

Досліджено актуальні теоретичні та прикладні проблеми інноваційного розвитку на мікро-, мезо та макроекономічному рівнях. Значну увагу приділено концептуалізації основних стратегій соціально-економічного розвитку в просторі сучасного цивілізаційного буття. Розкрито складові інтелектуального та інвестиційного забезпечення модернізації національної економіки на інноваційних засадах.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів і студентів.

Исследованы актуальные теоретические и прикладные проблемы инновационного развития на микро-, мезо- и макроэкономическом уровнях. Значительное внимание уделено концептуализации основных стратегий социально-экономического развития в пространстве современного цивилизационного бытия. Раскрыты составляющие интеллектуального и инвестиционного обеспечения модернизации национальной экономики на инновационной основе.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов.

The edition deals with the topical theoretical and practical problems of innovation development at micro-, mezo- and macroeconomic levels. Special attention is paid to the conceptualization of the main social-economic development strategies in the space of modern civilization being. There are exposed parts of intellectual and investing providing of national economic modernization on innovative principles.

For research associates, University teachers, postgraduates, graduates and undergraduates.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР	В. Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	А. І. Ігнатюк, д-р екон. наук, доц. (заст. відп. ред.); А. А. Чухно, д-р екон. наук, проф., акад. НАН України; Д. М. Черваньов, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. АПН України; П. С. Єщенко, д-р екон. наук, проф.; Г. І. Купалова, д-р екон. наук, проф.; Н. В. Ковтун, д-р екон. наук, доц.; І. О. Лютий, д-р екон. наук, проф.; І. І. Мазур, д-р екон. наук, доц.; В. О. Мандибура, д-р екон. наук, проф.; С. В. Науменкова, д-р екон. наук, проф.; А. О. Старостіна, д-р екон. наук, проф.; О. І. Черняк, д-р екон. наук, проф.; В. Г. Швець, д-р екон. наук, проф.; А. В. Шегда, д-р екон. наук, проф.; Р. В. Пікус, канд. екон. наук, доц.; О. І. Жилінська, канд. екон. наук, доц. (відп. секр.).
Адреса редколегії	03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, економічний факультет; ☎ (38044) 259 71 82
Затверджено	Вченою радою економічного факультету 24.01.12 (протокол № 6)
Атестовано	Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України №1-05/7 від 10.11.10
Зареєстровано	Міністерством юстиції України. Свідоцтво про Державну реєстрацію КВ № 17106-5876ПР від 08.09.10
Засновник та видавець	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
Адреса видавця	Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02 01601, Київ-601, б-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43 ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28

ЗМІСТ

Черваньов Д., Названова Л. Пріоритетні напрямки реалізації відкритих інновацій в Україні.....	4
Жилінська О., Букало А. Інвестиційне посередництво та його вплив на інноваційну діяльність.....	8
Маслов А. Теорії інтелектуального та людського капіталу в контексті інформаційної економіки	12
Дука А. Потенціал заощаджень та їх ресурсоутворююча роль у забезпеченні інноваційного розвитку економіки.....	16
Домбровський О. Тенденції глобалізації у трансформаціях суспільно-економічного розвитку	19
Скотний П. Проблемне "поле" сучасних теоретико-методологічних дискурсів: інноваційний підхід.....	22
Вірченко В. Еволюція підходів до визначення сутності та структурування інтелектуального капіталу	25
Балан В., Чулак О. Оцінювання об'єктів інтелектуальної власності у формуванні конкурентної стратегії підприємства.....	30
Оліх Л., Маслюківська А. Системно-функціональний підхід в управлінні інноваційною діяльністю підприємства.....	33
Овчаренко Т. Вибір цільових орієнтирів валютного курсу в контексті забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.....	36
Кухта П. Основні принципи та послідовність прийняття управлінських рішень в обґрунтуванні доцільності реальних інвестицій підприємств.....	41
Степанова А., Удод Є. Заощадження домогосподарств як важливий інвестиційний ресурс країни	45
Ситницький М., Варава Ю. Стратегічне маркетингове планування процесів просування інноваційної продукції на ринок	50
Петровська Т. Етапи підвищення ефективності функціонування вугледобувних підприємств на інноваційних засадах	54
Прилуцька І. Внутрішні та зовнішні фактори гальмування розвитку інноваційного підприємництва: світова практика та вітчизняні реалії	57

CONTENTS

Chervanyov D., Nazvanova L. Priority Areas of Open Innovation Concept Implementation in Ukraine	4
Zhylynska O., Bukalo A. Investment Intermediation and Its Impact on Innovation Activity	8
Maslov A. Theory of Intellectual and Human Capital in the Context of the Information Economy	12
Duka A. Potential of Saving and Its Resource Forming in Providing of Economy Innovative Development	16
Dombrovski O. Globalization Tendencies in Transformations of Social and Economic Development.....	19
Skotnyj P. Problematic Space of Contemporary Theoretical and Methodological Discourse: Innovative Approach	22
Virchenko V. Evolution of Approaches to Definition and Structurization of Intellectual Capital	25
Balan V., Chulak O. Intellectual Property Evaluation in the Formation of the Competitive Strategy of Enterprise	30
Olikh L., Maslyukivska A. System-Functional Approach in Enterprise's Innovation Activity Management.....	33
Ovcharenko T. A Choice of Special Purpose Reference in Rate of Exchange is in Context of Providing the Competitiveness in National Economy.....	36
Kukhta P. Basic Principles and Sequence of Management Decision-Making in Substantiating the Enterprises' Real Investments Expediency	41
Stepanova A., Udod E. Household Savings as an Important Investment Resource Country	45
Sitnitskiy M., Varava U. Strategic Marketing Planning of Innovative Products Promotion to Market	50
Petrovska T. Stages of Increase of Efficiency of Functioning of the Coal-Mining Enterprises on an Innovative Basis.....	54
Prylutska I. Internal and External Factors that Retard Development of the Innovative Entrepreneurship: Domestic Realities in the Global Context	57

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ВІДКРИТИХ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ

Розглянуто основні положення концепції відкритих інновацій. Проаналізовано передумови використання концепції відкритих інновацій в Україні та обґрунтовано пріоритетні напрями її реалізації.

Ключові слова: відкриті інновації, закриті інновації, концепція відкритих інновацій, бізнес-модель, інноваційна відкритість.

Рассмотрены основные положения концепции открытых инноваций. Проанализированы возможности использования концепции открытых инноваций в Украине и обоснованы приоритетные направления ее реализации.

Ключевые слова: открытые инновации, закрытые инновации, концепция открытых инноваций, бизнес-модель, инновационная открытость.

The key items of the open innovation concept are highlighted. The ways of using open innovation concept in Ukraine are analyzed and main directions of its implementation are defined.

Keywords: open innovation, closed innovation, open innovation concept, business-model, innovative openness.

Інноваційний розвиток економіки розглядається багатьма країнами як один зі шляхів економічного зростання й забезпечення конкурентоспроможності. Але, якщо протягом майже всього XX ст. переважала концепція розвитку інноваційної діяльності на основі традиційної інтеграційної моделі, в якій компанії досягали своїх конкурентних переваг за рахунок функціонування великих науково-дослідних лабораторій і розроблюваних ними технологій, що використовувались для створення нових продуктів, то вже наприкінці XX ст. спостерігалось зниження ефективності інноваційної діяльності, заснованої на використанні концепції закритих інновацій та принципів їх створення. Ця концепція отримала поширення за умов здійснення певних структурних змін, що привели до збільшення мобільності працівників, зайнятих у сфері НДДКР, зростання кількості фахівців із вищою освітою, появи приватного венчурного капіталу, скорочення часу виходу на ринок товарів та послуг, нарощування процесів економічної інтеграції та інтернаціоналізації господарської діяльності, розвиток глобалізації й поява нових інформаційно-комунікативних можливостей. Незважаючи на негативні впливи вказаних факторів, сьогодні спостерігається тенденція до зростання ролі зміщення акцентів у діяльності компаній на користь відкритих інновацій та особливої актуальності набуває реалізація концепції відкритих інновацій в Україні, яка має активізувати свою інноваційну діяльність і на основі цього підвищити рівень своєї конкурентоспроможності.

Аналіз досліджень у сфері відкритих інновацій, здійснений на основі проведеного російськими дослідниками огляду літератури за 2003–2011 рр., показав, що проблемам реалізації концепції відкритих інновацій приділено значної уваги на різних етапах її становлення та розвитку: їй присвячено близько 240 публікацій, які було надруковано у більш ніж 20 зарубіжних і вітчизняних періодичних виданнях. Кожна публікація віднесена до тієї чи іншої класифікаційної групи (державне і регіональне управління інноваціями, інноваційний бізнес, інфраструктурне забезпечення інновацій, інформаційні ресурси і технології, навчання й інновації, соціальна сфера, людські ресурси, крос-культурні взаємодії в глобальному середовищі, дослідження особливостей і меж застосування відкритих інновацій), що дає змогу визначити не тільки країни, вчені яких зробили найбільший внесок у розвиток концепції відкритих інновацій, але й країни, які тільки почали досліджувати цей напрямок. Так, найбільша кількість досліджень проводиться в США (19,8 %), Німеччині (15,5 %), Нідерландах (7,9 %) і Фінляндії (7,3 %), а саме у працях таких теоретиків та практиків, як: Г. Чесбро, який вперше сформулював теоретичні основи концепції відкритих інновацій; Н. Франке, М. Шрайбер, Е. вон Хіппель, Р. Кац, С. Томке, К. Кок, М. Торкеллі, В. Ванхавербеке, А. А. Тріфілова, І. Савицька [2].

Невирішеними раніше частинами загальної проблеми залишаються: аналіз передумов використання концепції відкритих інновацій, визначення факторів відкритості інновацій та обґрунтування пріоритетних напрямів реалізації концепції відкритих інновацій в Україні.

Метою цієї статті є розгляд основних положень концепції відкритих інновацій, аналіз передумов її формування і розвитку та обґрунтування пріоритетних напрямів її реалізації в Україні.

Традиційна модель розробки та реалізації інновацій, зміст якої полягає у використанні підприємством переважно власних дослідницьких підрозділів і компетенцій свого персоналу, сьогодні стає неефективною через те, що для багатьох завдань, на розв'язання яких підприємство витрачає величезні ресурси, вже отримано ефективні рішення за її межами. Ці рішення є доступними за порівняно невисокими цінами; не всі ідеї, що запропоновані дослідниками, використовуються підприємством; багато проектів, які воно відхиляє, насправді цінні, але не застосовуються всередині його, оскільки не відповідають обраній бізнес-моделі.

Відтак, можна виділити причини, які вплинули на зміщення акцентів у діяльності компаній на користь відкритих інновацій. Серед них [1]:

- інтенсивне поширення корисних знань між суб'єктами інноваційної діяльності;
- неможливість використання у виробництві великої кількості ідей через відсутність у компаній необхідних ресурсів і устаткування;
- втрата ідей, які компанії не зможуть використати на поточний момент;
- пряма залежність цінності ідеї або технології від типу бізнес-моделі, яка використовується компанією;
- необхідність активнішого залучення і поширення компаніями інтелектуальної власності, що, у свою чергу, забезпечить формування та розвиток відкритого ринку інтелектуальної власності.

Зазначені передумови призвели до створення відкритої інноваційної моделі. Порівняльна характеристика концепції відкритих інновацій і традиційного підходу наведена в табл. 1 [6].

Саме тому останнім часом зарубіжними та вітчизняними теоретиками, а також практиками інноваційного менеджменту багато уваги приділяється проблемам створення та реалізації відкритих інновацій.

До основних напрямів досліджень і досягнутих результатів у сфері відкритих інновацій належать роботи Генрі Чесбро, який вперше ввів у науковий категоріальний апарат термін "відкриті інновації" та сформулював теоретичні основи концепції відкритих інновацій, визначивши її як цілеспрямовану реалізацію різними організаціями припливу та відтоку знань з метою підвищення їх внутрішньої

інноваційної активності та розширення можливостей для реалізації інновацій у зовнішньому середовищі [5].

Логіка моделі відкритих інновацій, за Г. Чесбро, базується на надлишкових знаннях, які мають бути оперативно використані, аби компанія, яка їх отримала, спроможна була створити додаткову вартість. Таким чином, ця модель припускає, що за межами фірми існує достатньо потенційно корисних ідей (або технологій), і організаціям варто виступати як в якості активного покупця, так і продавця інноваційних ідей (технологій), які можуть бути реалізовані тільки за допомогою власних бізнес-моделей або бізнес-моделей інших організацій, що допоможуть управляти цінністю, реалізованою на основі інновації. Це

забезпечує синергетичний ефект, скорочення часу на розробку й впровадження інновацій, підвищення якості кінцевого продукту й задоволення споживачів за рахунок більш тісної взаємодії підприємств один з одним і споживачами. В умовах скорочення життєвого циклу технологій та продуктів це набуває особливої актуальності, оскільки набагато важливіше створити раціональну бізнес-модель, яка дала б змогу ефективно використовувати внутрішні та зовнішні інновації за допомогою механізмів ліцензування, трансферу технологій та стимулювання внутрішніх НДДКР для одержання частини цінності від використання зовнішніх інновацій.

Таблиця 1

Порівняння традиційної (закритої) інноваційної моделі та концепції відкритих інновацій*	
Принципи закритої інноваційної системи	Принципи концепції відкритих інновацій
Талановиті спеціалісти працюють на компанію	Необхідно взаємодіяти з талановитими спеціалістами, які працюють як у нашій компанії, так і за її межами
Щоб отримати прибуток від НДДКР, компанія повинна самостійно здійснювати розробки, розвивати та поставляти на ринок результати цієї роботи	Зовнішні НДДКР можуть створювати значні цінності; внутрішні НДДКР необхідні, аби отримати частину цих цінностей
Якщо компанія зробила певне відкриття, то вона може першою вийти з ним на ринок	Немає необхідності самим створювати оригінальні розробки, щоб отримати від них прибуток
Компанія, яка першою введе на ринок інноваційний продукт, перемагає в конкурентній боротьбі	Побудувати оптимальну бізнес-модель важливіше, ніж першим вивести інновацію на ринок
Якщо компанія створює значну частину кращих ідей у галузі, то вона перемагає в конкурентній боротьбі	Якщо компанія застосовує зовнішні та внутрішні ідеї повною мірою, то вона перемагає в конкурентній боротьбі
Компанія повинна контролювати свою інтелектуальну власність, аби конкуренти не скористалися нашими ідеями та прибутком на свою користь	Компанія має отримувати прибуток від використання іншими компаніями її інтелектуальної власності, а також купувати інтелектуальну власність інших компаній, якщо це сприятиме покращенню її бізнес-моделі

* Складено авторами на основі джерела [6].

Спираючись на концепцію Г. Чесбро, можна виділити низку вимог до формування ефективної моделі відкритих інновацій: формалізація інноваційного процесу в межах організації та визначення стратегічних цілей управління ним; інвентаризація інтелектуальних ресурсів і накопиченої інтелектуальної власності організації; трансформація інноваційного процесу в організації з метою розширення можливостей джерел нових ідей з одного боку, і можливих варіантів застосування результатів інноваційного процесу, з іншого.

Концепція відкритих інновацій визначає процес досліджень і розробок (ДіР) як відкриту систему, тобто будь-

яка компанія може залучати нові ідеї для створення нового продукту і виходу на ринок з цим продуктом не тільки за рахунок власних розробок, але й за рахунок співпраці з іншими організаціями. Тобто сьогодні компанії вступають у новий етап інноваційної діяльності, коли джерела їх інноваційного потенціалу знаходяться поза межами організації. Отже, залежно від учасників інноваційного процесу існують різні бізнес-моделі; використання однієї моделі не виключає використання інших.

Можна виділити необхідні компоненти інноваційних бізнес-моделей, що здійснюють суттєвий вплив на впровадження інновацій (рис. 1).

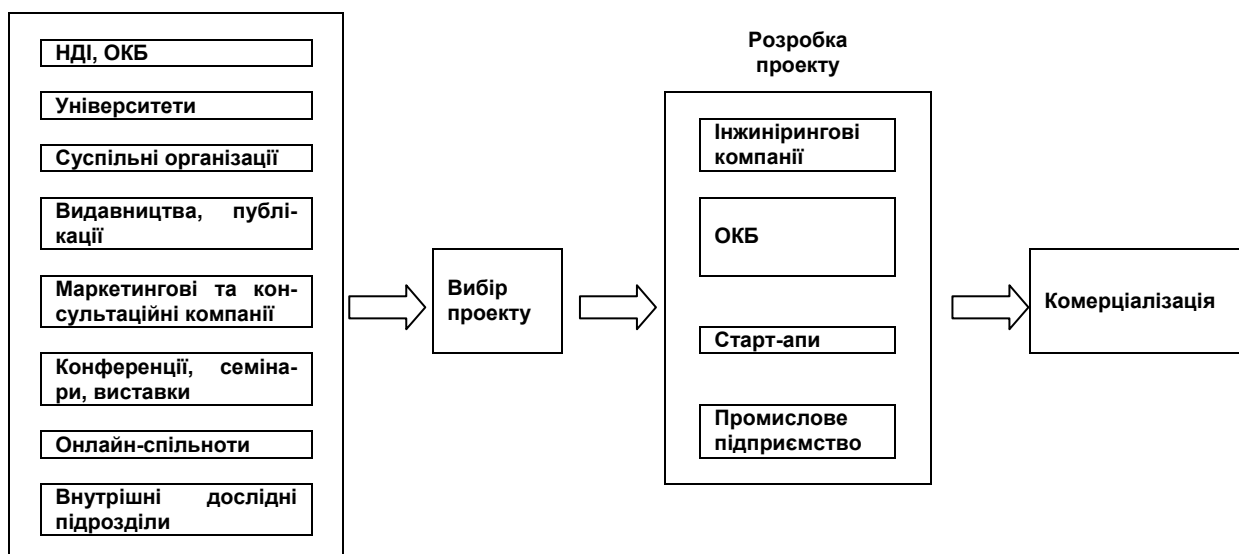


Рис. 1. Бізнес-модель заснована на принципах TQM і стандартах ISO*

* Розроблено авторами.

В Україні розповсюджений консультативний інжиніринг, що включає проектування, планування, авторський нагляд, експертизу, консультації. У той же час мало освоєний технологічний інжиніринг, що полягає в наданні замовникові технологій, на основі яких можна створювати бізнес-моделі реалізації інновацій, що поєднують організацію інвестування, одержання результатів НДДКР, проектування, створення об'єкту, супровід, контроль і аналіз силами різних учасників інноваційного процесу та різних інформаційних технологій. Порівняльний аналіз вітчизняної та міжнародної практик показує, що існує великий резерв для освоєння українськими підприємствами й організаціями міжнародного досвіду і стандартів взаємовідносин між постачальниками технологій та устаткування, інжиніринговими, фінансовими та інвестиційними організаціями.

Виділяють три основні завдання відкритих інноваційних систем: мотивація, інтеграція, ефективне використання інновацій. Також визначені чотири основні стратегії відкритих інновацій [1]:

1. Організація процесу досліджень і розробок (ДіР) шляхом об'єднання в загальний фонд.
2. Розробка окремих компонентів інноваційного продукту певними компаніями.
3. Вільний продаж розробок широкого застосування, які можна використовувати для створення різних інноваційних продуктів.
4. Значне скорочення рівня бюрократії у прийнятті рішень в інноваційній діяльності у великих компаніях.

Відкриті інновації – це підхід, який дає змогу отримувати максимальний прибуток від спільного створення та комерціалізації інноваційних проектів, передбачає, з одного боку, використання зовнішніх джерел винаходів і технологій для того, аби ефективно реалізувати свої проекти, з іншого – відкриття доступу до своїх винаходів і технологій, щоб одержати від їх реалізації максимальний прибуток. Тому відкриті інновації мають базуватися на таких принципах:

- перехід від використання винятково внутрішніх закритих розробок до використання зовнішніх знань;
- урахування того, що зовні, на ринку є безліч ідей, які можуть принести прибуток компанії;
- пріоритетність для компанії створення стійкої бізнес-моделі, яка дасть змогу отримати прибуток від відкриттів;
- ефективне використання як внутрішніх, так і зовнішніх ідей і розробок;
- визначення цілей для бізнес-процесу загалом та бізнес-цілей для кожного партнера зокрема;
- класифікація науково-дослідних можливостей кожної фірми; погодження бізнес-моделей компаній-учасників партнерства.

