

Система показників, що характеризують трудовий потенціал підприємства, має будуватися за наступними принципами:

- при формуванні системи необхідно враховувати специфічні особливості, як галузевого характеру, так і конкретного підприємства;

- система повинна мати комплексний характер, тобто містити в собі всі показники, що відбивають як кількісні, так і якісні аспекти трудового потенціалу;

- функціонування системи повинно забезпечуватися на всіх рівнях управління підприємством; всередині система повинна бути забезпечена, з одного боку, статичністю її елементів (показників), а з іншого боку - високим ступенем їхньої адаптації до зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства;

- елементи (показники) системи повинні знаходитися у взаємозв'язку та приймати формалізовані кількісні значення і бути порівнянними;

- головним елементом системи є інтегральний показник, що характеризує трудовий потенціал підприємства.

Система показників, що характеризують трудовий потенціал підприємства, функціонує ефективно, якщо досягнуті цілі її діяльності, що повинні входити в сукупність цілей діяльності підприємства. Досягнення поставлених цілей діяльності системи повинен забезпечувати кожен працівник підприємства. Тому дуже важливим є забезпечення сприятливих умов, що активізують діяльність працівника в трудовому процесі з максимально можливою реалізацією його трудового потенціалу.

Система показників, яка характеризує трудовий потенціал підприємства, функціонує ефективно, якщо досягнуті цілі її діяльності, що повинні входити в сукупність цілей діяльності самого підприємства.

УДК 330.3411.001.14

ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ ЭФФЕКТ КАК ИНСТРУМЕНТ В ПРЕОДОЛЕНИИ ПЕССИМИСТИЧЕСКИХ ОЖИДАНИЙ МЕЛКОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Каменева Н.Н., к.э.н., доцент (УкрГАЗТ)

Опыт стран, сопоставимых с Украиной и государствами СНГ по уровню развития, показывает, что вмешательство государства в экономические процессы нужно для того, чтобы в самом частном секторе создать те стимулы к инновациям, которые не генерирует в достаточной

степени несовершенная институциональная среда. Анализ успешного опыта новых индустриальных стран позволяет выделить ряд принципов, на которых строилась политика стимулирования инноваций, повышения конкурентоспособности и модернизации экономики.

Ориентация не на прямые макроэкономические результаты, а на демонстрационный эффект реализуемых проектов. Модернизация экономики не может быть обеспечена за счет бюджетного финансирования. Но средства, выделяемые правительством, могут послужить катализатором для процессов модернизации, если в результате успешной реализации первых инновационных проектов бизнес сам убедится, что «это возможно». Таким катализатором для венчурной индустрии в Израиле стала правительственная программа «Yozma» с общим объемом финансирования 100 млн. долл. В рамках этой программы правительство профинансировало 40% стартового капитала 10 частных инвестиционных фондов. Результатом этого стало появление к концу 1990-х гг. почти 100 венчурных инвестиционных компаний, которые управляли активами в 10 млрд. долл. и стимулировали бурный рост новых высокотехнологичных фирм. На подобный же демонстрационный эффект рассчитаны «золотые проекты» в рамках мексиканской программы «Avanchi». Очень важным является устранение недоверия между потенциальными участниками процесса и преодоление их устойчивых негативных ожиданий, которые порождаются предшествующим опытом. Сказанное касается как возможных инициаторов инноваций, так и более многочисленных эффективных игроков «второго эшелона», которые обладают меньшими ресурсами и не верят в то, что на практике можно что-то изменить. Для установления атмосферы доверия между потенциальными участниками лучше, чтобы на начальной стадии условия реализации таких проектов были рамочными, оставляя пространство для поиска конкретных форм и механизмов взаимодействия. Вместе с тем в дальнейшем при успехе таких проектов их условия должны быть формализованы, с тем чтобы обеспечить возможность их повторения и распространения. Последний шаг важен для обеспечения демонстрационного эффекта, поскольку негативно-пессимистические ожидания среди игроков «второго эшелона» можно попытаться переломить с помощью серии успешных совместных проектов, доказывающих возможность взаимодействия между заинтересованными игроками на стороне бизнеса и на стороне государства.