ВАТ НДІ «Перетворювач», ВАТ "Жовтнева кузня", ВАТ «Іскра», ВАТ «Мотор Січ» тощо) вказує на те, що серед ознак перебування СТП у стані формування доцільно також виділяти факт започаткування переговорного процесу між потенційними суб'єктами трансферних відносин. Його характеристиками є конкретизація цілей суб'єктів майбутньої системи, аналізування альтернативних варіантів трансферних моделей, а також доцільних технологій управління інноваційними ресурсами. Щодо ознаки збалансованості економічних інтересів, то виділені стани доцільно розглядати з позиції інтересів суб'єктів СТП, а також з позиції їхніх відносин із державою та суспільством. Так, якщо йдеться про інтереси в середині системи, то збалансованими їх доцільно вважати тоді, коли очікувані ефекти від використання трансферних моделей є взаємовигідними як для постачальників, так і для отримувачів інноваційних ресурсів.

У випадку, коли трансферні відносини будуються в умовах диктату з боку однієї із сторін, то, як правило, інтереси слабшої сторони враховуються мінімально або зовсім ігноруються фінансово-могутнішим партнером. Своєю чергою, у відносинах з державою і суспільством збалансованість економічних інтересів має місце тоді, коли є прямо пропорційна залежність вигод держави і суспільства від покращання значень показників, які характеризують

реалізацію цілей суб'єктів СТП. Фахівці стверджують, що найпроблематичнішими аспектами забезпечення такого збалансування є екологія, стандарти якості і корупція в органах державної влади. До параметрів СТП належать також її властивості, а саме: властивості, обумовлені структурою і функціями системи, властивості, що формують її здатність до самозбереження, а також властивості, що характеризують тактику і стратегію поведінки системи при досягненні її мети. За дослідженнями Е.Гаврилова, М.Дмитриченка, В.Долі, О.Ланового, І.Линника, В.Поліщука, О.Старіш перша група властивостей є системоутворюючою. Вона включає такі властивості, як: структурна та функціональна складність, організованість, розчленованість, варіативність, елементарність, надійність, завершеність системи тощо. Серед другої групи властивостей доцільно виділити: адаптивність, структурно-функціональна організованість і стохастичність, дискретність тощо. Третя група включає: властивість спонтанної чи внутрішньої активності, а також властивість цілеспрямованої активності [14; 18]. Вищевказані властивості прямо пов'язані характеристиками СТП, а саме із видовою приналежністю системи. Базуючись на сучасній теорії систем, виявлено, що СТП за субстанційною природою – штучна; за обумовленістю дії – детермінована; за системо утворюючими властивостями – складна; за типом відносин між елементами системи у середині та із зовнішнім середовищем – керована.

Враховуючи це, незаперечними є те, що суб'єкти СТП є рушіями реалізації встановлених цілей. Враховуючи фактори внутрішнього і зовнішнього середовища системи, вони ухвалюють рішення під впливом яких система, в залежності від стану в якому вона перебуває, починає реалізовувати свої функції. Стан реалізації цілей суб'єктів системи, а також динаміка їхніх інтересів виступають збудниками властивостей системи. Як наслідок, система функціонує, самоліквідується, стає частиною більш крупної системи або видозмінюється.

Висновки. Трансферний потенціал є однією із складових інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства. Трансферний потенціал машинобудівного підприємства є його здатністю залучати ресурси для інноваційного розвитку, а також здатністю здійснювати передачу ресурсів та інноваційної продукції споживачам і бізнес-партнерам. Трансферний потенціал реалізовується на засадах використання суб'єктами інноваційної діяльності однієї або декількох трансферних моделей, наприклад, моделі купівлі чи продажу трансферних ресурсів, моделі трансферу на умовах науково-виробничої кооперації тощо. Трансферний потенціал, як система, наділений певними параметрами (цілі, функції, стани і властивості) і характеристиками (видова приналежність системи). Подальші дослідження доцільно проводити у напрямку формування економіко-математичних моделей оптимізування параметрів і характеристик системи трансферного потенціалу.