Виходячи з цього, до основних елементів (складових) концепції відкритих інновацій належать:

- виявлення основних змінних, які дають змогу зрозуміти та пояснити теорію відкритих інновацій, серед яких виділяють: інсорсінг (залучення технологій для розвитку внутрішніх інноваційних можливостей); аутсорсінг (технології, розроблені всередині організації з метою розвитку ринку та їх використання в зовнішньому середовищі); бізнес-моделі (що визначають, які продукти чи послуги будуть створені самою інноваційною фірмою, а які – ні);
- встановлення взаємозв'язків між змінними (інноваціями та стратегіями, раціональним розподілом ресурсів і побудовою мережі із зовнішніми партнерами);
- розкриття змісту змінних (системне бачення менеджерами способів вирішення питань про те, як зробити інноваційний процес більш відкритим);

▪ напрями та можливості використання результатів виконаних досліджень. Тут визначаються фактори, які забезпечують відкритість інноваціям. Серед них виділяють: базисні інновації, системні інновації, технічні стандарти, умови відповідності, технологічна і ринкова турбулентність, ситуативність, що пояснюється кількістю ситуацій, в яких теорія може знайти своє застосування.

Для ефективного функціонування відкритої інноваційної моделі потрібне створення партнерств для спільного проведення ДіР. Використання партнерств дає змогу створити оптимальну бізнес-модель, знизити витрати на НДДКР, збільшити обсяги випуску, а також створювати принципово нові ринки інноваційної продукції. Для цього компаніям потрібно визначити цілі для бізнес-процесу загалом, а також бізнес-цілі для кожного партнера; класифікувати науково-дослідні можливості фірм; погодити бізнес-моделі компаній-учасників партнерства. Згідно з логікою відкритих інновацій, компанії використовують зовнішні джерела винаходів і технологій для того, аби ефективно реалізовувати свої проекти, а, з іншого боку, відкривають доступ до своїх винаходів і технологій, аби одержати від їх реалізації максимальний прибуток. Технології відкритих інновацій довели свою ефективність у таких компаніях, як Nokia, IBM, Procter and Gamble [4].

Отже, відкриті інновації як модель управління нині все частіше використовуються в багатьох галузях економіки. У зв'язку з високою вартістю ДіР у відокремлених науково-дослідних лабораторіях, компанії все частіше концентруються на спільних розробках і створенні відкритих інноваційних центрів. На противагу цьому, компанії, що зосереджують свою увагу тільки на внутрішньому середовищі, неефективно використовують свої ресурси, дублюючи інноваційні розробки і, як наслідок, недоодержують значну частину прибутку, а результати ДіР, застаючись, передаються в архів; також існує ризик втрати розробників інноваційних ідей для компанії. Тому для усвідомленого переходу вітчизняних підприємств і організацій до функціонування на основі концепції відкритих інновацій першочерговою є розробка стратегії їх розвитку згідно із принципами відкритих інновацій. Така стратегія починається з аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища, виявлення загроз і можливостей, сильних і слабких сторін і дає змогу оцінити ступінь інноваційної відкритості компанії. Під інноваційною відкритістю будемо розуміти організацію інноваційної діяльності компанії як спільну зі споживачами й постачальниками, університетами та державними лабораторіями, стартапами й галузевими консорціумами з ДіР, створення й просування на ринок інноваційних продуктів і технологій на принципах концепції відкритих інновацій та застосування відкритих бізнес-моделей.

За концепцією Г. Чесбро, інноваційна відкритість компанії повинна розглядатися через призму функціональних підрозділів компанії у таких сферах, як: управління персоналом, управління НДДКР й інтелектуальною власністю, формування конкурентних переваг (які входять до переліку основних цілей в ефективному інноваційному розвитку підприємств та організацій) [3].

Так, у сфері управління персоналом кількісний показник інноваційної відкритості компанії розраховується як коефіцієнт відкритості кадрового складу ($K_{\text{ВКС}}$), зайнятого НДДКР і вказує на частку персоналу НДДКР, з якою здійснюється наукове співробітництво за межами організації ($N_{\text{позашт.}}$) стосовно загальної кількості

працівників організації ($N_{\text{заг.}}$), зайнятих НДДКР. Коефіцієнт обчислюється за формулою

$$K_{\text{вкс}} = \frac{N_{\text{позашт.}}}{N_{\text{заг.}}} \quad (1)$$

Чим ближче значення цього коефіцієнта до одиниці, тим більш відкритою є організація до взаємодії із професійно підготовленими дослідниками за її межами.

В управлінні НДДКР рівень відкритості організації можна розрахувати за допомогою коефіцієнта прибутковості використання зовнішніх НДДКР за формулою

$$K_{\text{пр. зовн. НДДКР}} = \frac{P_{\text{зовн. НДДКР}}}{P_{\text{заг. НДДКР}}} \quad (2)$$

Цей коефіцієнт показує, яка частка загального прибутку від використання НДДКР формується за рахунок прибутку отриманого від застосування зовнішніх НДДКР ($P_{\text{зовн. НДДКР}}$). Чим ближче вона до одиниці, тим більш відкритою є організація до використання зовнішніх ідей для одержання власного прибутку.

В управлінні інтелектуальною власністю пропонується обчислювати коефіцієнт прибутковості від реалізації інтелектуальної власності, який визначається за формулою

$$K_{\text{пр. ін. вл.}} = \frac{P_{\text{реал. ін. вл.}}}{P_{\text{заг.}}} \quad (3)$$

Коефіцієнт показує, наскільки організація відкрита для використання її інтелектуальної власності іншими інноваційно орієнтованими підприємствами й організаціями. Так само обчислюється коефіцієнт придбання інтелектуальної власності у інших організацій.

В управлінні конкурентоспроможністю може бути розрахований коефіцієнт співвідношення кількості зовнішніх і внутрішніх НДДКР за такою формулою:

$$K_{\text{зовн. до внутр. НДДКР}} = \frac{N_{\text{зовн. НДДКР}}}{N_{\text{внутр. НДДКР}}} \quad (4)$$

Якщо значення цього коефіцієнта більше одиниці, це свідчить про те, що організація використовує зовнішні інноваційні розробки; якщо значення цього коефіцієнта менше одиниці, то це вказує на орієнтованість організації на модель закритих інновацій.

Виходячи з цього, спробуємо сформулювати найбільш важливі фактори, від яких залежить інноваційна відкритість компанії:

- у сфері управління персоналом: ведення спільних проектів; ДіР із зовнішніми організаціями та фахівцями (дослідниками); розробка окремих компонентів інноваційного продукту (послуги) окремими компаніями;
- в управлінні НДДКР: використання електронних баз даних для пошуку й відбору зовнішніх НДДКР; вивчення та впровадження вітчизняного й міжнародного досвіду управління інноваціями у найбільш різноманітних сферах життєдіяльності; вивчення та використання передового досвіду і технологій вітчизняних та зарубіжних постачальників і партнерів; участь у національних та міжнародних виставках і конференціях; виявлення нових сфер застосування й прихованих технологічних резервів отримання НДДКР;
- в управлінні інтелектуальною власністю: реалізація компанією будь-яких отриманих інноваційних розробок за будь-яких умов усередині компанії та за її межами; прямий та зворотний трансфер технологій на основі ліцензійних угод; придбання компанією інтелектуальної власності, що відповідає її бізнес-моделі; формування й управління портфелем паралельно виникаючих (не ключових) ідей;
- в управлінні конкурентоспроможністю: управління інноваціями як однією з функцій бізнесу; повноправна

участь служби маркетингу в інноваційному процесі; реалізація управління інноваціями й інтелектуальною власністю в кожній бізнес-одиниці; проактивний пошук компанією інновацій за своїми межами; важлива роль постачальників і споживачів в інноваційному процесі; використання компанією як внутрішніх, так і зовнішніх (спільних) НДДКР; управління інтелектуальною власністю як повноцінним активом (фінансовим, стратегічним).

Таким чином, основні висновки з нашого дослідження стосуються питань, що пов'язані з просуванням парадигми відкритих інновацій у менеджмент організацій. Можна виділити такі пріоритетні напрями реалізації цієї концепції:

- у сфері створення інновацій це – формування стратегії організацій (університетів) на принципах відкритості; розробка організаційних моделей реалізації відкритих інновацій; створення стратегічних альянсів між університетами та підприємствами; впровадження відкритих інноваційних технологій у систему навчання;
 - у сфері побудови раціональної бізнес-моделі та забезпечення ефективності управлінських рішень це – виявлення можливостей використання концепції відкритих інновацій великими та малими підприємствами; використання ресурсних підходів до формування ефективних інноваційних стратегій на принципах відкритості; оцінка інноваційної відкритості й готовності науково-дослідних установ, підприємств і організацій до розвитку на принципах відкритих інновацій; використання стратегії відкритих інновацій для просування вітчизняних технологій як на внутрішні, так і зовнішні ринки; державна підтримка створення мереж відкритих інновацій;
 - у сфері інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності це – створення організаційних, технічних і технологічних умов розвитку господарюючих суб'єктів шляхом створення віртуальних співтовариств відкритого типу; розвиток корпоративних Інтернет-порталів як інструментів реалізації концепції відкритих інновацій; формування кількісних методів оцінки готовності організації до переходу на принципи відкритих інновацій; виявлення ефективних бізнес-моделей;
 - у сфері регіональної інноваційної діяльності це – трансформація інноваційної діяльності в регіонах до відкритості інновацій; інтеграція науки, бізнесу, держави на принципах регіональної відкритої інноваційної платформи; територіальна концентрація суб'єктів інноваційної діяльності; розробка оптимальних механізмів інтеграції та взаємодії всіх учасників інноваційної системи на принципах відкритості; управління інтелектуальним капіталом регіону в умовах відкритої економіки та ін.
- Отже, визначення пріоритетних напрямів у сфері відкритих інновацій в Україні та їх успішна реалізація забезпечать стійкий розвиток інноваційної діяльності та підвищать глобальний рівень конкурентоспроможності країни в глобальному середовищі.

1. Андреев А. А. Открытые инновации [Электронный ресурс] / А. А. Андреев // Сборник научных статей. – СПб. : Институт бизнеса и права, 2008. – Режим доступа : <http://www.ibl.ru/konf/041208/2.5.html>. – Название с экрана. 2. Герасимова Н. Н. Открытые инновации : обзор теории и практики на основе анализа литературы 2003–2010 гг. / Н. Н. Герасимова // Инновации. – 2011. – № 3 (149). – С. 72–84. 3. Трифилова А. А. Открытые инновации – парадигма современного инновационного менеджмента / А. А. Трифилова // Инновации. – 2008. – № 1. 4. Чесбро Г. Открытые бизнес-модели. IP-менеджмент [Текст] : [монография] / Г. Чесбро. – М. : Поколение, 2007. – 352 с. 5. Чесбро Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий [Текст] : [монография] / Г. Чесбро. – М. : Поколение, 2007. – 336 с. 6. Mauko Z. Open Innovation New R&D Paradigm for Pharmaceutical [Electronic source] / Z. Mauko ; Open Innovation for Pharmaceutical Industry. – Access mode to a resource : <http://www.scribd.com/doc/20758485>. – Title from the monitor.

УДК 330.322:330.341

О. Жилінська, канд. екон. наук, доц., КНУ імені Тараса Шевченка,
А. Букало, асп., КНУ імені Тараса Шевченка

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Визначено основних інвестиційних посередників у країнах з ринково-орієнтованим та банківсько-орієнтованим типом розвитку. Проаналізовано світовий досвід залучення ресурсів інвестиційними посередниками у корпоративний сектор економіки.
Ключові слова: інвестиційні посередники, інвестиції, інноваційна діяльність, венчурні фонди, інвестори.

Определены основные инвестиционные посредники в странах с рыночно-ориентированным и банковско-ориентированным типом развития. Проанализирован иностранный опыт привлечения ресурсов инвестиционными посредниками в корпоративный сектор экономики.

Ключевые слова: инвестиционные посредники, инвестиции, инновационная деятельность, венчурные фонды, инвесторы.

The main investment intermediaries in countries with market-oriented and banking-oriented type of development are indicated. International experience involving resource investment intermediaries in corporate sector of economy is studied.

Keywords: investment intermediaries, investment, innovative activity, venture funds, financial intermediaries, investors.

Досвід розвинених країн свідчить, що конкурентоспроможність економіки, у першу чергу, визначається наукоємністю виробництва. На сучасному етапі трансформації індустріальної економіки в постіндустріальну інновації перетворюються на домінуючий фактор розвитку, їх ефективне фінансування уможливорює інститут інвестиційного посередництва. Однією з найактуальніших проблем національної економіки на шляху до економічного зростання є пошук та акумуляція джерел фінансування інноваційної діяльності. Реалії національної економіки свідчать, що нагальною проблемою є наростаючий розрив циклу "фундаментальні дослідження – розробки – комерціалізація знань у виробництві", що призводить до домінування типу виробництва задля виживання, а не задля розвитку. Отже, нині до 75 % вітчизняного наукового потенціалу використовується для підтримки вже досягнутого науково-технічного рівня економіки, лише незначна частина орієнтована на цілі оновлення та прискорення розвитку, які відповідають сучасному рівню наукових знань.

Залучення та акумуляція фінансових ресурсів інвестиційними посередниками для розвитку інноваційної діяльності підприємств корпоративного сектору як розвинених країн, так і країн, що розвиваються, значною мірою залежить від ефективної економічної політики, яка покликана створювати необхідні передумови для зростання кількості інвестиційних посередників, становлення об'єктів інфраструктури ринків капіталів, підвищення її ефективності та зростання обсягів інноваційної продукції. За сприятливих умов інвестиційні посередники можуть стати запорукою економічного поступу країни шляхом акумуляції фінансових ресурсів та їх трансформації в інвестування інноваційної діяльності насамперед корпоративного сектору.

Для створення складних технічних систем, підприємствам, що провадять інноваційну діяльність, необхідні не лише принципово нові ідеї та достатній час для їх втілення в життя, але й фінансові ресурси. Активну роль у вирішенні цієї проблеми може відіграти інститут інвестиційного посередництва, оскільки значні успіхи країн, які обрали інноваційну модель розвитку національних економік, пов'язані із залученням фінансових ресурсів через діяльність інвестиційних посередників.

Розвиток інноваційної діяльності на основі залучення додаткових фінансових ресурсів посередників розглядається в працях як іноземних, так і вітчизняних вчених, зокрема Л. Л. Антоноука, Ю. М. Бажала, В. Д. Базилевича, П. Друкера, П. Н. Завліна, М. І. Крупки, Н. Ю. Пікуліної, А. М. Поручника, П. Самуельсона, Д. М. Черваньова, У. Шарпа та ін. Однак більш детально дослідження цієї

проблематики вказує на відсутність комплексних досліджень у контексті особливостей становлення посередництва в інвестуванні інноваційної діяльності підприємств корпоративного сектору.

Хоча дослідження розвитку інвестиційної діяльності в інноваційній сфері є актуалізовані в сучасній економічній науці, проте діяльність інвестиційних посередників як джерела інвестиційних ресурсів для наукоємних виробництв є недостатньо дослідженою як окреме явище.

Мета цієї статті – проаналізувати діяльність інвестиційних посередників у активізації інноваційної діяльності

Інноваційні процеси в національній економіці ще не набули вагомих масштабів, кількість підприємств, що впроваджують інновації, зменшується з кожним роком і становить зараз 12–14 %, що менше в 3–4 рази, ніж в інноваційно-розвинених країнах, а показник наукоємності промислового виробництва в Україні становить 0,3 %, що на порядок менше від світового рівня [6, с. 11]. Основним показником низького рівня наукоємності вітчизняного виробництва виступає дефіцит фінансових ресурсів та непослідовна державна інноваційна політика. Найбільш інформативну оцінку стану інноваційного розвитку України в розрізі ключових факторів, що його визначають, можна отримати на основі використання індикаторів Європейського інноваційного табло (ЄІТ), до яких відносяться п'ять груп індикаторів: "рушійні сили інновацій", "створення нових знань", "інновації та підприємництво", "індикатори застосування інновацій", "інтелектуальна власність". Для об'єктивної оцінки стану інноваційного розвитку України важливе значення має визначення її відносної позиції в межах країн ЄС за допомогою Європейського інноваційного індексу та ЄІТ. За ЄІТ Україна перебуває в останній за рівнем інновативності, четвертій, групі – "країни, що рухаються навіздогін" зі значенням індексу 0,23 (див. табл. 1 [6, с. 72]). Цю групу складають: Угорщина, Росія, Україна, Латвія, Польща, Хорватія, Греція, Болгарія, Румунія, Туреччина. Порівняно з іншими країнами ЄС, відставання України становить: від "країн-лідерів" – майже у 3 рази (Швеція), від "країн-послідовників" – у 2 рази (Велика Британія), від "помірних інноваторів" – у 1,6 рази (Норвегія). Ранжування країн на основі цього комплексного індикатора інноваційного розвитку має цінність у тому плані, що цей показник визначає, наскільки економічне зростання країни базується на інноваціях, що в термінах ЄІТ розуміються в ширшому контексті, ніж просто технологічні нововведення. Окрім ДІР та технологій, вони охоплюють показники технологічних дифузій, показники поширення нових знань і ступінь використання інформаційних технологій.

Таблиця 1

Рівень інноваційного розвитку в розрізі країн за значенням інноваційного індексу в 2010 р.*

Країна	Значення індексу	Країна	Значення індексу
1 група: країни-лідери		3 група: країни – "помірні інноватори"	
Швеція	0,68	Норвегія	0,35
Фінляндія	0,64	Чехія	0,32
Швейцарія	0,61	Італія	0,30
Японія	0,61	Португалія	0,28
США	0,59	Іспанія	0,27
Данія	0,57	Литва	0,26
Німеччина	0,54	4 група: країни, що йдуть навздогін	
Люксембург	0,51	Угорщина	0,24
2 група: країни-"послідовники"		Росія	0,23
Велика Британія	0,48	Україна	0,23
Ізраїль	0,48	Латвія	0,22
Франція	0,45	Польща	0,21
Нідерланди	0,44	Хорватія	0,20
Бельгія	0,44	Болгарія	0,19
Австрія	0,43	Румунія	0,16

* Джерело: [6, с.72].

Залежно від ролі інвестиційних посередників, на інвестиційному ринку виділяють банківсько-орієнтовану та ринково-орієнтовану модель. Для ринково-орієнтованої моделі характерні такі риси: високий рівень розвитку ринку капіталу; заощадження індивідуальних інвесторів спрямовується безпосередньо у виробництво або через інститут інвестиційного посередництва; комерційні банки задовольняють потреби корпоративного сектору, головним чином, у короткостроковому кредиті; наявність великої кількості посередників та високий ступінь спеціалізації інвестиційних посередників. Банківсько-орієнтована модель характеризується такими ознаками: порівняно низький рівень розвитку ринку капіталів, а особливо ринку ризикового капіталу; заощадження трансформуються у форму короткострокових і довгострокових кредитів через розвинену мережу комерційних банків та інших депозитних інститутів; комерційні банки, зазвичай, не мають обмежень у виборі вкладень (портфель банку) і контролі за діяльністю підприємств корпоративного сектору; переважають універсальні посередники, зокрема банки; характерна банківська модель ринку цінних паперів; обмежена кількість інвестиційних посередників; універсальна банківська система.

Ринково-орієнтовану модель сформовано у відповідні періоди у США, Великій Британії, Канаді, Австралії, а також Мексиці, Туреччині; банківсько-орієнтовану – у Німеччині, Австрії, Франції, Бельгії, Італії, Португалії, Іспанії, Фінляндії, Норвегії (континентальній Європі) та в Індії й Індонезії [11, с. 38]. Подібну модель обрала більшість країн Центрально-Східної Європи. Ринково-орієнтована фінансова система може функціонувати за умови розвиненого "законного примусу" і захищених прав власності. Тому країни з трансформаційною економікою, де законодавча та інституційна інфраструктура перебуває на етапі формування, створюють банківсько-орієнтовану фінансову систему. Риси відповідної моделі можуть проявлятися в одних країнах більш виражено, а в інших – частково. На сучасному етапі спостерігається тенденція до зближення цих двох моделей, відтак окремі економісти виділяють змішану модель, де поєднуються риси двох попередніх. До країн, в яких сформувалась змішана модель, відносять Ірландію, Нідерланди, Японію, Швейцарію, Данію та Швецію, а також Нову Зеландію, Таїланд та Філіппіни [11, с. 39].

Обрана модель банківської системи певною мірою визначає специфіку джерел фінансування корпоративного сектору, ступінь сформованості фондового ринку та його структуру, від якої, у свою чергу, залежить становище інвестиційних посередників. У США, де сформувалась

сегментна модель, краще розвинений фондовий ринок, важливим джерелом залучення капіталу для підприємств є цінні папери. У більшості країн Європи з універсальними банківськими системами банківський кредит відіграє значно більшу роль, ніж ринкові форми фінансування інвестицій; ринок цінних паперів за кількістю й обсягами проведених операцій поступається американському, він організований на основі банківської моделі, де головними фінансовими посередниками є універсальні комерційні банки.

Структура інвестиційних посередників США у другій пол. XX ст. зазнала суттєвих змін у контексті зменшення частки депозитних інститутів. До цього призвів розвиток недержавних пенсійних фондів, що вплинуло на загальні активи договірних ощадних інститутів, які зросли майже у 30 разів (з 423 млрд дол. США у 1970 р. до 12,3 трлн дол. США у 2000 р. [10, с. 39]). Основною причиною такого бурхливого розвитку стало підвищення рівня довіри населення до недержавних пенсійних фондів та їх вища прибутковість порівняно з банківськими депозитами, головним джерелом вкладів індивідуальних інвесторів у більшості країн. Так, у США у I кварталі 2010 р. понад 50 % простих акцій належало фінансовим інститутам, з них частка взаємних фондів та фондів інших видів становила близько 24 %.

Структура інвестиційного посередництва у корпоративному секторі європейських країн дещо вирізняється (див. табл. 2 [9]).

Однією з найрозвиненіших систем інвестиційного посередництва у корпоративному секторі Європи є система Великої Британії, для якої притаманний високий рівень спеціалізації інвестиційних посередників недержавного типу. До інвестиційних посередників у Великій Британії відносяться інститути банківського і небанківського секторів. Інститути банківського сектору поділяються на депозитні банки, облікові дома, акцептні дома, іноземні банки. Депозитні банки, у свою чергу, поділяються на клірингові дома, торгові дома та фінансові дома. До інститутів небанківського сектору належать договірні ощадні інститути, інвестиційні інститути та депозитні інститути. До договірних ощадних інститутів відносяться страхові компанії та недержавні пенсійні фонди. До інвестиційних інститутів належать юнітрасти, інвестиційні компанії, інвестиційні трасти, фінансові корпорації, венчурні фонди. Депозитні інститути, у свою чергу, поділяються на будівельні товариства та кредитні спілки [1, с. 100].

Таблиця 2

Розподіл активів за інституційними секторами в Європі у 2010 р.*

Вид активів	Домо-господарства	Нефінансові корпорації	Фінансові корпорації	Страхові компанії та пенсійні фонди	Державний сектор	Інший світ
Сукупні активи, млрд євро	18332	16725	33811	14164	3515	16251
у %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі:						
Грошові кошти та депозити, млрд євро	6510	1830	10246	2168	722	3971
у %	35,5	10,9	30,3	15,3	20,5	24,5
Короткострокові зобов'язання, млрд євро	40	173	628	321	26	809
у %	0,2	1,0	1,9	2,3	0,7	4,9
Довгострокові зобов'язання, млрд євро	1357	220	6461	2299	353	3557
у %	7,4	1,3	19,1	16,2	10,1	21,9
Кредити, млрд євро	69	3104	13070	3795	496	1816
у %	0,4	18,6	38,7	26,8	14,1	11,2
Акції, млрд євро	4192	7367	1967	5341	1289	5447
у %	23,0	44,1	5,8	37,7	36,7	33,5
Інші активи, млрд євро	487	3886	1029	240	626	462
у %	33,5	24,1	4,2	1,7	17,9	4,0

* Джерело: [9].

Однією з найрозвиненіших банківсько-орієнтованих систем є німецька, де комерційні банки виконують як кредитні, так і трансформаційні функції. А класичні інвестиційні інститути (інвестиційні фонди) не мають окремого законодавства і регулюються тією ж законодавчою базою, що і комерційні банки. Це обумовлює досить специфічні умови існування інвестиційного посередництва у цій країні.

Щодо Росії, то розвиток посередництва відбувався в той самий період, що і в Україні, і загалом тенденції їх становлення мають багато спільних рис. Проте існують і деякі переваги порівняно з українською практикою, тому досвід Росії щодо розвитку інвестиційного посередництва є досить показовим для України.

Одними із найактивніших інвестиційних посередників в інвестуванні інноваційної діяльності у світі є венчурні фонди. Загалом венчурні фонди зародились відразу після Другої світової війни у США, на 30 років раніше, ніж у будь-якій іншій країні. Першим етапом розвитку венчурного фінансування в США можна вважати створення у 1946 р. Американської компанії досліджень і розвитку (ARD), яка спеціалізувалась на портфельних інвестиціях. Згідно з розвідками Національної асоціації венчурного капіталу США та аналітичного центру "Global Insight", американські компанії, які у своїй діяльності використали венчурний капітал у період з 1970 по 2005 рр., створили 10 млн нових робочих місць, і зараз у них зайнято 9 % робочої сили приватного сектору США. У 2005 р. доходи американських компаній, які отримали венчурне інвестування, становили 2,1 трлн дол. або 16,6 % ВВП США. Більшість корпорацій, що входять до першої сотні найбільших світових компаній, постані завдяки венчурному капіталу (зокрема йдеться про Microsoft, Cisco). Венчурні інвестиції у країнах ЄС склали 9 млрд дол. США [4, с. 101, 112].

Зважаючи на ефективність залучення інвестицій в інноваційну діяльність через венчурні фонди, останні бурхливо розбудовувалися у всіх розвинених країнах світу. Частку інвестицій, здійснених венчурними фондами, у ВВП у розрізі країн показано на рис. 1.

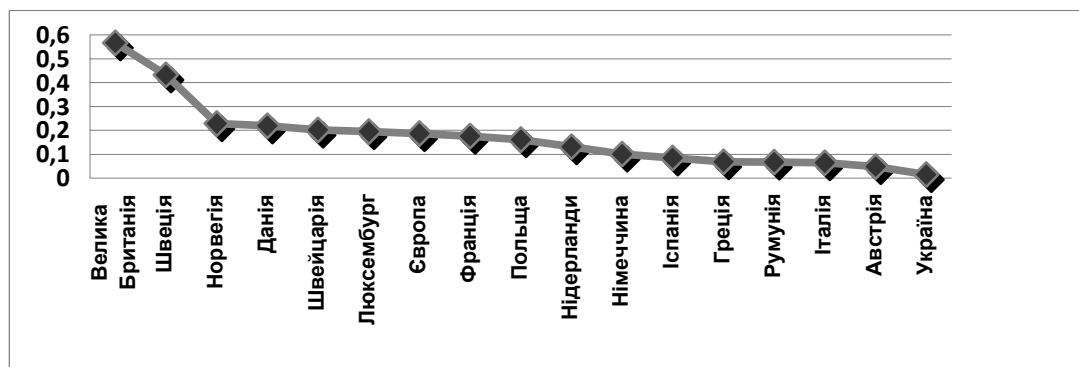


Рис. 1. Частка інвестицій венчурних фондів у ВВП країн світу, 2009, %*

* Джерело: [9].

Водночас існують деякі відмінності залучення венчурного капіталу в США та Західній Європі, а саме:

- у США інвестують капітал у нові технології (фірми, засновані на основі інноваційних технологій, отри-

мують близько 60 % венчурних інвестицій), в Європі венчурні інвестиції спрямовуються до розвинених секторів промисловості, транспорту, зв'язку;

- на відміну від структури галузевих переваг у США, європейські венчурні фонди більше диверсифіковані й розміщують інвестиції практично в усіх секторах економіки;

- у США венчурні інвестори інвестують в інноваційні компанії на початкових етапах їх розвитку (*start-up*), у Західній Європі надають перевагу менш ризиковим інвестиціям;

- у Західній Європі, подібно до США, не існує поділу на власне фонди й фонди прямих інвестицій;

- співвідношення венчурного капіталу й капіталу прямих інвестицій у Західній Європі – 1:1, тоді як у США це відношення близьке до 1:5;

- головними інституціональними інвесторами європейського венчурного капіталу (за винятком Великої Британії та Польщі) є банки, у США – це страхові компанії, пенсійні фонди та приватні особи [3, с. 57];

- у Західній Європі порівняно з США вища питома вага банківських структур у венчурному бізнесі, що частково пояснює орієнтованість західноєвропейських інвесторів на традиційні та менш ризикові проекти.

Останнім часом значного поширення венчурний бізнес отримав не тільки в країнах Західної Європи, але й в Японії, Китаї, Республіці Корея, Сінгапурі, Ізраїлі. Країни Східної Європи значно відстають від західноєвропейських держав за рівнем розвитку ринку венчурного

капіталу. На початкових етапах ринкової трансформації їх економік тут були відсутні інститути, які б забезпечувались необхідними для реалізації ризикових вкладень методами, стандартними для західних країн. Інвестиції, головним чином, здійснювались у традиційній кредитній формі. Водночас ринок венчурного капіталу в країнах Східної Європи та країнах колишнього СРСР має широкі можливості для подальшого зростання.

Отже, можна визначити, що для кожної країни притаманні свої моделі становлення інституту інвестиційного посередництва та акумулювання інвестицій в інноваційну діяльність, проте рівень його розвитку різний. У більшості країн світу основним показником рівня інвестування в інноваційну діяльність є наукоємність ВВП, що визначається як частка витрат на науку у ВВП. Так, у 2008 р. наукоємність ВВП Європейського Союзу становила 1,9 %, проте відповідно до Лісабонської стратегії цей показник має бути доведений до рівня 3 %. Серед країн ЄС лише Швеція та Фінляндія перевищили 3 % позначку. Наукоємність в Японії становила 3,4 %, Кореї – 3,0 %, США – 2,67 %, що є вищим за показники ЄС [5, с. 167]. На рис. 2. показано рівень наукоємності ВВП країн Європи та країн, утворених після розпаду СРСР.

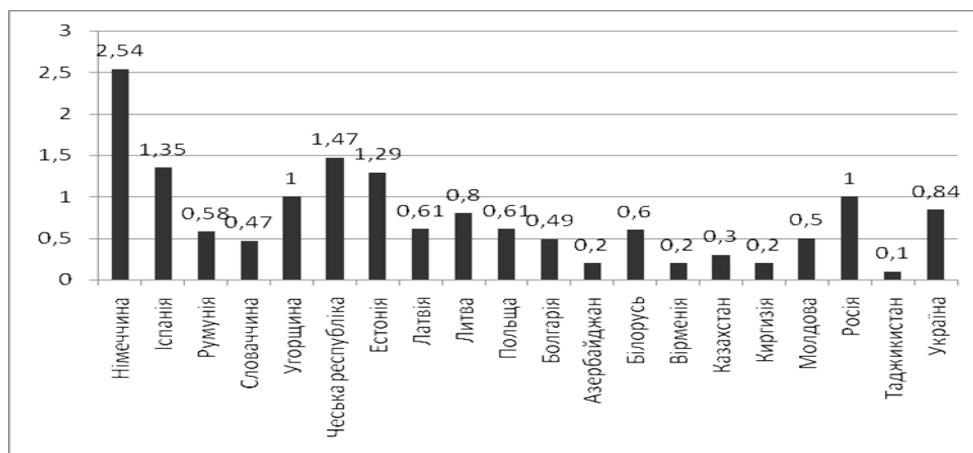


Рис. 2. Наукоємність ВВП, %*

* Джерело: [5, с. 168].

Використання досвіду розвинених країн для розвитку інвестиційного посередництва в Україні можливе завдяки розробленим рекомендаціям Європейської асоціації венчурного капіталу (EVCA) щодо напрямів розвитку стимулювання динамічного підприємництва та відповідного управління: забезпечення конкурентоспроможного ринку акцій; розвиток і спрямування джерел довгострокових капіталовкладень; податкові пільги для інвестицій в акції приватних компаній, що провадять інноваційну діяльність [7, с. 57].

З огляду на зростаючу роль інвестиційного посередництва в заохоченні інновацій, ОЕСР розроблено заходи, що рекомендується вжити урядам країн для розвитку інвестиційних ринків, майже всі вони актуальні і для України:

- створення середовища для інвестування: уряди можуть створити фіскальні та законодавчі умови, що стимулюють пропозицію інвестиційного капіталу, включаючи заходи щодо заохочення довгострокових інвестицій пенсійними та страховими фондами, податкові пільги під час інвестування;

- зниження рівня ризику для інвесторів: уряди можуть стимулювати створення інвестиційних посередників, орієнтованих на інвестиції в технології, шляхом податкових пільг, фінансування нових технологій на ранньому етапі, покриття частки втрат за інвестування й фінансування технічної експертизи технологій;

- підвищення ліквідності: уряди можуть полегшити вихід інституціональних інвесторів, які вклали гроші на початкових стадіях реалізації інноваційних проектів шляхом спрощення процедури реінвестування та заохочення створення вторинних фондових ринків;

- заохочення підприємництва: уряди можуть виступити з ініціативами щодо стимулювання інвестицій у проекти високих технологій на ранніх стадіях, включаючи податкові важелі, які знижують ризики, схеми кредитування, пов'язані з ліцензійними відрахуваннями та інформаційним обслуговуванням.

Таким чином, пошук джерел капіталу для фінансування інноваційного розвитку та особливо – наукоємного виробництва є найактуальнішою проблемою для України. Адже для того, щоб створювати складні технічні системи, винахідникам необхідні не лише принципово нові ідеї та тривалий час для їх втілення в життя, але й фінансові ресурси. Потрібна також інфраструктурна підтримка всього інноваційного процесу, що здатна забезпечити розробників матеріальними та фінансовими ресурсами на весь період роботи – від появи ідеї до масового виробництва наукоємної продукції. Активну роль у вирішенні цієї проблеми може відіграти інститут інвестиційного посередництва, оскільки значні успіхи країн, які обрали інноваційну модель розвитку національних економік, пов'язані з його залученням як механі-

зму акумулювання інвестицій у розвиток інноваційної діяльності підприємств корпоративного сектору.

Світовий досвід свідчить про те, що активний розвиток інвестиційних посередників сприяє випереджальному розвитку економіки та формує передумови для стійкого економічного зростання. Особливу актуальність для України має стимулювання розвитку інвестиційного посередництва, завдяки якому можливе якнайшвидше впровадження інновацій, а, отже, оновлення більшості галузей національної економіки. Покращення економічного становища України, досягнення високої конкурентоспроможності на світовому ринку, поступове забезпечення необхідних темпів імпортозаміщення, ефективного використання всіх ресурсів може бути досягнуто за допомогою переходу на інноваційний шлях розвитку та активізації інституту інвестиційного посередництва.

1. Ватаманюк З. Г. Небанківські фінансові інститути у країнах Західної Європи / З. Г. Ватаманюк, О. Л. Дорош // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 98–106. 2. Жилинская О. И., Букало А. Н. Венчурные фонды как инвестиционные посредники / О. И. Жилинская, А. Н. Букало // Инновации. – СПб., 2011. – Вып. 05 (151). – С. 35–40. 3. Ковалишин П. Венчурне інвестування. Повернення до реалізму в США та Європі / П. Ковалишин // Економіст. – 2005. – № 1. – С. 54–57. 4. Ленчук Е. Б. Инвестиционные аспекты инноваци-

онного роста : мировой опыт и российские перспективы / Е. Б. Ленчук, Г. А. Власкин. – М. : Книжный дом "ЛИБРОКОМ", 2009. – 288 с. 5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2009 р. : Статистичний збірник / Державний комітет статистики України / [Л. В. Калачова (підготув.).] – К. : Держкомстат України, 2010. – 347 с. 6. Проект стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс] // Портал Дніпровського регіонального центру інноваційного розвитку : [сайт]. – 2011. – 87 с. – Режим доступу до ресурсу : www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc. – Назва з екрану. 7. Смелянская Т., Бойчук Ю. Перспективи розвитку венчурного інвестування в Україні / Т. Смелянская, Ю. Бойчук // Наука й економіка. – Хмельницький. – 2006. – № 2. – С. 54–59. 8. Цінні папери : підруч. / [В. Д. Базилевич, В. М. Шелудько, Н. В. Ковтун та ін.]; за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2011. – 1094 с. 9. Euro Area Accounts. Integrated economic and financial accounts by institutional sector [Electronic resource] / Traders. – 2011. – Access mode to a resource : http://traders.net.ua/load/obzory_po_ekonomike_sng/14. – Title from the monitor. 10. Hubbard R. Glenn. Money, the Financial System, and the Economy / R. Glenn Hubbard. – [4th Edition]. – Pearson Education. – 2002. – 771 p. 11. Kotaro Tsuru. Finance and Growth Some theoretical considerations, and review of the empirical literature / Tsuru Kotaro // ECO / WKP. – 2000. – № 1. – P. 1–53. 12. Private Equity Investments as % of GDP in 2009 (Market Statistics) / European Private Equity and Venture Capital Association. – 2011. – Access mode to a resource : http://www.evca.eu/uploadedFiles/Home/Knowledge_Center/EVCA_Research/Statistics/4_3_Investment/YB10_Private_equity_investment_as_a_percentage_of_GDP.pdf. – Title from the monitor.

Надійшла до редколегії 12.10.11

УДК 330.837

А. Маслов, канд. екон. наук, доц., докторант, КНУ імені Тараса Шевченка

ТЕОРІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ТА ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В КОНТЕКСТІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто зміст і структуру теорії інтелектуального капіталу та її зв'язок із теорією людського капіталу в процесі становлення теорії та практики інформаційної економіки.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, людський капітал, теорія інтелектуального капіталу, теорія людського капіталу, теорія інформаційної економіки.

В статье рассмотрены содержание и структуру теории интеллектуального капитала, ее связь с теорией человеческого капитала в процессе становления теории и практики информационной экономики.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, человеческий капитал, теория интеллектуального капитала, теория человеческого капитала, теория информационной экономики.

This article examined the content and structure of the theory of intellectual capital and its relation with the theory of human capital in the process of formation of theory and practice of the information economy.

Keywords: intellectual capital, human capital, theory of intellectual capital, human capital theory, the theory of the information economy.

Криза економіки індустріальної доби і становлення постіндустріального та інформаційного суспільства, а отже, постіндустріальної та інформаційної економіки, обумовлюють нагальну потребу розробки нової теоретико-економічної парадигми, в якій центральне місце, поряд з інформацією та знаннями, займали б інтелектуальна власність та інтелектуальний капітал. На роль такої нової парадигми претендує теорія інформаційної економіки.

Важливу роль у теорії й практиці інформаційної економіки відіграє інформаційно-знаннєва складова теорії інтелектуального капіталу. У зв'язку з цим, одним із завдань є з'ясування логіки взаємозв'язку таких категорій, як *інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал, людський капітал, інформація, знання* та ін. Сучасна інформаційно-технологічна революція, зачепивши і кардинально змінюючи продуктивні сили, обумовила розвиток виробничих відносин, і, як наслідок, пред'явила вимоги до перегляду складу і характеристик факторів виробництва.

Розвиток продуктивних сил, поява нової техніки і технології вимагали підвищення кваліфікації спеціалістів і спеціального навчання працівників. У зв'язку з цим посилення ролі й значення інтелектуальної власності, поява теорій інтелектуального та людського капіталу, які досліджували сутність і властивості цих понять та які визначили їх місце серед факторів виробництва, була не лише виправданою, а й повністю закономірною. Людина як продуктивна сила, її знання і вміння почали трактуватися як *людський капітал*.

Можна сказати, що в історії економічної думки останніх десятиріч однією з найвизначніших подій стало створення *теорій інтелектуального та людського капіталу*. Значний вплив цих теорій, зокрема, теорії людського капіталу, на весь подальший розвиток економічної науки інколи порівнюють з революцією в економічній думці. Питання формування і використання продуктивних, у тому числі інтелектуальних, здібностей людини, їх ролі та місця у соціально-економічній системі суспільства завжди викликали підвищений інтерес учених. Концепції інтелектуальної власності, інтелектуального та людського капіталу в їх сучасному вигляді стали закономірним результатом генези світової економічної та філософської думки, і пов'язані, насамперед, з розвитком концепцій власності й капіталу.