Використана література

1. Андросова О.Ф., Череп А.В. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності: Монографія / Андросова О.Ф., Череп А.В. — К. : Кондор, 2007. — 356 с.
2. Антонюк В. Освітній потенціал зайнятих як чинник інноваційного розвитку промисловості / Антонюк В.: Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції „Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики” 11-13 травня 2006р.– Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2006. – С. 15-16.
3. Данилишин Б. переконаний: саме інновації, трансфер технологій та професійність безумовно є і... // http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/news_article?art_id=241583645&cat_id=35884
4. Борщ Л. В. Економічні засади та інноваційні технології формування й використання лідерського потенціалу: Дис... канд. екон. наук: 08.00.03 / Науково-дослідний економічний ін-т. — К., 2007. — 220 с.
5. Гончаренко Т. П. Управління науково-технічним потенціалом промислового підприємства в умовах глобальної конкуренції: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.02 „Економіка та управління науково-технічним прогресом” / Т. П. Гончаренко. – Суми, 2006. – 20 с.
6. Дайкер Д. Прямі іноземні інвестиції та технологічний трансфер у пост-радянських країнах / Дайкер Д. — К. : К.І.С., 2003. — 202 с.
7. ДІТТТ // www.mon.gov.ua/main.php?query=science/innovation/department
8. Должанський І., Загорна Т., Удалих О., Герасименко І., Ращупкіна В. Управління потенціалом підприємства. / – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
9. Корсунський С.В. Трансфер технологій у США / С. В. Корсунський, В. Д. Пархоменко (заг. ред.). - К.: УкрІНТЕІ, 2005. – 148 с.
10. Кузьмін О. Є., Князь С. В., Андріанов Ю. В. Проблеми оцінювання і формування інвестиційного потенціалу машинобудівних підприємств: Монографія / О. Є. Кузьмін, С. В. Князь, Ю.В. Андріанов. – Львів:2008. – 236 с.

11. Князь, Ю. В. Андріанов. - Львів: Видавництво ДП «Видавничий дім «Укрпол», 2008. – 326 с.
12. Кучма І. Інтелектуальна власність, інновації і трансфер технологій: нові підходи // <http://www.irf.kiev.ua>
13. Мокій О.А. Міжнародний трансфер технологій в умовах євроінтеграції України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 НАН України; Інститут світової економіки і міжнародних відносин / О.А. Мокій. — К., 2008. — 20 с.
14. Основи теорії систем і управління / Е.В. Гаврилов, М.Ф. Дмитриченко, В.К.Доля та ін. – К.: Знання України, 2005р. – 344с.
15. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку // <http://www.nbuv.gov.ua/books/2009/09kyvmer.pdf>
16. Розвиток інноваційної діяльності та трансферу технологій протягом 2008-2009 років // <http://www.mon.gov.ua/main.php?query=science/innovation>
17. Саліхова О.Б. Статистичний моніторинг міжнародного трансферу технологій/ О.Б. Саліхова // Проблеми науки. – 2003. - №7. – С. 21-30.
18. Старіш О. Г. Теорія відкритих систем як парадигма процесів глобального розвитку.— Сімферополь: Універсум, 2003. – 344 с.
19. Чумаченко Б. Международный трансфер технологий: опыт американских корпораций // http://vasilieva.narod.ru/ptpu/16_2_99.htm.
20. Чухрай Н.І. Інноваційний потенціал промислових підприємств Львівщини: сутність, маркетингові дослідження / Чухрай Н.І. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2003. – Вип.1 (XXXIX). – С. 553-560.
21. Шевців Л. Ю. Оцінювання та планування логістичних витрат машинобудівних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами ” (машинобудування та приладобудування) / Л. Ю. Шевців. – Львів, 2009. – 23 с.