Термін "інтелектуальний капітал" вперше використав у 1969 р. Дж. К. Гелбрейт. Також глибокі теоретико-методологічні дослідження цього поняття були започатковані наприкінці ХХ ст. у працях Л. Едвінссона і М. Мелоуна [8; 9; 10], Т. Стюарта [5; 11], Д. Даффі, Т. Фортюна, П. Саллівана, Л. Прусака, Д. Клейна, Е. Брукінга, Л. Хіроякі та ін. Серед українських дослідників цієї проблеми слід відзначити В. Базилевича [1; 2], В. Гейця [3], Л. Федулову [6], А. Чухно [7], О. Грішнову [4] та ін.

Але новизна та складність проблеми визначили неоднозначність та суперечливість наявних підходів до визначення сутності та структури інтелектуального капіталу і місця та ролі в ньому людського капіталу. Людський капітал є складовою більш широкого поняття – інте-

лектуального капіталу, а поява теорії людського капіталу закономірно впливає з дослідження змін ролі працівника у виробничому процесі. Основним способом у цьому випадку традиційно й обґрунтовано вважається виокремлення й вивчення функцій людини у виробництві. Саме цій проблемі було присвячено перше дослідження, яке можна віднести до теорії людського капіталу: праця співробітника Гарвардського університету Дж. Уолша, яка опублікована в 1935 р. У ній він здійснив розрахунки впливу професійної освіти як інтелектуальної власності на національний дохід США [12, с. 255–285].

Поглиблення інформаційно-технологічної революції кінця ХХ – початку ХХІ ст. та становлення постіндустріального інформаційного суспільства з відповідною постіндустріальною сервісно-інформаційною економікою посилює роль і значення дослідження категорій інтелектуального капіталу і всього широкого спектру понятійно-категоріального апарату нової народжуваної реальності. Саме інформація, знання, людський та машинний інтелект є основою рушійних сил сучасного виробництва.

Усе це призвело до необхідності впровадження у науковий обіг поряд з поняттям "інтелектуальна власність" також і поняття "інтелектуальний капітал", складне за своєю структурою, частиною якого є й людський капітал, і, по суті – інтелектуальна власність. Ці поняття стали ознакою нових господарських та економічних реалій, які свідчили про становлення нового підходу в аналізі ринкових відносин, ціноутворення, конкуренції між підприємствами, галузями та національними економіками.

Перехід від індустріального до постіндустріального високотехнологічного виробництва у ході інформаційно-технологічної революції, а також до наукомісткого виробництва, супроводжується новою тенденцією зростання частки витрат на інформацію та знання як інтелектуальної складової у собівартості все зростаючої кількості видів продукції. В умовах зростання частки НДДКР у загальних витратах та швидкого зростання капіталізації високотехнологічних підприємств розкриття змісту та

структури інтелектуального капіталу набуває особливої актуальності як з теоретико-аналітичної точки зору, так і з практичної, так як необхідним є такий його опис, за допомогою якого керівники можуть планувати інвестиції в інтелектуальні фонди та управляти ними. Тому, метою статті є показати логіку взаємозв'язків таких понять, як інформація, знання, людський капітал, інтелектуальний капітал та інтелектуальна власність.

Аналіз сутності інтелектуального капіталу як основної та центральної категорії в системі "інтелектуальний капітал – людський капітал – інтелектуальна власність" здійснюється трьома способами: 1) *характеристика структури інтелектуального капіталу*, 2) *аналіз призначення інтелектуального капіталу і ролі, яку він відіграє у процесі суспільного відтворення*; 3) *аналіз сутності категорії інтелектуального капіталу*.

Так, у межах першого способу, якого дотримуються Л. Едвінссон, М. Мелоун, Т. Стюарт та ін. – інтелектуальний капітал визначається як структурне утворення і складається людського та структурного капіталів як сума нематеріальних активів фірми, як органічна єдність двох видів носіїв інтелекту – людини і машини. На думку вказаних вчених, в основі інтелектуального капіталу знаходяться інтелектуальні ресурси у вигляді людського капіталу, штучного інтелекту та інтелектуальних продуктів. Під *людським капіталом*, як складовою інтелектуальних ресурсів, розуміється природна розумова діяльність людини, здатність мислити, сукупність розумових функцій, які перетворюють інформацію у знання. *Штучним інтелектом* є машинне відтворення певних інтелектуальних дій людини, що пов'язані зі сприйняттям інформації та деякими елементами мислення. *Інтелектуальні продукти* – це представлена на матеріальних носіях інформація, яка містить нове знання, що є результатом інтелектуальної праці. Інтелектуальний потенціал при цьому трактується як можливості, створені інтелектуальними ресурсами різних рівнів, щодо реалізації певної мети (рис. 1) [1, с. 60].

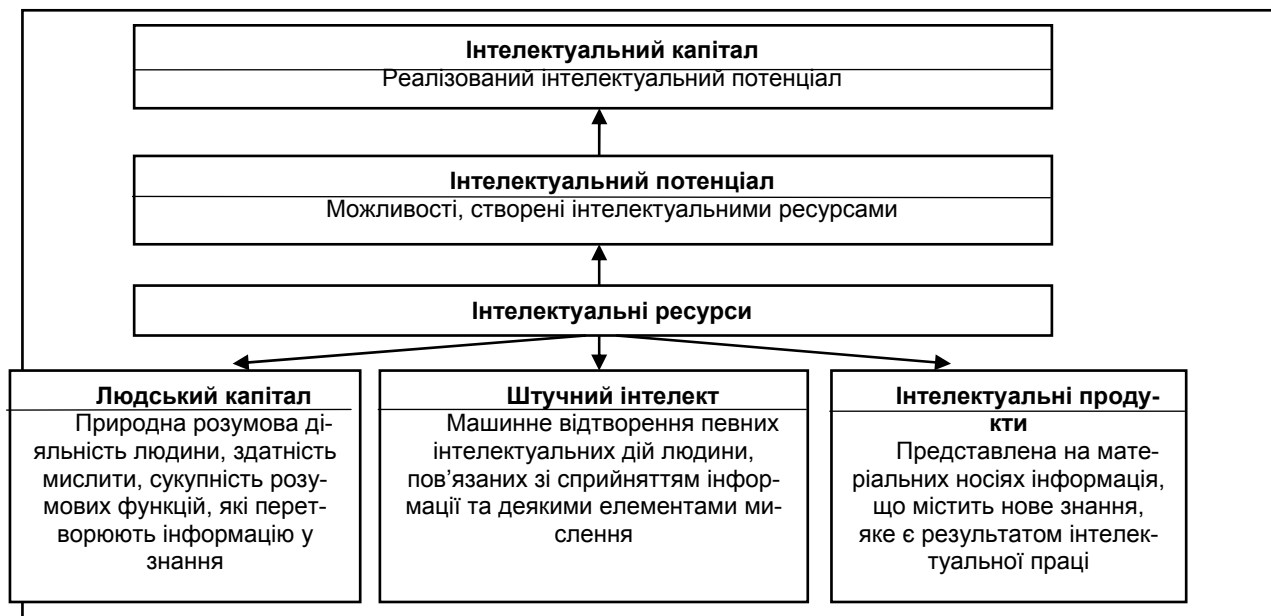


Рис. 1. Інтелектуальний капітал як реалізований інтелектуальний потенціал*

* Складено автором за джерелом [1, с. 60].

До структурування інтелектуального капіталу поступово сформувались різні підходи. Так, наприкінці 1980-х рр. К.-Е. Свейбі, ототожнюючи інтелектуальний капітал із нематеріальними активами фірми, виокремив у їхній структурі наступні складові (табл. 1) [1, с. 63].

Ідеї К.-Е. Свейбі вплинули на подальші дослідження вчених у цьому напрямі. Так, у середині 1990-х рр. британець А. Брукінг виокремив у структурі інтелектуального капіталу наступні складові (табл. 2) [1, с. 63–64].

Таблиця 1

Складові інтелектуального капіталу за К. Е. Свейбі*

№ п/п	Складові	Зміст
1	Індивідуальна компетентність	Уміння, досвід, освіта, соціальні навички, моральні цінності персоналу
2	Внутрішня структура організації	Цілі, завдання, моделі, технології, структура, внутрішні мережі, неформальні організації, культура
3	Зовнішня структура організації	Зв'язки і взаємовідносини із замовниками, постачальниками, конкурентами, торговельні марки, репутацію

*Складено автором за джерелом [1, с. 63].

Таблиця 2

Інтелектуальний капітал за А. Брукінгом*

№ п/п	Складові	Зміст
1	Активи ринку	Нематеріальні активи, пов'язані з обмінними операціями, що визначають становище фірми на ринку – торговельні марки, прихильність покупців, корпоративне ім'я, портфель замовлень
2	Активи інтелектуальної власності	Захищена законом інтелектуальна власність компанії – торговельні марки і знаки обслуговування, авторські права, виробничі та торговельні секрети
3	Активи інфраструктури	Технології, методи і процеси, які уможливають роботу компанії – нормативна культура, філософія управління, методи оцінки ринку, фінансова структура, бази даних
4	Людські активи	Інтелектуальні активи, що використовуються компанією – знання, уміння, навички та творчі здібності співробітників

* Складено автором за джерелом [1, с. 63–64].

Т. Стюарт інтелектуальним капіталом вважав не "групу докторів наук, які шукають істину за зачиненими дверима будь-якої лабораторії. І не інтелектуальну власність, таку, як патенти і авторські права, хоча вона і є його складовою. Інтелектуальний капітал – це сума знань усіх працівників компанії, що забезпечує її конкурентоспроможність" [5, с. 11], який, за твердженням дослідника, може поставати як "інструменти, за допомогою яких можна збільшити сукупність знань" [11, с. 120]. Т. Стюарт вважав, що інтелектуальний капітал – це інтелектуальний матеріал, що містить у собі знання, досвід, інформацію та інтелектуальну власність і бере участь у створенні цінностей; це колективна розумова енергія, яку важно виявити і ще важче нею управляти. У структурі інтелектуального капіталу Т. Стюарт виокремлює людський, структурний та споживчий капітал.

Незабаром фінансова корпорація "Scandia" (Швеція) підготувала звіт, у якому було здійснено спробу оцінки інтелектуального капіталу організації. Цей звіт було покладено в основу книги Л. Едвінссона та М. Мелоуна "Інтелектуальний капітал. Визначення істинної цінності компанії" (1997) [9; 10]. Трактуючи інтелектуальний капітал як сукупність структурних елементів, яка породжена людськими знаннями та визначає приховані джерела цінностей, здатних наділяти компанію високою оцінкою, вчені віднесли до складу інтелектуального капіталу всі види ресурсів сучасної корпорації, які не можна оцінити традиційно [9, с. 434]. Згідно з розробками "Scandia", інтелектуальний капітал поділяється на людський і структурний (рис. 2). Свого часу ця компанія була "першопрохідцем". Але дуже швидко цей процес було підхоплено, у сучасній практиці багато фірм складають регулярні звіти по інтелектуальному капіталу.

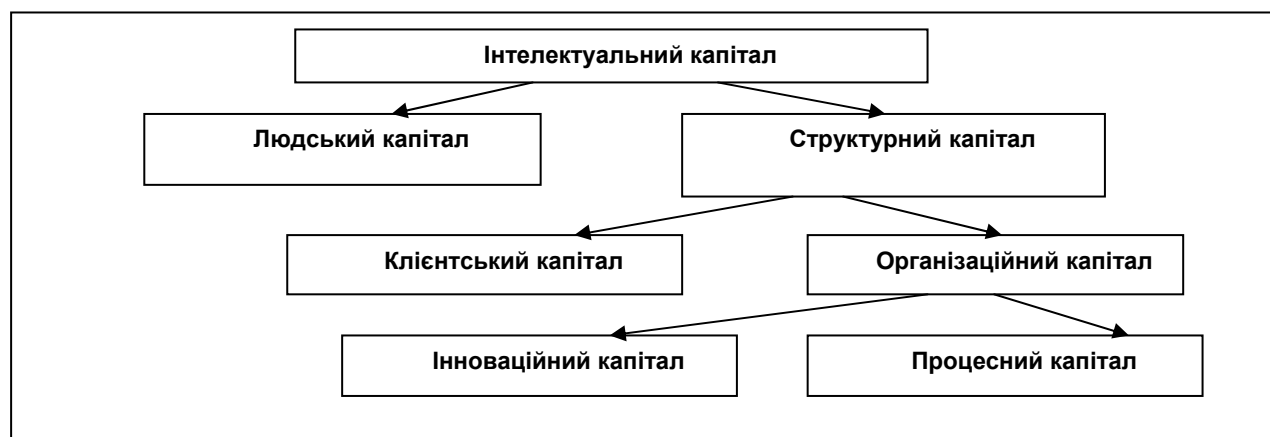


Рис. 2. Людський капітал у структурі інтелектуального капіталу за Л. Едвінссоном та М. Мелоуном*

* Джерело: [9].

Якщо за Т. Стюартом людський капітал становить "здатність пропонувати клієнтам рішення", наявні знання та уміння використовувати їх з метою задоволення потреб клієнтів [11, с. 126], то на думку Л. Едвінссона та М. Мелоуна, зміст людського капіталу є значно ширшим. Людський капітал – це "сукупність, знань, практичних навичок та творчих здібностей працівників компанії, що застосовуються для виконання поточних завдань. Іншою його складовою є моральні цінності компанії, культура

праці і загальний підхід до справи. Людський капітал не може бути власністю компанії" [9, с. 434].

Л. Едвінссон і М. Мелоун звернулись до проблеми інтелектуального капіталу через труднощі, які виникли при визначенні справжньої вартості компанії в умовах інформаційно-технологічної революції. У своїй книзі вони приділяють особливу увагу чіткому визначенню інтелектуального капіталу, включаючи до нього майже всі види ресурсів, що не піддаються традиційним оцін-

кам матеріальних ресурсів сучасних корпорацій. На їхню думку, зміст людського капіталу є значно ширшим. Необхідність дослідження інтелектуального капіталу обумовлювалась тими суперечностями, які виникли між сучасною ортодоксальною теоретичною концепцією ринку і реальною системою бухгалтерської звітності та, зокрема, свідчили про те, що справжня вартість високо-технологічних компаній інформаційно-комунікативної галузі на той час (наприклад, таких, як "Інтел" чи "Майкрософт"), не може визначатись традиційними методами обліку. Були необхідні нові підходи. Вартість таких компаній визначається не ціною матеріальних запасів, а поняттями іншого – нематеріального активу, який і називається інтелектуальним капіталом.

Інтелектуальний капітал Л. Едвінссон і М. Мелоун розглядають як коріння компанії, приховані умови її розвитку, що перебувають за видимим фасадом її споруд і за товарним асортиментом, у чому і полягає особливе значення інтелектуального капіталу. Цими "непозірними" умовами є людський і структурний капітал.

Л. Едвінссон та М. Мелоун також зазначають, що "у так званій інтелектуальній економіці акцент робиться на інтенсивні інвестиції в людський капітал та в інформаційні технології. Дивно, що ні те, ні інше не фігурує в традиційних фінансових звітах у розділі прибутків, а належить, скоріше, до збитків, хоча такі інвестиції є ключовим засобом створення нових цінностей" [9, с. 436].

Серед найцікавіших робіт, присвячених інтелектуальному капіталу, безумовно, слід зазначити книгу Тома-са Стюарта, американського економіста й публіциста, "Інтелектуальний капітал. Нове джерело багатства корпорації", вперше опубліковану теж в 1997 р. у США й Англії [5; 11]. Ці праці багато в чому й сформували основу теоретичних поглядів на визначення та структуру інтелектуального капіталу.

Хоча економісти давно користуються поняттям капіталу в якості одного з базових факторів виробництва (поряд із землею й працею), необхідно особливо зазначити, що *ідея інтелектуального капіталу виникла лише у контексті сучасної економіки – інформаційної економіки, або економіки знання*. Її основна функція полягає в тому, що вона вказала на нематеріальні активи організації, важливість яких можна співставити зі звичайним матеріальним капіталом.

Нині не існує єдиного загальноприйнятого визначення інтелектуального капіталу. Різні автори, залежно від перспективи, що їх цікавить, залучають для цієї мети такі поняття, як "людський капітал", "посередницький капітал", "культурний капітал", "капітал відносин", "організаційний капітал", "структурний капітал", "процесуальний капітал" і тому подібні.

Зокрема, фахівці з навчання й освіти схильні розглядати інтелектуальний капітал насамперед як людський капітал і наголошувати на його неявних властивостях. Фахівці в галузі управління знанням часто використовують цей термін як синонім інформаційних систем і зосереджують увагу на даних та інформації. Ті, хто займається інновацією, іноді застосовують його для опису методів управління НДДКР і більшою мірою цікавляться вдосконалюванням процесу генерування й відбору ідей. Маркетологи розглядають інтелектуальний капітал як бізнес-актив і шукають способи його вимірювання й оцінки. Нарешті, керівники підприємств також розглядають його як бізнес-актив, однак більшою мірою стурбовані проблемою управління ним з метою підвищення рентабельності фірми.

Поняття "інтелектуального капіталу" як нового фактору виробництва сформували сучасні процеси інформатизації виробництва та інтелектуалізації продукції. Це стало результатом того, що на останньому етапі в межах інформаційно-технологічної революції почали

висуватись особливі вимоги до трудових ресурсів, які охоплюють не лише сферу професійних, спеціальних навиків, але й суто людські якості працівника: його моральні, психологічні та інтелектуальні властивості. Тому зміщення акцентів дослідження від людського капіталу до більш широкого поняття інтелектуального капіталу є закономірним. Нинішні економічні тенденції все більше набирають силу, і, вочевидь, будуть відігравати провідну роль у розвитку суспільства в майбутньому.

Зміна способів виробництва, поява нових засобів виробництва – науки й освіти, тенденції інтелектуалізації, інформатизації, "інноваційності" світової економічної системи виводять людський та інтелектуальний капітал у перелік категорій, які викликають великий інтерес учених усього світу й визначають подальший розвиток економічної думки.

Інтелектуальний капітал (насамперед на макрорівні) – це сукупність частини людського капіталу фірми (найбільш освічених працівників, генераторів ідей, що володіють унікальними знаннями й навичками, менеджерів вищої ланки) і об'єктивних факторів, у вигляді нематеріальних активів, включаючи патенти, ліцензії, ноу-хау, торговельні марки тощо, а також організаційні структури, електронні мережі й бази даних, системи зв'язку фірми (тому що багато в чому поняття інтелектуального капіталу в цей час пов'язане з інформацією та способами її одержання). Подібний поділ інтелектуального капіталу на людський і структурний – уже усталена норма як для практиків, так і для теоретиків [10, с. 10–12].

Отже, можна сказати, що поняття інтелектуального капіталу й до сьогодні досить "нечітке". Так, з одного боку, інтелектуальний капітал розглядають як частину людського капіталу, й як такий, що обумовлений виникненням особливої сфери обміну діяльністю, пов'язаної, у тому числі, зі створенням і передачею інформації, "ноу-хау" в предметній та діяльній формах.

З іншого боку, поняття інтелектуального капіталу значно ширше і складніше за поняття людського капіталу і містить у собі інформацію як самостійний виробничий ресурс. Саме ця позиція поступово стає домінуючою в економічній науці, що і продиктовано реаліями постіндустріального інформаційного суспільства, теорії та практики інформаційної економіки.

Також необхідно зазначити, що виділення двох складових – людської та нематеріальної – має сенс із погляду виявлення теоретичних закономірностей і користується особливим попитом при вивченні раніше не досліджених аспектів інтелектуального капіталу. Наприклад, проблем функціонування й відтворення інтелектуального капіталу в національній економіці. Практична затребуваність поняття "інтелектуальний капітал" в останнє десятиліття визначила подальший його розробки.

Таким чином, можна сказати, що теорія інтелектуального капіталу викристалізувалася з двох напрямів сучасної наукової думки: *по-перше*, з теорії людського капіталу, перерісши останню, а *по-друге*, з теорії постіндустріального суспільства, зокрема, на його інформаційній стадії. На основі теорії людського капіталу поступово сформувався сам термін "інтелектуальний капітал", тоді як дослідження постіндустріального інформаційного суспільства заклали основу розуміння механізмів його відтворення і руху на основі активного вивчення й використання інформації та знань.

Отже, становлення теорії інформаційної економіки відбувається на сучасному етапі зміни виробничих функцій людини та пов'язане з підвищенням значення інформації та знання у сучасному виробництві в умовах інформаційно-технологічної революції. Одними із основних функцій працівника стають збір, класифікація, "фільтрація" (обробка) і передача інформації на основі інтелектуального капіталу, в результаті чого різно-

манітні інформаційні ресурси перетворюються в основний предмет праці. Отже, від працівника вимагаються високий рівень освіти та його особистих якостей, які стають зоною професійної кваліфікації.

Зміни, що відбуваються, свідчать про збільшення частки витрат розумової праці, насиченості безпосередньої праці розумовою діяльністю, функціями творчого характеру. Відтепер працівник здобуває унікальну цінність, оскільки ефективність виробництва залежить більшою мірою від нього, досить важко замінного елемента, тому що його кваліфікація визначається якостями, які володіють характеристиками рідкості, унікальності й накопичуваності. Чи не найважливішу роль тут відіграє освіта. Саме вимоги ефективності сучасного виробництва диктують зміни і в освіті. Вона стає постійною, вузькоспеціалізованою, унікальною та дорогою.

Економічна думка, еволюціонуючи під впливом соціально-економічних змін, у межах теорії інформаційної економіки прийшла до необхідності спеціальних теоретичних досліджень нематеріальних (невідчутних) ресурсів і факторів виробництва, серед яких інформація, знання, інтелектуальний капітал, а однією з "перших ластівок" на цьому шляху були теорії людського та інтелектуального капіталу. Дослідження інформації та знань, що є основою якості робочої сили сучасного працівника, з погляду ефективності витрат на освіту як

особливої форми інвестицій мають зайняти центральне місце в теорії інформаційної економіки.

1. *Базилевич В. Д.* Інтелектуальна власність [Текст]: підруч. / В. Д. Базилевич. – К.: Знання, 2006. – 431 с.
2. *Базилевич В. Д.* Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку [Текст]: [монографія] / В. Д. Базилевич, В. В. Ільїн. – К.: Знання, 2008. – 687 с.
3. *Гесць В. М.* Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку [Текст]: [монографія] / В. М. Гесць; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2009. – 863 с.
4. *Грішнова О. А.* Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки [Текст]: [монографія] / О. А. Грішнова. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2001. – 254 с.
5. *Стюарт Т. А.* Інтелектуальний капітал. Новый источник богатства организаций [Текст]: [монографія] / Т. А. Стюарт; [пер. с англ. В. Ноздриной]. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.
6. *Федулова Л. І.* Економіка знань [Текст]: підруч. / Л. І. Федулова. – К.: Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2009. – 600 с.
7. *Чухно А. А.* Інституційно-інформаційна економіка [Текст]: підруч. / [А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко]; за ред. акад. НАН України А. А. Чухно. – К.: Знання, 2010. – 687 с.
8. *Едвинсон Л.* Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях [Текст]: [монографія] / *Эдвинсон Л.* – М.: ИНФРА-М, 2005. – XX, 248 с.
9. *Эдвинсон Л.* Интеллектуальный капитал: определение истинной стоимости компании [Текст] / *Эдвинсон Л., Мэлоун М.* // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 429–447.
10. *Edvinsson L.* Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Roots / *Edvinsson L., Malone M.* – N. Y.: Harper Business, 1997. – 225 p.
11. *Stewart T. A.* The Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations / *T. A. Stewart.* – N. Y.; L.: Doubleday / Currency, 1997. – 389 p.
12. *Wolsh J. R.* Capital Concept Applied To Man / *J. R. Wolsh* // The Quarterly Journal of Economics. – 1935. – № 2. – P. 255–285.

Надійшла до редколегії 09.11.11

УДК 330.322

А. Дука, канд. екон. наук, доц., докторант, КНУ імені Тараса Шевченка

ПОТЕНЦІАЛ ЗАОЩАДЖЕНЬ ТА ЇХ РЕСУРСОУТВОРЮЮЧА РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Проаналізовано основні теоретичні концепції формування заощаджень. Визначені специфічні риси формування та використання заощаджень в забезпеченні інноваційного розвитку національної економіки.

Ключові слова: заощадження, інвестиції, інноваційний розвиток.

Проанализированы основные теоретические концепции формирования сбережений. Определены специфические черты формирования и использования сбережений в обеспечении инновационного развития национальной экономики.

Ключевые слова: сбережения, инвестиции, инновационное развитие.

Basic theoretical conceptions of saving's forming are analysed. The specific lines of forming and use of saving are determined in providing of national economy innovative development.

Keywords: saving, investments, innovative development.

Проблематика визначальної ролі ресурсоутворення заощаджень є однією з ключових в економічній науці. Трансформація економіки України вимагає створення стабільної системи, яка акумулює та переміщує кошти від суб'єктів, що мають надлишок у фінансуванні, до суб'єктів, які потребують додаткових коштів. Тому трансформація заощаджень в інвестиції залишається надзвичайно актуальною для сучасного розвитку національної економіки.

Вагомий внесок у розробку теорії формування заощаджень домашніх господарств зробили Дж. Кейнс, А. Сміт, Д. Рікардо, А. Маршалл, П. Самуельсон, С. Фішер. Цій темі присвячено чимало ґрунтовних теоретичних досліджень зарубіжних учених, які заклали фундамент наукового сприйняття ресурсоутворюючої ролі заощаджень у формуванні економічної системи. До таких науковців слід віднести Е. Хансена, І. Фрідмена, А. Модільяні та ін. Природу заощаджень досліджували також радянські економісти – Ю. М. Белугін, Ю. І. Кашин, Б. В. Ракитський, О. М. Шохін. Останнім часом з'являються праці вітчизняних науковців, присвячені темі заощаджень населення. Серед таких авторів варто згадати В. Ланового, Б. Кваснюка, С. Корабліна, І. Крючкова. Проблематику взаємозв'язку заощаджень з функціонуванням страхового ринку, ринку банківського капіталу, ролі заощаджень у формуванні постіндустріальної економіки присвячено низку наукових робіт відомих українських учених, зокрема В. Д. Базилевича, В. Л. Осецького, О. З. Ватаманюка, А. А. Чухно та ін.

Загальні параметри оцінювання ролі заощаджень у формуванні економічної системи пов'язані насамперед з усвідомленням та розкриттям їх економічної природи, взаємозв'язком з окремими елементами економічної системи та забезпеченням їх ефективного функціонування (страховий ринок, ринок банківського капіталу тощо), узагальненням макроекономічних аспектів формування заощаджень. Разом з тим, у науковій літературі повною мірою не відображені можливості ресурсозабезпечення заощадженнями інноваційних зрушень.

Основною метою статті є характеристика та узагальнення основних поглядів науковців на природу заощаджень та їх зв'язок з інвестиційною діяльністю економічних суб'єктів для обґрунтування ресурсоутворюючої ролі заощаджень у забезпеченні інноваційного розвитку економіки.

Для інноваційного типу розвитку характерне перенесення акценту на використання принципово нових прогресивних технологій, перехід до випуску високотехнологічної продукції, прогресивних організаційних та управлінських рішень у господарській діяльності, формування відповідного середовища для забезпечення якісних зрушень, активізація створення технопарків, технополісів, проведення політики ресурсозбереження, інтелектуалізації всієї виробничої діяльності. Важливу

роль у житті суспільства поступово починають відігравати галузі, що ґрунтуються на "високих технологіях", використанні інтелектуального капіталу. У зв'язку з зазначеними орієнтирами відбувається переоцінка людського фактору в економіці: зростає роль творчих кадрів, які володіють знаннями та є носіями нововведень у сфері організаційної, науково-технічної, екологічної культури. Відбувається формування нової парадигми економічного розвитку, що передбачає усвідомлення таких нових суспільних пріоритетів, як добробут, інтелектуалізація виробничої діяльності, використання високих та інформаційних технологій, екологічність [9, с. 15–16]. Ця модель потребує нової фінансово-кредитної політики, ефективного стимулювання інновацій, розвитку наукомістких та скорочення природоексплуатуючих галузей, широкий розвиток венчурного підприємництва, залучення ризикового капіталу до фінансування інноваційного бізнесу. Фінансове забезпечення цих процесів вимагає і переосмислення напрямів використання ресурсів та ролі заощаджень у ресурсозабезпеченні зазначених процесів на рівні економіки. Суб'єктом заощаджень в економічній теорії традиційно вважається індивід або домогосподарство, що має різні характеристики залежно від обраного підходу до дослідження його поведінки. Первинною умовою виникнення заощадження є дохід як його джерело. Дохід розглядається в економічній теорії як об'єктивне явище і є сукупністю матеріальних та вартісних благ, одержаних за наслідками певної діяльності. Досягаючи певного рівня добробуту, економічні агенти мають можливість спрямовувати частину поточного доходу на заощадження, що через акумуляцію їх відповідними інституціями фінансового сектору сприяє включенню їх до кругообігу економічних ресурсів.

Перші наукові уявлення про заощадження як економічну категорію були викладені А. Смітом у його праці "Дослідження про природу і причини багатства народів". У роботі "Про природу капіталу, його нагромадження та застосування" А. Сміт розкриває значення, роль і місце заощаджень, здійснюючи їх аналіз за допомогою і на підставі введення поняття "продуктивна праця". На думку більшості науковців [1–3; 5], ресурси для нагромадження утворювалися завдяки заощадженням, за якими і визначався обсяг інвестиційної діяльності. На цій основі обґрунтовувався висновок про сприятливу роль заощаджень, доцільність підвищення частки заощаджень у доході, а нагромадження розглядалося як фактор, що розширює можливості економічного зростання.

Розвиток ринкової економіки у ХХ ст. значною мірою виявляв, що заощадження – це не лише передумова зростання, але й причина диспропорцій в економіці. За теорією А. Сміта, заощадження є неспожитими частинами доходів основних класів суспільства: заробітної плати робітників, ренти землевласників і прибутку підприємців. Велике значення в роботах більшості представників економічної науки надається аналізу нагромадження капіталу. Основою нагромадження капіталу є ощадливість. На думку А. Сміта, заощадження здійснюються всіма класами суспільства, але провідну роль у цьому процесі відіграє ощадливість буржуазії.

Ще одним аспектом у трактуванні поняття "заощадження" є теорія Т. Мальтуса, яка встановлює різницю між заощадженням, що виникає із зростаючих прибутків, і заощадженням, що формується за рахунок зменшення витрат. Акт заощадження сам по собі не задовольняє потреби в капітальних благах, а нагромадження не забезпечує попиту. Бажання заощаджувати – це одне, а можливості інвестування заощаджень – це зовсім інше. Заощадження не можуть збільшуватися в умовах, коли дохід ще залишається низьким. Спочатку необхідно підвищити рівень доходу, що призведе, з одного бо-

ку, до розкриття нових інвестиційних можливостей, а з другого, – може обумовити новий потік заощаджень.

У працях "Основні начала політичної економії" (1836) та "Листи про фабричне законодавство" (1837) Н. Сеніор розробив теорію стримування, що відіграла значну роль у науковому обґрунтуванні категорії "заощадження". Теорія стримування – це теорія пропозиції заощаджень, яка насправді не зіставляє ощадливість із попитом на інвестиції. Термін "стримування" означає жертву, що принесена в ім'я створення капіталу, – заощаджуючи, людина додає цінності своєму майну, а цього можна досягти лише стримуванням від споживання поточного доходу від своєї власності. Велику увагу зіставленню заощаджень, інвестицій та утворення скарбів приділяв Дж. Мілль, визначаючи заощадження як дохід, неспожитий особою, що здійснює заощадження, а скарби – як дохід, неспожитий взагалі. Тому "заплановані заощадження" у сучасному розумінні еквівалентні сумі класичних заощаджень та скарбів, оскільки надлишок "запланованих заощаджень" понад заплановані інвестиції на сьогодні має той самий ефект, що й збільшення тезаврації у класиків.

Одним із перших економістів, який звернув увагу на нові риси процесу нагромадження на межі ХІХ і ХХ ст., був Дж. Гобсон. Він продовжує дослідницьку традицію А. Сміта у розкритті економічної природи категорії "заощадження", зокрема в роботі "Промислова система" (1910) обґрунтовує, що заощадження спричиняють виробництво додаткової кількості різних видів капіталу. Заощаджений дохід витрачається на виробничі блага. Водночас Дж. Гобсон рішуче заперечує думку, що сума заощаджень може збільшуватися нескінченно. Ще 1889 р. Дж. Гобсон уводить поняття "надмірні заощадження". Якщо заощадження спричиняють тезаврацію грошей або невикористаних депозитів, то зростання заощаджень призводить до скорочення попиту на товари і створює диспропорцію в економіці. Зауваження Дж. Гобсона про можливість незбіжності заощаджень та інвестицій через зростання тезаврації або наявності невикористаних депозитів є принципово важливим. По суті ним пропонується відмова від попередніх уявлень про регулюючу функцію проценту.

У контексті ролі заощаджень в економічному розвитку заслуговують уваги погляди Дж. Робертсона, який тлумачив розходження між заощадженнями та інвестиціями. Ним припускалося, що сьогоденне споживання залежить від учорашнього доходу, а завтрашнє – від сьогоднішнього. Споживання функціонально пов'язане із попереднім доходом, але існує деяке відставання витрат у часі. Із цієї функціональної залежності Дж. Робертсон обґрунтовує висновок, що причина зростання доходу є перевищення інвестування над заощадженням.

Так, за теорією Е. Хансена, суспільний стандарт прожиткового мінімуму підвищується в умовах зростання реальних доходів населення; за теорією постійного (перманентного) доходу І. Фрідмена важливу роль у функції споживання відіграють очікувані й фактичні доходи в кожний конкретний період часу та їхня взаємна компенсація в довгостроковому періоді з урахуванням необхідності підтримки кожним споживачем його доходу на рівні, не нижчому від попереднього; теорія А. Модільяні визначає поточне споживання не лише поточними доходами, але й накопиченим багатством.

Особливий внесок в обґрунтування ролі заощаджень в економіці зробив Дж. Кейнс. У своїх працях він висунув цілковито нову ідею, згідно з якою рівновага заощаджень та інвестицій відбувається швидше внаслідок коливань рівня виробництва або доходу, ніж зміни рівня проценту. Сутність цієї ідеї полягає в тому, що саме інвестиції, а не заощадження зумовлюють зміни в доході: замість того, щоб за вихідний пункт аналізу при-

йняти бажаний рівень інвестицій і потім показати, як інвестиції за допомогою відсоткової ставки пристосовуються до заощаджень. Дж. Кейнс, посилаючись на автономний потік інвестицій, доводить, як за допомогою мультиплікатора створюються ті самі заощадження, які необхідні для певного рівня інвестицій. Розширення інвестицій, за Дж. Кейнсом, є основним засобом подолання розриву між сукупним попитом, сукупною пропозицією й такого розширення виробництва, яке водночас здатне забезпечити "повну зайнятість". Дж. Кейнс стверджував, що саме інвестиції визначають величину заощаджень в умовах неповної зайнятості; державні витрати з приватними інвестиціями завдяки ефекту мультиплікатора настільки збільшують національний дохід, наскільки очікувані заощадження з цього національного доходу зрівняються із сумою інвестицій приватного сектора та державних витрат. Саме інвестиції визначають рівень заощаджень, а не навпаки. Суспільство загалом, на його думку, заощаджує не більше і не менше, ніж підприємці бажають інвестувати.

У своїх моделях економічного зростання Р. Харрод, Н. Калдор, Є. Домар намагалися простежити зворотний вплив зростання національного доходу на величину інвестицій. Особливу увагу при цьому вони звертали на проблему нагромадження капіталу. Саме на такій основі й будується більшість кейнсіанських моделей економічного зростання. Усі вони мають дві сторони – заощадження та інвестиції. Їх рівність буде забезпечено у тому разі, якщо реальна величина (заощадження) дорівнюватиме передбачуваний (інвестиціям). Тому ключовим питанням є визначення факторів, що впливають на величину очікуваних інвестицій.

Теорія заощадження Р. Харрода передбачає, що людина складає суму свого ймовірного доходу та ймовірних потреб на майбутнє. Індивідуальні заощадження можна поділити на дві частини:

1) ті, які потрібні людині для задоволення потреб упродовж її життя;

2) ті, які призначені в успадкування.

Обсяг заощаджень, які здійснюються домогосподарством для себе, визначається такими чинниками, як очікування зростання доходу, зростання потреб та ймовірної неспроможності заробляти на життя в похилому віці. У суспільстві, де чисельність населення і стан техніки є незмінними, заощадження першої категорії зводяться до нуля. Кожне покоління заощаджуватиме для себе, проте старші за віком групи населення одночасно витратять однакову кількість коштів. Малоімовірно, що заощадження для нащадків також повинні звестися до нуля. Якщо суспільство характеризується стабільністю і має тенденцію до розвитку, то помилково вважати, що в ньому не здійснюватимуться заощадження. Інакше кажучи, мотив до заощаджень, представлений у рівняннях Р. Харрода, деякою мірою застосовується до заощаджень на користь нащадків, хоча, без сумніву, із тенденцією до спаду. Сума цих заощаджень, імовірно, має зменшуватися в кожному поколінні.

В основу посткейнсіанських моделей зростання й розподілу (Н. Калдор, Л. Пазінетті, Дж. Робінсон) закладено ідею про те, що темпи зростання залежать від розподілу доходів, оскільки загальна величина заощаджень являє собою суму заощаджень із заробітної плати й прибутку. Отже, оскільки схильність до заощаджень в одержувачів заробітної плати й прибутку різна, то зміни в розподілі змінюватимуть і загальну суму заощаджень.

Власне розподіл доходу є функцією нагромадження. Темп нагромадження капіталу визначає норму прибутку, отже, частку прибутку в доході. Частка і фонд заробітної плати представляють остаточну величину. Сучасний монетаризм, представником якого є М. Фрідмен, протиставив інвестиціям і споживанню грошовий фактор, який

відіграє вирішальну роль у динаміці національного доходу і формуванні циклу кругообігу економічних ресурсів. Динаміка національного доходу залежить від того, як складаються відносини між грошовою пропозицією та попитом на гроші. На відміну від кейнсіанської теорії, яка проголошувала нестійкість попиту на гроші внаслідок залежності від спекулятивних мотивів (функція ліквідності), монетаристи пропонують сталу функцію грошового попиту. Остання, згідно з їхньою теорією, визначається стабільною схильністю до заощаджень з метою досягнення бажаного рівня багатства.

Гіпотеза життєвого циклу А. Модільяні розглядає приватних осіб як таких, котрі планують власну поведінку щодо споживання та заощадження на тривалі періоди, сподіваючись якнайкраще розподілити споживчі видатки впродовж усього життя. Заощадження при цьому розглядаються як засіб забезпечення споживання, яке не знижується після закінчення трудового періоду життя людини. Відтак споживання перебуває в тісному зв'язку із заощадженням, яке є часткою наявного доходу, його залишковою вартістю. Усяке зростання наявного доходу за незмінного споживання спричиняє збільшення заощадження, і навпаки.

У сучасній економічній літературі загально визнаним є положення, що у процесі розширеного відтворення частина вартості суспільного продукту постійно вивільняється з поточного обороту і протягом певного часу нагромаджується у грошовій формі, поки не досягне розмірів, достатніх для використання на потреби розширеного відтворення особистого споживання [7; 8].

Таке нагромадження вартості здійснюється у грошовій формі. Грошові нагромадження відбуваються на різних стадіях суспільного відтворення. У сфері особистого споживання грошові нагромадження виникають унаслідок перевищення грошових доходів громадян над поточними витратами і виступають у вигляді грошових заощаджень як у готівковій, так і безготівковій формах.

Природу заощаджень досліджували також радянські економісти – Ю. М. Белугін, Ю. І. Кашин, Б. В. Ракитський, О. М. Шохін. Багато хто з них розглядали заощадження як невикористану на поточні потреби частину особистого доходу. На думку інших економістів, грошові заощадження – це індивідуальне нагромадження грошових сум, які є частиною трудових доходів. Ю. І. Кашин розглядає створення заощаджень як кристалізацію частини грошових доходів населення з метою задоволення майбутніх потреб.

Автори підручника "Macroeconomics" П. А. Семюелсон, В. Д. Нордгауз визначають економічну сутність поняття "заощадження" та подальші мотиви їх накопичення, такі, як надійність, заощадження на випадок непередбачених витрат, страхування, яке дає змогу розділити ризик втрат, страхування здоров'я, страхування майна та платоспроможності, споживчий кредит. Особливу увагу приділяють таким формам заощадження в США: рахунки на ощадних книжках; рахунки з випискою про стан ощадного вкладу; NOW-рахунки; депозитні рахунки грошового ринку; фонди грошового ринку; депозитні сертифікати; рахунки кредитних спілок; ощадні бони.

У сучасній українській економічній літературі [6] заощадження населення часто визначаються як частина грошових доходів, не використана для поточних споживчих потреб або як та частина доходу, яка не витрачається на поточне споживання, або як нагромаджувана частка грошових доходів, призначених для задоволення потреб у майбутньому. Найбільшою мірою в літературі використовується визначення заощаджень як частини доходів суб'єктів економіки, не використаної на споживання, сплату податків та неподаткових платежів і призначеної для забезпечення потреб у майбутньому.

Аналіз підходів зарубіжних і вітчизняних економістів до визначення суті заощаджень дає змогу зробити ви-

сновок, що основою заощаджень фізичних осіб є добровільне відкладення грошей на деякий час після задоволення власних потреб. Тому "заощадження населення" можна визначити як частину грошових доходів населення, яка формується за рахунок скорочення поточного особистого споживання і призначена для забезпечення потреб у майбутньому; вони дорівнюють використовуваному доходу мінус особисті видатки на споживання.

Також існує думка, що заощадження – це та частина доходів, яка не призначена для придбання споживчих товарів і послуг, а також для сплати податків; при цьому заощадження рівні доходам після сплати податків мінус витрати на особисте споживання.

Підводячи підсумок аналізу основних поглядів на природу заощаджень, варто відмітити, що:

- практично всі наукові погляди зосереджують увагу на заощадженнях як різниці між доходом і споживанням, хоча єдиної спільної точки зору на причини та економічну природу цього явища не сформовано. Найчастіше сутність заощаджень зводиться до механічної різниці між поточним доходом і поточним споживанням. Проте іноді трапляється трактування заощаджень як запасу;

- об'єктом дослідження теорії заощадження є, як правило, тільки особисті заощадження. Заощадження корпорацій з аналізу виключаються, оскільки вважається, що вони збігаються з інвестиціями;

- найбільшу зацікавленість у працях зарубіжних економістів викликала проблема загального розміру заощаджень у масштабі суспільства. З появою кейнсіанської теорії сукупні заощадження почали розглядатися як фактор, що гальмує економічний розвиток, а не сприяє економічному зростанню;

- у зв'язку з визнанням взаємозв'язку між економічним зростанням і заощадженнями, пріоритетними у працях значної кількості науковців виявилися два аспекти проблеми нагромадження: попит на капітальні блага і пропозиція капітальних благ. У зв'язку з чим поступово були зміщені акценти наукового пошуку від з'ясування суті заощаджень у напрямку їх відповідності інвестиціям.

Не меншою мірою це проявляється й у виявленні чинників, які впливають на інвестиції та заощадження, в оцінці значення та причинній обумовленості цих факторів.

Таким чином, започаткування засад усвідомлення визначальної ролі заощаджень в економіці має свою історію, відбулося досить давно, а позитивний вплив на економічний розвиток підтверджується зростанням популярності проблематики взаємозв'язку між інвестиціями та заощадженнями у працях науковців різних шкіл та підходів. Разом з тим, з метою розв'язання складних економічних, фінансових, організаційних та соціальних завдань, які постають нині перед національною економікою, необхідно враховувати суттєві переваги існування заощаджень та можливості їх трансформації в інвестиції, що загалом спроможне забезпечити поступове залучення заощаджень та їх акумуляції на соціально-економічні та інноваційні зрушення в національній економіці.

1. *Базилевич В.* Заощадження та їх страховий захист у структурі інвестування економіки : пошуки науковців [Текст] / В. Базилевич, С. Волосович // Банківська справа. – Київ, 1997. – № 6. – С. 54–58.
2. *Ватаманюк О.* Економічне зростання в Україні і процес заощадження [Текст] / О. Ватаманюк // Вісник Львівського університету. Сер. економічна. – 2007. – Вип. 37 (1). – С. 107–113.
3. *Ватаманюк О.* Заощадження в економіці України : макроекономічний аналіз [Текст] : [монографія] / О. Ватаманюк. – Л. : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2007. – 536 с.
4. *Ватаманюк О.* Категорія заощадження в класичній економічній теорії [Текст] / О. Ватаманюк // Формування ринкової економіки в Україні : наук. збірник ЛНУ імені Івана Франка. – 2001. – Спецвип. 8. – С. 145–149.
5. *Жупанин В.* Кошти населення як основне джерело ресурсів банківської системи України [Текст] / В. Жупанин // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2008. – № 3. – С. 84–90.
6. *Історія економічних учень : підруч. : у 2-х ч. / За ред. В. Д. Базилевича.* – [3-е вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2006. – 1400 с.
7. *Національні заощадження та економічне зростання* / [Б. Є. Кваснюк, С. І. Киреев, А. В. Мар'єнко та ін.]; за ред. Б. Є. Кваснюк; НАН України; Ін-т економічного прогнозування. – К. : МП Леся, 2000. – 304 с.
8. *Осецький В. Л.* Заощадження населення та інвестиції в трансформаційній економіці / В. Л. Осецький // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія "Економіка", Вип. 69. – К., 2004. – С. 36–37.
9. *Чухно А. А.* Постіндустріальна економіка : теорія, практика та їх значення для України [Текст] / А. А. Чухно. – К. : Логос, 2003. – 631 с.

Надійшла до редколегії 24.11.11

УДК 330.34

О. Домбровський, канд. екон. наук, докторант,
Інститут світової економіки та міжнародних відносин НАН України

ТЕНДЕНЦІЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ У ТРАНСФОРМАЦІЯХ СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті досліджується проблема глобалізації як показника зростання інтеграційних тенденцій у світовій економіці. Акцентовується увага на фінансовому аспекті глобалізаційних процесів, які обумовлюють перехід до неоекономіки.

Ключові слова: глобалізація, економіка, фінанси, трансформація, неоекономіка, транснаціональний, фінансова система.

В статье исследуется проблема глобализации как показателя увеличения интеграционных тенденций в мировой экономике. Акцентируется внимание на финансовом аспекте глобализационных процессов, которые обуславливают переход к неоекономике.

Ключевые слова: глобализация, экономика, финансы, трансформация, неоекономика, транснациональный, финансовая система.

The problem of globalization as the indicator of growth trends of integration in the global economy examines in the article. The financial aspect of globalization processes which determine the transition to the new economy focuses.

Keywords: globalization, economy, finance, transformation, new economy, transnational, financial system.

Сучасність демонструє зростання інтеграційних процесів у світі, розвиток тенденцій до спільного вирішення країнами своїх господарських завдань. Вони є наслідком глобалізації, котра являє собою об'єктивне та невідворотне явище сучасності, яке можна уповільнити засобами економічної політики, але не можна зупинити або відмінити, оскільки це – імперативна вимога постіндустріального суспільства та науково-технічного прогресу. Інтегрованість та інтернаціоналізація національних економік здійснюють свого роду "стиснення" світового простору, який вимагає нових форм взаємо-

відносин. Проте проблема полягає не в самому явищі глобалізації, а в здатності багатьох країн пристосуватися до умов, що змінюються, залишаючись одночасно самобутніми, унікальними державами, виходячи із власних принципів, традицій, потреб.

Проблематика сучасного глобалізаційного процесу в різних аспектах розглядається в працях вітчизняних та іноземних учених, зокрема М. Кастельса, А. Гальчинського, О. Білоруса, Р. Войтовича, П. Ганчева, І. Валлерстайна, Ю. Пахомова, Дж. Сороса та ін. Для усвідомлення сутнісних характеристик глобалізації в епоху постіндустріаль-

ного суспільства, її глибинних причин та наслідків методологічне значення має теоретичне надбання класиків інституціональної думки Й. Шумпетера, Дж. Гелбрейта, З. Бжезінського, Е. Тоффлера, Ф. Фукуяма та ін.

Однак, не дивлячись на численні дослідження теоретичних, методологічних, цивілізаційних аспектів цієї проблематики, у літературі не склався цілісний підхід до визначення сутнісних характеристик тенденцій глобалізації у трансформаціях соціально-економічного розвитку та її впливів на цивілізаційний процес.

У статті поставлено за мету узагальнити, систематизувати та поглибити розуміння закономірностей сучасного глобального процесу, що має важливе значення для формування національної та світової економіки, розробки стратегій розвитку сучасної цивілізації.

Незважаючи на чисельні дискусії про "нову" глобальну економіку, сьогодні спостерігається так звана "послідовна форма" глобалізації, що розвивається в умовах єдиного світового ринкового господарства. Це об'єктивний процес, який є важливою ознакою постіндустріальної епохи. Однак існує й інший підхід, за яким генеза глобалізації пов'язується з останньою чвертю ХХ ст., коли починають більш інтенсивно розвиватися процеси інтеграції, спеціалізації, кооперації, на арену виходять загальнопланетарні (глобальні) проблеми, новітні технології, розширюється світовий фінансовий простір тощо.

У зв'язку з цим виокремлюються основні параметри сучасної глобалізації: економічна взаємозалежність – посилення відкритості національних ринків, поглиблення міжнародного поділу і кооперації праці; інформаційна взаємозалежність, що пов'язана з проблемами загальнопланетарної безпеки – екології, ядерної енергетики, ядерної зброї тощо. Тут важливою є не лише констатація даного факту в історії розвитку цивілізації, а з'ясування його сутності, умов виникнення, форм і механізмів функціонування, ролі та впливовості на сучасний світопорядок. Ніхто не заперечує того факту, що сучасна форма глобалізації – поступове стирання економічних меж між країнами, у результаті якого світова економіка зрештою набуде характерних ознак економіки єдиної держави [4, с. 160–163], є реальністю, яку потрібно враховувати як в економічних, так і філософських, політичних та інших дослідженнях.

Так, у часописі "The Economics" зазначено: "У вісімдесятих роках "глобалізація" стала розповсюдженням науковим висловом, на ньому ґрунтувались тисячі різних стратегій" [6, с. 31]. "Глобальні стратегії заради прибутку" – таким був типовий лозунг того періоду. В основі цієї глобалізації бізнесу і фінансів знаходилися досягнення технічного прогресу, скорочення обсягів втручання держави в економіку і фінанси у промисловому розвинених країнах, зростання міжнародних потоків капіталу [6, с. 32].

Глобалізація сьогодні супроводжується регіоналізацією економічної діяльності, яку часто вважають якщо не гальмом, то "глобалізацією в обмежених масштабах". Вона охоплює групу країн, що утворюють об'єднання, в яких відбувається більша чи менша лібералізація торгівлі, руху капіталу і людей у межах відповідного інтеграційного групування. Процес регіоналізації економіки дещо уповільнює процес широкомасштабної глобалізації, але це невід'ємна і логічна фаза глобальності саме на цьому етапі розвитку, а наступним вже буде об'єднання між регіональними глобальними угрупованнями. Регіон є меншою моделлю світу, і саме тут можна швидше досягнути інтернаціоналізації, інтеграції, лібералізації, уніфікації, не зазіхаючи на національну самобутність, виявити труднощі, суперечності, неприйнятні кроки, і аж тоді переходити до вищого щабля у глобальному світі, вже співпрацюючи з укрупненими світовими регіонами-полісами.

Процес глобалізації – не щось авторитарне, а історичний щабель розвитку цивілізації, суспільства, його об'єктивна реальність. У деяких сферах, у валютній зокрема, така регіональність у формі зональності має бути збережена, оскільки світ ще не готовий до єдиної (моновалютної) системи. Однак, далеко не всі країни у рівній мірі є інтегрованими на сьогоднішній день чи мають приблизно однаковий економічний рівень розвитку. Світ загалом швидше рухається до свого роду "нового регіоналізму", проте один з "нових регіонів" носить транснаціональний характер і розповсюдив свій вплив на всю планету. Однак, цей процес усе ж таки далеко не тотожний реальній універсальності глобальної спільноти [9].

Прискорення сучасного глобалізаційного процесу визначають три провідні фактори: інформаційно-технологічний, породжений науково-технічною революцією, що створює передумови для взаємодії суб'єктів господарювання у планетарному масштабі в режимі реального часу; фінансово-економічний, започаткований експансією міжнародного капіталу, котрий інтенсифікує обмін товарами, послугами та інформацією між національними соціально-економічними структурами; соціальний, пов'язаний із постіндустріальними тенденціями становлення людиновимірних господарських систем, спрямованих на всебічний розвиток та розкриття потенціалу конкретної особистості [4, с. 55].

Лідерами глобальної сучасної світової економіки є країни, котрі на основі вдалої багаторічної експансії у всіх сегментах світового ринку накопичили у безпрецедентних масштабах капітал. Ключовими детермінантами їхнього успіху стають інтелектуалізація, соціалізація, екологізація, деіндустріалізація економіки, пріоритетність знань та інформації, розвиток "людського капіталу". На іншому полюсі світової економіки – більшість країн, для котрих економічна глобалізація проявляється в якісно нових умовах розвитку, на які практично неможливо впливати, але які обов'язково треба враховувати.

Глобалізація найбільш інтенсивна у фінансово-економічній сфері. Аналізуючи економічні аспекти глобальних проблем, слід звернути увагу на те, що слово "глобалізація" найбільш адекватно відображає процеси, які відбуваються у сфері міжнародних фінансових операцій. Про це свідчить розширення світового ринку капіталу, активів світової фінансової системи, загальносвітової банківської системи, котра здобула значну самостійність як по відношенню до фінансових систем окремих країн, так і щодо самого процесу виробництва товарів і послуг. Не є далеким від істини відомий економічний вислів, що "у сучасному світі не стільки банківська і біржова системи обслуговують виробництво, скільки виробництво – банки і біржі" [2, с. 21]. Мова йде про те, що фінансові потоки значно мірою мають спекулятивний характер, тобто сума фінансових угод кожного року приблизно в два рази перебільшує вартість реально реалізованих товарів і послуг.

У цьому контексті виникає ситуація віртуалізації всієї світової фінансової системи, коли "гроші роблять гроші". Феномен "фантомних грошей", тобто коли приватні банки можуть здійснювати емісію за рахунок відповідної ліцензії, призводить, по-перше, до фінансової криміналізації, а, по-друге, до необхідності розробки прихованого економічного механізму з метою збереження функцій закону вартості, бо інакше феномен "фінансизму" здійснить свій вплив зі всіма відповідними наслідками для економічної системи.

На початку ХХІ ст. почався процес ускладнення світової соціальної, політичної й економічної системи, що привів до її трансформації в багаторівневу нелінійну систему, яка характеризується численними перехрестями структурних соціально-економічних зв'язків, дослідження яких сьогодні тільки розпочинається: "Глобальна еконо-

міка – не просто взаємозалежне, розділене та скоопероване світове господарське ціле, це ще і світова господарська піраміда, на вершині якої високорозвинений світ, а нижче розташовуються так звані відсталі – різною мірою – світи: розвинуті, у процесі розвитку, недорозвинуті, взагалі ніяк не розвинуті. Піраміда управляється з центру. Господарство у межах цієї піраміди не тільки зростає знизу, скільки створюється згори. Глобальний дохід це тепер не тільки створений прибуток, не тільки позичковий процент, не тільки рента, а самий реальний відкат – за глобальний контроль і глобальне кредитування" [7, с. 73]. Як бачимо, виникає дилема стосовно вибору розвитку країн, у тому числі й України, які не входять до "клубу" постіндустріальних країн.

Економічна й фінансова глобалізація – ключовий процес розвитку світової економіки кінця XX – початку XXI ст., наслідком якого стала нова якість економічних зв'язків, яка дозволяє називати глобальну економіку принципово новим явищем, що не мало аналогів в економічній історії. Таким самим новим явищем є глобальний фінансовий ринок. Це обумовлено тим, що основу глобалізації складають – зміни на фінансових ринках. Унаслідок процесів економічної та фінансової глобалізації сформувався очевидний соціально-економічний розрив між невеликою групою постіндустріальних країн ("глобальними лідерами") та іншими країнами світу ("глобальними аутсайдерами"). Це є "різновидом системної асиметрії економічного розвитку" [5, с. 162].

Глобалізація фінансових ринків передбачає усунення бар'єрів між внутрішніми і міжнародними фінансовими ринками та розвитком багатоваріантних зв'язків між окремими секторами. В ідеалі на глобальному рівні капітал має вільно переміщуватися з внутрішнього на світовий ринок, і навпаки. Він прямує в тому напрямі, який гарантує більш високу норму прибутку і продуктивності у порівнянні з можливостями місцевого ринку. Хоча фінансові ринки країн, що розвиваються, мають вищі темпи зростання, ніж ринки розвинених країн, у силу концентрації капіталів на фінансових ринках розвинених країн. Тому ринки країн, що розвиваються, мають низьку капіталізацію і "не можуть забезпечувати реального впливу на глобальний фінансовий ринок" [8, с. 106].

Загалом, розвиток глобального фінансового ринку спрямований до все більшого послаблення зв'язків з реальним сектором економіки та послаблення контролю за його діяльністю з боку урядів окремих країн та міжнародних організацій. Тому фінансова глобалізація розвивається неконтрольованим чином, що становить реальну загрозу для економічної стабільності всіх країн світу (хоча це не означає, що фінансову глобалізацію потрібно розглядати як процес дестабілізації, навмисно керований певними країнами чи групами).

Глобалізаційні процеси посилюють диспропорції національних фінансових ринків, а це також стає чинником виникнення міжнародних фінансових криз. Загалом, наслідком фінансової глобалізації є не тільки вірогідність виникнення фінансових криз, але й збільшення впливу цих криз на інші країни. Особливості міжнародного руху капіталів за умов глобалізації полягають у тому, що на глобальному фінансовому ринку посилюється диверсифікація фінансових інструментів і каналів розподілу інвестицій, при цьому виникають нові схеми інвестування.

Необхідно враховувати і те, що хоча в сучасному світі капітал став інтернаціоналізованим, однак грошово-фінансові системи в окремих державах залишаються національними. З одного боку, свобода переміщення фінансових потоків безпрецедентно зросла, створивши явні вигоди для інвесторів. З іншого боку, ця свобода переміщення капіталів стала основним чинником нестабільності світового фінансового ринку і сприяє виникненню в ньому кризових явищ (спекулятивність капіта-

лу, ненадійні кредити, політика штучного підтримання високих відсоткових ставок тощо).

Глобальний рух фінансового капіталу зазвичай відбувається від центру до периферії під час економічного підйому, але в разі появи найменших ознак спаду капітал швидко починає "перетікати" в зворотному напрямі, у стабільніші зони світової економіки. Хоча кризові явища можуть мати значний вплив на фінансові ринки всіх держав, у тому числі економічно розвинених, найбільше вони впливають на ринки країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою, оскільки уряди та центральні банки цих країн не спроможні в разі виникнення кризових ситуацій "впливати на зміни валютних курсів або відсоткових ставок" [3, с. 98].

Контроль над національною економікою багатьох держав поступово переходить до ТНК і міжнародних організацій, які мають свої цілі (наприклад, переміщення виробництва в країни з дешевою робочою силою), а вони можуть суперечити національним інтересам суверенних держав, що становить явну загрозу для їх економічної безпеки.

Тому одним з наслідків фінансової глобалізації стало зменшення можливостей національної держави контролювати економічні й фінансові операції. Це веде до зниження значення господарських функцій держави та обмеження загальної здатності держави регулювати економічні процеси. Було б невірним стверджувати, що такі поняття, як "національна економіка" або "економічні інтереси національної держави", втрачають сенс, оскільки більшість суб'єктів глобальної економіки (навіть ТНК) мають національну приналежність, і саме національні економічні системи є тією основою, на якій виникає і розвивається глобальна система економічних (зокрема, кредитних і фінансових) відносин.

Однак потрібно зазначити, що посилення глобалізаційних процесів у планетарному масштабі відкриває небачені можливості в стратегічному фінансово-економічному плануванні та моделюванні. Щоправда, в умовах панування фінансової економіки успіхи розвинених країн досягаються за рахунок великих втрат країн периферії. Що приводить до "висвітлення контурів неоекономіки як позитивної історичної форми господарства на противагу фінансової економіки" [1, с. 616], – пише В. Г. Белоліпецький. Як зазначають західні дослідники, "в умовах неоекономіки всі учасники ринку з усіх кінців світу мають рівні шанси на успіх, хоча реалізація цих шансів багато в чому залежить від вироблення адекватної економічної політики держав" [1, с. 616].

Отже, глобалізація – якісно самостійна, складна система явищ і відносин, цілісна в її системності, але внутрішньо достатньо суперечлива. Глобалізація як світовий процес повною мірою охопила лише такі галузі, як світові інформаційні мережі, банківсько-фінансову сферу, діяльність транснаціональних корпорацій, а в геополітичному плані обмежилась ареалом найбільш розвинених країн. Становленню транснаціональних політичних, економічних і культурних просторів сьогодні протистоять міцні центробіжні тенденції.

Створюючи сприятливі умови для кооперації та співробітництва, які "звужуються" під впливом глобалізації, світ водночас стає "вразливим" для конфліктів і насилля. І хоча глобалізація й демократизація, здавалося б, тільки підтверджують кантівську теорему "демократичного світу" (демократичні держави не воюють одна з одною), сам процес транзиту, переходу і трансформації внутрішньополітичних режимів може виступати фактором дестабілізації міжнародного порядку [8, с. 156].

Таким чином, держави орієнтують свою діяльність на глобальний світовий ринок, що передбачає досягнення вищої ефективності, більш повного та якісного задоволення внутрішнього та зовнішнього попиту.

Участь національної економіки в міжнародній конкуренції забезпечує гнучкість у використанні ресурсів, упровадження передової технології, що призводить до загального підвищення обсягу виробництва. Розглядаючи фінансово-економічні аспекти глобалізації, необхідно зазначити, що визначальним елементом світової економіки є розвиток новітніх інформаційних технологій та засобів комунікації, завдяки яким на світовий ринок можуть успішно виходити не тільки потужні транснаціональні компанії, а практично кожен суб'єкт підприємницької діяльності, включаючи окремого громадянина. Досвід сучасного світового соціально-економічного розвитку показує, що пріоритети політичного та економічного розвитку, які мали локальні й національні розміри, набули регіональних та міжнародних масштабів. За таких умов глобалізація стала головним чинником стимулювання світового економічного процесу.

УДК 330.101

П. Скотний, канд. екон. наук, докторант,
Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМНЕ "ПОЛЕ" СУЧАСНИХ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ДИСКУРСІВ: ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД

У статті здійснено аналіз теоретико-методологічних підходів, досліджено їх роль і значення у контексті епохи "пост-".
Ключові слова: інноваційне економічне мислення, інтегрований тип економічної теорії, постіндустріальна економіка.

В статье проанализированы теоретико-методологические подходы, исследована их роль и значение в контексте эпохи "пост-".

Ключевые слова: инновационное экономическое мышление, интегрированный тип экономической теории, постиндустриальная экономика.

The article analyzes theoretical and methodological approaches, their role and importance in the development of economic thought in the context of the era of "post-" is investigated.

Keywords: innovative economic thinking, integrated type of economic theory, post-industrial economy.

Господарство, засноване на розподілі праці, – це організоване в масштабах суспільства задоволення людської потреби в забезпеченні якості життя. Продуктивний спосіб суспільного господарювання орієнтується на раціональну діяльність людини. Але на практиці, а також і в теорії сучасної ринкової економіки те, що ми називаємо "логікою економічної діяльності", усе частіше ставить перед нами нові проблеми. Очевидно, ця "логіка", перебуваючи під впливом суспільних процесів, з точки зору теоретичної та практичної доцільності, не така вже й досконала. Тим більше, сучасна економіка вибудовує обмежені функції змодельованої в "кабінетній тиші ринкової системи" (П. Ульріх), тому, як правило, нівелює проблеми актуальної економіки. Такого роду економічна теорія не особливо рефлексує щодо прагнення суспільства в його господарській практиці на людську і життєву доцільність. Ось чому завдання нових методологічних підходів повинно бути в центрі наукових розробок і дискусій. Адже в традиційній економічній думці багато що підлягає уточненню.

Зазначена проблема завжди перебувала в просторі теоретичних дискусій економістів. Останнім часом проблемі оновлення економічної методології як умови продуктивної економіко-теоретичної рефлексії присвячені роботи О. Ананьїна, В. Афанасьєва, В. Базилевича, В. Беркова, М. Блауга, А. Гальчинського, Г. Рузавіна, В. Стьопіна, П. Ульріха та ін.

Значимість економічної теорії, її відповідність вимогам і запитам часу залежить від її методологічного інструментарію. Методологія визначає не лише напрямки та стратегії розвитку економічної теорії, але й соціоекономічної практики. Завдання методології полягає в розвитку економічної науки, здатної удосконалювати життя людини та суспільства. У силу зазначеного постає потреба виявити сутнісні аспекти сучасних теоретико-

1. Антология современной философии хозяйства: в 2 т. / В. Г. Белолипецкий. – Т. 1 : Преодоление пространства и времени как атрибут экономической глобализации. – М.: Магистр, 2008. – С. 602–617.
2. Зінченко В. В. Інституційні тенденції глобалізації та регіоналізації у трансформаціях суспільно-економічного розвитку [Текст] / В. В. Зінченко // Наука й економіка. – 2011. – № 2 (22). – С. 160–163.
3. Кальченко Т. В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень [Текст]: [монографія] / Т. В. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2006. – 248 с.
4. Ковтун Н. В. Статистична оцінка основних тенденцій процесу глобалізації [Текст] / Н. В. Ковтун, Н. І. Гражевська // Статистика України. – № 1. – С. 12–18.
5. Козик В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / В. Козик. – К.: Знання-Прес, 2003. – 405 с.
6. Місяць Т. В. Трансформаційні особливості сучасних зовнішньоекономічних відносин в умовах глобалізації [Текст] / Т. В. Місяць // Держава та економіка. – 2009. – № 6. – С. 31–37.
7. Осипов Ю. М. Епоха Постмодерна. В трех частях [Текст]: [монографія] / Ю. М. Осипов. – М.: ТЕИС, 2004. – 248 с.
8. Сорос Дж. О глобализации [Текст]: [монографія] / Дж. Сорос. – М.: ЭКСМО, 2004. – 239 с.
9. Bello W. The Virtues of Deglobalization / W. Bello // Foreign Policy In Focus. – Washington, DC : September, 2009. – № 3.

Надійшла до редколегії 20.10.11

методологічних досліджень, що виокремлює завдання, по-перше, дослідити зміст інноваційних методологічних підходів; по-друге, функції сучасних методологій та їх трансформацію; по-третє, плюралістичний аспект методологічного пошуку.

Метою статті є визначення сутності сучасних теоретико-методологічних дискурсів та аналіз змісту і перспектив розвитку їх функцій у контексті поступу економічного мислення, а також розкриття особливостей їх економічного прояву в умовах постіндустріального типу господарювання.

Нові методологічні підходи повинні сприяти становленню і розвитку інноваційного економічного мислення. "Орієнтація у мисленні" (І. Кант) передбачає методологічно вивірені, чіткі дії, спрямовані на неупереджене та логічне обґрунтування будь-якої ідеї, її відповідності господарській дійсності. При цьому йдеться про "здатність думати за самого себе, приймати незалежні рішення" [14, с. 51]. Автономне, розумне мислення і відповідна логіка міркувань можуть бути методологічно доцільні в тому сенсі, що виносять свої позиції на конкретний аналіз їхньої аргументації. Завдання системної розробки і передача економічних знань зводиться загалом до чотирьох головних ідей, основоположних для інноваційних методологічних дискурсів.

По-перше, здійснюється спроба послідовно провести раціонально-методологічну "мисленнєву лінію". Тут важливим є ретельне пояснення раціонально-рефлексивного змісту економічної методології. Той, хто досконалим зрозумів, у чому полягає точка зору методології та що означає методологічно дисциплінована економічна рефлексія, може самостійно орієнтуватися у господарсько-теоретичному мисленні. Виходячи з цього, можна встановити концепції сучасної економічної теорії, які несуть основний смисловий тягар, і відокре-

мити їх від поширених, але більш окремих, одиничних підходів економічної теорії, що обмежують рефлексію лише соціальними пунктами, характерними винятково для її предмета. У результаті ми маємо інтегрований тип економічної теорії, завданням якої є пояснення сучасного стану господарювання.

По-друге, необхідно вести мову про критичний аналіз "чистого" економічного розуму, до якого апелюють економісти, у контексті безпристрасного аналізу самих основ. Необхідно зрозуміти, чому та яким чином економічній логіці неможливо само собою вдається ігнорувати всі методологічні запити економічного буття або як "нездійснені", або як "непотрібні", оскільки практика "ринкових умов" немовби не залишає місця ні для теоретичних, ні для методологічних міркувань. Тим більше, практика реального господарювання "знімає" непотрібну теоретичну рефлексію за допомогою категорій суто економічної раціональності. За цією нормативною самодостатністю "чистої" економічної теорії вбачається тенденція до традиціоналізму, отже, догматизму: до виокремлення, абсолютизації та нормативного перебільшення "чисто" економічної точки зору. У такому аспекті критика традиціоналізму повинна розглядатися одним з найважливіших завдань сучасної економічної теорії, орієнтованої на методологічну рефлексію у контексті епохи "пост-". Необхідно розрізнити дві основні форми прояву економічного традиціоналізму: емпіричний варіант, відповідно до якого теоретико-методологічна рефлексія тією чи тією мірою в економіці "не потрібна" і "неможлива", і тому виступає в ролі спеціального знання; нормативний варіант, згідно з яким сучасна методологія (зокрема постмодерністська) в економіці зовсім "не потрібна" [5, с. 15], ґрунтується на переконанні, яке догматично має безліч аспектів: начебто сам ринок є кращою інстанцією, яка гарантує, що все "нормально" і в теоретичному сенсі.

По-третє, інноваційна методологія, корелюючи з особливостями сучасного наукового пізнання, дає змогу проникати в таїні економіки епохи "пост-", допомагає поглянути "звільненим" поглядом на основні питання життєво-практичного раціонального господарювання. І тут властиві для зазначеного методологічного підходу (методологічної рефлексії) ідеї розвиваються у напрямку подолання надуманих концепцій, заснованих на консервативному мисленні, та обґрунтування інтегративної ідеї соціально-економічної раціональності, до якої, зокрема, включена й раціонально-етична точка зору. Ця провідна ідея сучасного раціонального господарювання визначає раціональну етику господарювання в умовах "фінансової цивілізації". Мова в цьому випадку може йти про постановку гостро актуальної проблеми нової, гідної майбутнього орієнтації в економічній та соціальній політиці. Зокрема, одним з аспектів такої орієнтації є "перетворення ринкової економіки на економіку суспільства добробуту вільних людей" [5, с. 16], що змушує, знову ж таки, відходити від традиційності, яка приводить до позиції примирення.

По-четверте, методологічна рефлексія сучасної економічної теорії та практики включає у себе економіко-етичну типологію, тобто теоретичне визначення про місце моралі господарювання в сучасному суспільстві прагматизму та абсолютизації індивідуалізму. У своїх поглядах вона (методологічна рефлексія) відштовхується від поглибленого розгляду відносин між інституційною та індивідуальною етико-економічними концепціями. У цьому випадку доречною, з точки зору Дж. Б'юкенена, особливістю економічного мислення є його "здатність розглядати всі питання у термінах альтернативності. Думка мораліста "певне, щось є або істинним або хибним" чужа йому. З економічної точки зору не можна зрозуміти ситуацію "або-або", "все або

нічого". Для економіста ситуація, яку він досліджує, не є ситуацією взаємних привілеїв. Його світ – світ регуляції та координації конфлікту, взаємного виграшу. Економіст професійно вихований мислити в категоріях варіабельності як стосовно практики (дій, вчинків), так і стосовно цінностей" [8, с. 168–169]. Але тепер, замість звичного поділу економічної теорії на теорію національного господарства і науку про організацію виробництва, має прийти диференційована концепція взаємодоповнюваних сфер відповідальності. За допомогою такої концепції будуть подолані відомі теоретичні спрощення, прийняті в економічному лібералізмі.

"Розплатою" за це є сучасні симптоми суспільно-політичної дезорієнтації. Цій занепокоєності протиставляється формальна ідея про те, що достатньою мірою спеціалізована економічна теорія виконує нормувальні функції, але питання залишається відкритим з боку його змістового наповнення у реальному соціоекономічному процесі. Одним із найбільш значущих "проблемних камнів" є виклики глобалізації. Власне, сучасна методологічна рефлексія економічної теорії в підсумку прагне зняти тягар і звільнити розумну (доцільну) орієнтацію в економічному мисленні, навіть якщо це йде наперекір певним, усталеним традиціям мислення. Відповідно нова методологічна предметність самого звернення до основоположних питань "створення цінностей" в економіці передбачає, що все звичне коло ідей економістів детально вивчене, тому необхідно переходити до нових рівнів пізнання, а також нових критеріїв його оцінювання. Або, інакше кажучи, до активації та посилення впливу альтернативних течій економічної думки, пошуків контактів і дискусій між представниками методологічної думки та концепцій в економічній теорії.

Необхідно зазначити, що сучасні економістико-методологи доклали значущих зусиль для освоєння нових сфер професійної активності. У межах дослідження проблеми методологічного оновлення економічної теорії необхідно здійснювати "пошук оптимальних схем взаємозбагачення і взаємопроникнення відповідних наукових дисциплін на рівні методологічних принципів з акцентами на соціологізацію та гуманізацію насамперед економічної теорії, подолання надзвичайно шкідливої методології економічного детермінізму, яке, хочемо ми цього чи ні, донині домінує не лише в теорії, а й у суспільній практиці" [2, с. 11–12], – констатує А. Гальчинський.

З метою подолання цього теоретичного факту, а також виходячи з необхідності наділення економічної методології новими можливостями теоретичної рефлексії сьогодні доцільно говорити про такі функції методології: дескриптивно-методологічну; критично-онтологічну; професійно-етичну. Їхня наявність говорить про методологічний вразливість пошуку універсальних принципів та законів відповідних перетворень. Нова культура наукового мислення і методологічної рефлексії, які сьогодні проходять стадію формування і становлення, пов'язується зі зростаючою багатоаспектністю суспільних та економічних перетворень. Відповідно втрачає своє значення й наявна методологія "простих" систем, на теоретичних засадах якої сформовано чинну конструкцію економічної теорії. У зазначеному аспекті цілком доцільним є виокремлення вищевказаних нових функцій методології.

Аналіз показує, що дескриптивно-методологічна функція є результатом переосмислення не лише загальних уявлень про науку, але й зміни рівня розуміння фактичного стану справ в економістів-професіоналів. У роботах, які характеризують це положення, економічна наука постає складно структурованим і динамічним організмом, що діє "відповідно до своїх, інколи неявних, правил і закономірностей" [1, с. 43]. Були описані "механізми функціонування наукового співтовариства" [13, с. 78]; на основі поглиблених дискусій з провідними

економістами показана їхня "творча лабораторія" [11]; опубліковані тематичні збірники, в яких відомі фахівці різних напрямів і спеціалізацій відобразили свої погляди на роль теорії, принципи та методи наукової роботи [12]; також предметом аналізу стали мова і літературний стиль економічних творів, інші дотичні проблеми.

Одним з найбільш перспективних напрямів роботи стає ретельний методологічний аналіз наукової творчості тих чи інших авторів. Такі дослідження дають можливість зрозуміти технологію наукової роботи видатних вчених і нерідко розвіюють пов'язані з нею міфи, розкриваючи, наприклад, розходження між методологічними деклараціями і фактичною методологією багатьох відомих економістів, зокрема, М. Фрідмена, П. Самуельсона, Р. Коуза та ін. Вдалим прикладом такого жанру може слугувати методологічне дослідження творчості М. Кондратьєва в роботі Н. Макашевої [3, с. 9], зазначає О. Ананьїн. Саме економіко-методологічні дослідження підвели до розуміння реальної жанрової різноманітності сучасної економічної науки. Скажімо, значна плутанина була пов'язана з нездатністю чітко розмежувати дослідження, орієнтовані на розробку формалізованих теоретичних моделей, з одного боку, і прагматично орієнтованих досліджень – з другого [1, с. 44]. Одночасно пішло вперед розуміння природи теоретичних моделей.

Якщо звернутися до аналізу критично-онтологічної функції, то свідченням активної ролі в економічній науці онтологічних установок слугують дані спеціальних запитів студентів навчальних закладів США. Виявилось, що в університетах, відомих своїми науковими школами, настрої та інтереси студентів досить чітко йдуть за орієнтаціями викладачів. Так, одне й те саме запитання анкети "Чи погоджуєтесь Ви з тим, що інфляція – це переважно грошовий феномен" у монетаристському орієнтованому Чиказькому університеті одержало 84% твердо позитивних відповідей студентів, тоді як у традиційно кейнсіанському Массачусетському технологічному інституті – лише 7% з деякими відхиленнями [9, с. 35–48]. Повернувши до сфери своїх інтересів питання наукових онтологій (картин економічної реальності), економісти-методологи не тільки продемонстрували значимість цієї компоненти наукового знання, але й включилися у конкретну дослідницьку роботу з реконструкції та критичного аналізу таких онтологій [1, с. 44].

Найбільша увага приділялася реконструкції та осмисленню онтологічних (насамперед етичних та інституційних) передумов сучасної неокласичної теорії, зокрема, суперечностей між онтологіями, які лежать "в основі мікро- і макроекономіки" [10], теорії загальної економічної рівноваги та мікроекономічної теорії раціональної поведінки. Активно обговорювалися також онтологічні передумови альтернативних наукових шкіл і напрямів: "неавстрійської" школи, посткейнсіанства, інституціоналізму [6] та неінституціоналізму.

Розвиток еволюційної економіки викликав увагу до питання про застосованість в економічній науці синергетичних уявлень, особливо до можливостей та перспектив економічної інтерпретації нового методологічного інструментарію, представленого у цій області. Головною ознакою синергетичної економіки є її гетерогенність. Взаємодія різноякісних складових, які функціонують у межах гетерогенної системи, визначає їхню специфічну складність. Звідси визначення синергетичної економіки як економіки, яка реалізується за принципами складних, відкритих, дисипативних нерівноважних систем. При цьому "важливо враховувати й те, що йдеться не лише про складність, яка проникає в сутність усієї економічної системи, а й про складність окремих функціональних ланок економіки" [2, с. 495], – підкреслює А. Гальчинський. Одночасно потрібно враховувати, що модель світової економіки виступає специфічним типом

"нелінійної глобалізації". Тобто глобальне суспільство є також глобальним синергетичним суспільством, що розвивається на засадах складних гетерогенних систем. У цих визначеннях виокремлюється методологічна взаємозалежність понять: "синергетична глобалізація" – "синергетичне глобальне суспільство" – "синергетична глобальна економіка". Їхня методологічна однопорядковість визначається, з одного боку, гетерогенністю, з другого – розвитком на засадах складних систем" [1, с. 45], – продовжує свої міркування український учений.

Стосовно професійно-етичної функції, то йдеться про нормативність етики дискусії. І хоча можлива дієвість певного кодексу наукового обговорення оцінюється неоднаково, усе ж існує широке розуміння його бажаності для сучасної економічної науки. В умовах, коли економісти розділені професійно, ідейно, теоретично, методологічно, а труднощі спілкування між прибічниками різних наукових парадигм мають достатньо глибокі епістемологічні корені – у цих умовах питання про взаєморозуміння і професійне спілкування всередині наукового співтовариства набуває зовсім іншого звучання, виростаючи в одну із головних проблем функціонування науки. Відповідно поширення і культивування в середовищі економістів принципів професійної етики перетворюється, можливо, на одну з пріоритетних задач економічної методології. Йдеться про всім відомі правила ведення наукових дискусій та обговорень, яких, на жаль, не завжди дотримуються. Так, у заповідях учасникам наукової дискусії міжнародної наукової конференції, яка проходила в Московському державному університеті ім. М. В. Ломоносова, зазначається: "умій слухати"; "намагайся зрозуміти"; "говорити лише по темі"; "не сперечатися; забути"; "нікого не перебивати та нічого не пропагувати"; "не обмануй"; "не висміюй опонента"; "будь відкритим до альтернативних поглядів". Сюди ж можна віднести побажання щодо обмежень у використанні висловів: "Ви не маєте рації!"; "Дурниці!"; "Дайте сказати!" тощо.

У процесі розвитку економічної науки теоретична думка шукала, знаходила і пропонувала все нові й нові шляхи осмислення свого об'єкта – економічного буття. Первісно, у межах класичної політичної економії, економіка вивчалася переважно "на виході", з боку матеріального результату виробничої діяльності – суспільного продукту, його структури та динаміки. Це період "канонічної" (А. Гальчинський) економічної методології. В її баченні економічна наука пов'язана з накопиченням, аналізом і визначенням способів застосування системних знань, необхідних людині в процесі створення та використання нею матеріальних основ свого добробуту під час суспільної діяльності. У цей період економічна теорія прагне осягнути сутність економіки загалом, її визначальних явищ і процесів відкриття системних економічних законів.

Щоправда, тут немає одноманітності й догматичної однастайності. Так, новий підхід, запропонований Дж. С. Міллем, створив передумови для серйозних змін в економічній теорії. По-перше, виникає завдання дослідження і типізації суспільних інститутів, що безпосередньо пов'язане з історією розвитку кожного окремого суспільства. Розкриті на основі такого дослідження закони вже не можуть бути універсальними. По-друге, оскільки закони розподілу суспільного продукту розглядаються як залежні від волі людей, навіть якщо ця воля у процесі суспільно-історичного розвитку набуває форми усталеного суспільного інституту, вони не є вічними та незмінними. Отже, науковий метод, запропонований Дж. С. Міллем, потенційно включає у себе аналіз можливих шляхів реформування суспільства: якщо на основі аналізу економічних наслідків існуючих законів розподілу з'ясується, що вони мають негативний харак-

тер, зберігається потенційна можливість зміни самих законів [7, с. 211]. Тим самим Дж. С. Міллз "перекидає місток" від позитивної економіки до нормативної.

У процесі маржиналістської революції основна увага змістилася у сферу обміну і сформувалася на самій діяльності економічних агентів, насамперед на їхніх рішеннях щодо розподілу та використання ресурсів. Засновник австрійської економічної школи (маржиналізму) К. Менгер зазначав, що наявна економічна теорія (класична політекономія) досліджує діяльність людини або занадто формально, або занадто конкретно. Тому "теоретична наука про народне господарство повинна займатися не викладанням практичних порад для господарської поведінки, а встановленням умов, при яких люди виявляють передбачливу діяльність, спрямовану на задоволення своїх потреб" [4, с. 36]. К. Менгер не закликає відмовитися від причинно-наслідкових зв'язків, оскільки і поведінка людини має підпорядковуватися деяким загальним закономірностям, але шукати їх пропонує в особистих відчуттях і переживаннях кожної людини, котра сповнена бажань і прагне їх задовольнити. Тим самим стверджуються начала методологічного індивідуалізму. Він є методологією, що розкриває логічні основи та принципи наукового визначення місця і ролі людини в системі суспільного розвитку.

Таким чином, мірою усвідомлення того, що поведінка людини як суб'єкта економічної діяльності залежить від теоретичних норм і правил, почав набирати силу підхід до вивчення економічного буття з позиції розвитку інноваційної методології. Це обумовлює необхідність розробки нових способів думок і дій, які повинні мати достатньо значне поширення, укоріненість у мисленні. Ствердження принципово нових методологічних підходів в їх функціональній плюральності сприяє розвитку економічної теорії, вільної від попередніх помилок. Ін-

новаційні методологічні підходи підключаються до розуміння трансіндивідуальних моделей теоретико-економічних рефлексій.

Розробка нових методологічних підходів в економічній науці сприятиме розвитку економічної теорії. Удосконалена теорія повинна бути поліфункціональною. Якою б теорією не керувався дослідник, він неминує вибирати серед альтернатив; отже, він оптимізує свою поведінку з цільовою орієнтацією на отримання ефективного результату. Тому дослідник повинен орієнтуватися на сучасні теоретичні дискурси – економічні та філософські.

1. Ананьин О. И. Структура экономико-теоретического знания : методологический анализ [Текст] / О. И. Ананьин. – М. : Наука, 2005. – 244 с.
2. Гальчинський А. С. Економічна методологія. Логіка оновлення [Текст] : [курс лекцій] / А. С. Гальчинський. – К. : "АДЕФ-Україна", 2010. – 572 с.
3. Макашева Н. Загадка Кондратьева : неоконченная теория динамики и методологические проблемы экономической науки [Текст] / Н. Макашева // Вопросы экономики. – 2002. – № 3. – С. 4–16.
4. Менгер К. Основания политической экономики [Текст] / К. Менгер // Австрийская школа в политической экономии. – М. : Экономика, 1992. – С. 31–242.
5. Ульрих П. Критика экономизма [Текст] / П. Ульрих. – М. : Вузовская книга, 2005. – 118 с.
6. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты. Манифест современной институциональной экономической теории / Д. Ходжсон ; [пер. с англ.]. – М. : Дело, 2003. – 464 с.
7. Экономическое мышление : философские предпосылки [Текст] – М. : ИНФРА-М, 2005. – 272 с.
8. Buchanan J. M. Economics and its Scientific Neighbors / J. M. Buchanan // The Structure of Economic Science. Essays on Methodology. – Englewood Cliffs N. J. : Prentice-Hall, 1966. – P. 83–166.
9. Colander D. The art of economics by the numbers / D. Colander // New Direction in Economic Methodology. – L. : Routledge, 1994. – P. 35–50.
10. Joussem M. Microfoundations : A Critical Inquiry / M. Joussem. – L. : Routledge, 1993. – 224 p.
11. Klammer A. Conversations with Economists / A. Klammer. – L. : Rowman and Allanheld, 1983. – 278 p.
12. Klein Ph. The Role of Economic Theory / Ph. Klein. – Boston etc. : Kluwer, 1994. – 272 p.
13. Mayer T. Improving Communication in Economics : a Task for Methodologists / T. Mayer // Journal of Economic Methodology. – 2001. – Vol. 8. – № 1. – P. 77–84.
14. Oser F. Moralische Selbstbestimmung. Modell der Entwicklung und Erziehung im Wertebereich / F. Oser, W. Althoff. – Stuttgart, 1994. – 648 s.

Надійшла до редколегії 20.10.11

УДК 338.981

В. Вірченко, канд. екон. наук, доц., КНУ імені Тараса Шевченка

ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА СТРУКТУРУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Стаття присвячена аналізу особливостей еволюції теоретичних підходів до аналізу сутності інтелектуального капіталу. Досліджено етапи розвитку теорії інтелектуального капіталу та підходи до його структурування. Розглянуто основні риси інтелектуального капіталу.

Ключові слова: нематеріальні активи, людський капітал, інтелектуальний капітал, знання.

Статья посвящена анализу особенностей эволюции теоретических подходов к анализу сущности интеллектуального капитала. Исследованы этапы развития теории интеллектуального капитала и подходы к его структуризации. Рассмотрены основные черты интеллектуального капитала.

Ключевые слова: нематериальные активы, человеческий капитал, интеллектуальный капитал, знание.

Article is devoted to analysis of peculiarities of evolution theoretical approaches to analysis of the nature of intellectual capital. The stages of development of the intellectual capital theory and approaches to its structurization are investigated. Peculiarities of the intellectual capital are considered.

Keywords: non-material assets, human capital, intellectual capital, knowledge.

На сучасному етапі розвитку соціально-економічних відносин, що характеризується становленням постіндустріального суспільства, інтелектуальний капітал перетворюється на важливий фактор виробництва та акселератор економічного розвитку. Саме розвиток інтелектуального капіталу, підвищення продуктивності його використання, активне впровадження результатів інтелектуальної діяльності в усі галузі суспільного виробництва є однією з головних умов переходу України на вищу стадію соціально-економічного розвитку. У сучасних умовах ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства визначається його здатністю впроваджувати інновації, оперативно обробляти та аналізувати потоки інформації, оптимальним чином поєднувати кваліфікований персонал з інвестиціями в об'єкти інте-

лектуальної власності. Втілюючись у нематеріальних активах підприємства, інтелектуальний капітал визначає позицію підприємства на ринку, є одним із факторів його конкурентоспроможності.

Дослідження інтелектуального капіталу активізуються в країнах Європи та США у другій половині XX ст. у зв'язку із швидким зростанням його ролі в економічних відносинах і перетворенням на важливу складову продуктивних сил суспільства. До кінця XX ст. частка нематеріальних активів у структурі капіталу європейських та американських підприємств зростає до 50 %, а в Японії почала наближатися до 60 %. Водночас, в Україні частка нематеріальних активів не перевищує 1 %, а частка фінансових ресурсів, які спрямовуються підприємствами на інновації, є меншою за 9 %. Таким чином, підви-

щення ролі інтелектуального капіталу в економічному відтворенні у межах вітчизняної економіки є одним із першочергових завдань державної політики, яке так і не було вирішене в процесі ринкової трансформації. Особливої актуальності проблема розвитку інтелектуального капіталу набуває в умовах глобалізації, адже її вирішення безпосередньо пов'язане із підвищенням конкурентоспроможності національної економіки, наданням інноваційного спрямування вітчизняному виробництву, а також посиленням економічного потенціалу країни та підвищення добробуту її населення. У зв'язку з цим виникає потреба дослідження особливостей еволюції теоретичних підходів до аналізу інтелектуального капіталу, вивчення різних критеріїв класифікації складових інтелектуального капіталу.

Сутність, функції, роль інтелектуального капіталу у постіндустріальному суспільстві були широко висвітлені в економічній літературі. Належне місце в розробці цієї наукової тематики займають праці Г. Беккера, П. Друкера, Т. Стюарта, Е. Брукінга, М. Мелоуна, Ф. Фукуями, В. Базилевича, М. Паладія, А. Чухна та ін. Водночас, питання, пов'язані із дослідженням еволюції підходів до структурування інтелектуального капіталу та визначення його економічної сутності, на наш погляд, вивчені та висвітлені недостатньо.

Мета цієї статті полягає в дослідженні особливостей еволюції теоретико-методологічних підходів до аналізу інтелектуального капіталу. Завдання дослідження підпорядковані досягненню поставленої мети та спрямовані на вивчення різноманітних підходів до визначення сутності інтелектуального капіталу, аналіз його функцій, а також дослідження різноманітних критеріїв структурування інтелектуального капіталу.

Ознаки переходу економічно розвинутих країн на нову стадію розвитку наприкінці 60-х років ХХ ст. починають практично одночасно відмічати науковці різних країн світу. К. Маркс зазначав, що стадії соціально-економічного розвитку різняться не результатами виробництва, а способом та факторами виробництва. Зазначене твердження є абсолютно правомірним і стосовно постіндустріального суспільства, у якому основним фактором виробництва стає інтелектуальний капітал. У сучасному розумінні термін "постіндустріальне суспільство" було впроваджено у науковий обіг у 1958 р. американським соціологом Д. Рісменом. У свою чергу, термін "інформаційне суспільство" був введений у науковий обіг на початку 1960-х років американським економістом Ф. Махлупом та японським дослідником Т. Умесао.

Незважаючи на те, що активізація досліджень у галузі теорії постіндустріального суспільства розпочинається в 70-х роках ХХ ст., визначальний вплив знань і навичок працівників на результативність суспільного виробництва підкреслювався окремими представниками класичної політекономії та неокласичної економічної теорії. Зокрема, Вільям Петті зазначав, що працівники з їхніми здібностями та навичками утворюють багатство нації. У той же час Адам Сміт, як основоположник класичної політичної економії, стверджував, що знання та уміння робітника перетворюються на складову багатства нації оскільки полегшують працю і підвищують її продуктивність, що позитивно впливає на результативність виробництва. На його думку, знання і навички потребують додаткових витрат, але водночас в процесі виробництва приносять і додатковий дохід.

Давид Рікардо, послідовник А. Сміта, наголошував на тому, що відмінності у рівні розвитку економік різних країн зумовлюються різним рівнем освіти та кваліфікації робочої сили. Поряд із цим, Анрі Сен-Сімон стверджував, що з подальшим розвитком соціально-економічних відносин знання, "здобуті науками, мистецтвами і ремеслами", будуть відігравати визначальну

роль у суспільстві, а основною метою людини стане примноження та поглиблення знань.

Джон Стюарт Мілль, на противагу Сміту та Рікардо, стверджував, що людина не може бути елементом капіталу підприємства. Водночас, на його думку, набути працівником здібності та знання, які використовуються в процесі праці, можна із впевненістю віднести до категорії капіталу. Подібного підходу дотримувався і Нассау Сеніор, який зазначав, що майстерність працівника та його особисті здібності в результаті продуктивного використання у виробництві перетворюються на капітал. Причому витрати на отримання знань і підвищення майстерності він трактував як інвестиції з метою отримання додаткового доходу в майбутньому.

Жан Батіст Сей був представником класичної політичної економії, однією із концептуальних засад якої була теза про непродуктивність сфери нематеріального виробництва. Незважаючи на це, Ж.-Б. Сей підкреслював важливу роль працівників науки, освіти, інших сфер послуг, які, на його думку, своєю працею хоча й не створювали матеріальних благ, але створювали "корисність", яка володіє цінністю та може бути об'єктом обміну. Фредерік Бастіа, слідуючи Ж.-Б. Сею обґрунтовував рівнозначність матеріального та нематеріального виробництва. Він зазначав, що вони роблять однаковий внесок у підвищення добробуту нації, а товари та послуги за певних умов можуть володіти однаковою цінністю. На думку Ф. Бастіа, держава має підтримувати розвиток сфери нематеріального виробництва, оскільки це забезпечить зростання зайнятості та національного продукту.

Внесок у становлення теорії інтелектуального капіталу зробив також і Карл Маркс. Аналізуючи роль робітника у системі суспільного відтворення, він наголошує на визначальній ролі праці як фактора, що забезпечує створення нової вартості в процесі виробництва. На його думку, праця може бути представлена у вигляді простої та складної. При цьому, саме складна, кваліфікована праця має вищу вартість порівняно з суспільно-необхідною працею, що визначається її здатністю продукувати вищу новостворену вартість. Робоча сила, яка забезпечує здатність до складної праці вимагає вищих витрат робочого часу і фінансових ресурсів. В умовах комуністичної формації, на думку К. Маркса, праця не буде експлуатуватися капіталом і набуде більш творчого характеру, буде сприяти розширеному відтворенню робочої сили та реалізації потреб працівника у саморозвитку, розширенню потреб працівника.

Дещо інші, у порівнянні з теорією К. Маркса, погляди демонстрував Джон Рамсей Мак-Куллох. Він зазначав, що до складу капіталу господарюючої одиниці потрібно відносити не працю або робочу силу, а самих працівників із тими знаннями та навичками, якими вони володіють. Адже відокремити їх від носіїв неможливо, тому знання і здібності беруть участь у виробництві опосередковано через працівників. Як зазначає Дж. Р. Мак-Куллох, за трактуванням капіталу як результату промислового виробництва, що використовується як сировина та знаряддя праці, здається, не існує жодних ґрунтовних міркувань, згідно з якими капіталом не може вважатися сам працівник. Крім того, є багато фактів, які свідчать про те, що саме людина зі своїми здібностями та знаннями є важливою частиною національного багатства.

Основоположник неокласичної економічної теорії Альфред Маршалл визначав людські знання та навички як важливий фактор виробництва поряд із підприємницькими здібностями, промисловим та фінансовим капіталом. За словами А. Маршала, освіта працівника, набути ним здібності є інструментом прискореного розвитку підприємницької діяльності, одним із факторів конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. Для позначення цього елемента капіталу він використовував

поняття "особистий капітал".

Представник теорії менеджменту Фредерік Тейлор, досліджуючи працю робітників на підприємствах, дійшов висновку щодо важливої ролі знань для виробництва. Він стверджував, що професійно підготовлений, кваліфікований та досвідчений персонал забезпечує ефективну організацію виробничого процесу і підвищення продуктивності праці. Головну частину капіталу компанії утворюють знання її співробітників, накопичені ними при розробці продуктів, наданні послуг, а також її організаційна структура й інтелектуальна власність. Поряд із Ф. Тейлором, Генрі Маклеод розглядав працівника з його знаннями та здібностями як частину капіталу підприємства. Особливістю теорії Г. Маклеода є те, що він вважав робітника складовою саме основного капіталу. При цьому, на його думку, капіталом є лише ті здібності, які можуть бути продуктивно використані у виробничому процесі [1, с. 62].

На противагу Г. Маклеоду, представник маржиналізму Леон Вальрас вважав, що до структури в межах суспільства необхідно віднести усіх працездатних членів суспільства. Цінність людини як носія знань, навичок та здібностей визначається, подібно до інших факторів виробництва, їх граничною продуктивністю, яка визначається здатністю працівника створювати граничний продукт.

Професор Гарвардського університету, президент компанії "Нью Джерсі Белл" і засновник поведінкової школи менеджменту Честер Бернард також наголошував на визначальній ролі знань у системі організації та управління економічною діяльністю на підприємстві. Розглядаючи підприємство як організацію, що, у свою чергу, є соціальною системою координації діяльності людей, Ч. Бернард пов'язував функції керівника підприємства з налагодженням інформаційного зв'язку між керівництвом організації та працівниками. Менеджер має володіти повною інформацією для виконання власних повноважень. Згідно з теорією Ч. Бернарда, керівника наділяють владою люди, які хочуть, щоб ними управляли для досягнення спільних для усього персоналу підприємства інтересів.

П. Друкер у своїй праці "Концепція корпорації" використовує поняття "інтелектуальний працівник" та "суспільство знань". Як зазначає П. Друкер, головним фактором виробництва у постіндустріальному суспільстві є саме знання, а не земля чи уречевлений капітал. Знання є ключовим економічним ресурсом і важливим джерелом конкурентних переваг, тому головне завдання менеджменту полягає у трансформації знань у продуктивну силу суспільства та підвищенні ефективності виробництва на основі використання знань. Також П. Друкер стверджував, що навчання і постійне підвищення кваліфікації є першочерговим завданням підприємця та інтелектуального працівника. На його думку, зацікавленість у кар'єрному зростанні мотивує працівників підприємства самостійно вирішувати проблему безперервного навчання та підвищення кваліфікації, не очікувати моменту, коли цим зацікавиться їх роботодавець.

Основоположник монетаризму М. Фрідмен у структурі капіталу виділяв гуманітарний капітал, який, на його думку, характеризується специфічними рисами. По-перше, низькою ліквідністю, оскільки знання та навички персоналу не можуть бути відокремлені від підприємства і здійснювати вільний господарський оборот. По-друге, його майже неможливо замінити іншими видами капіталу – засобами праці, фінансовим капіталом тощо. Як зазначав М. Фрідмен, завдяки цим особливостям підприємства з високою часткою гуманітарного капіталу відчують дефіцит фінансових ресурсів і активів у ліквідній формі, їх діяльність супроводжується вищими ризиками, а підтримка та відтворення гуманітарного капіталу вимагає більших витрат.

Професор Массачусетського технологічного інституту Стенлі Фішер виокремлює в якості складової капіталу підприємства людський капітал, що є втіленням здатності людини генерувати додатковий дохід за рахунок власних здібностей та знань. Як зазначає С. Фішер, "трудовий капітал" не може бути відчуженим від працівника і складається з природних здібностей, отриманої кваліфікації, набутих навичок.

У 1960 р. лауреат Нобелівської премії Теодор Вільям Шульц увів у науковий обіг термін "людський капітал", який він розумів як сукупність знань, здібностей та кваліфікації працівника, що виконують функцію засобів виробництва та предметів тривалого користування. Інший нобелівський лауреат Гері Стенлі Беккер визначав людський капітал як втілені у працівникові освітній рівень, кваліфікацію та фізичні здібності, що є результатом інвестицій у людину. Г. Беккер обґрунтовував необхідність і високу прибутковість інвестицій у людський капітал, що включають витрати на освіту, практичну підготовку, охорону здоров'я, пошук інформації. На його думку, порівняно з промисловим капіталом, людський капітал у процесі використання не зношується, а, навпаки, сприяє розширеному відтворенню інтелектуального потенціалу підприємства. Г. Беккер підкреслював визначальну роль фахової освіти, спеціальних знань і навичок, що формують трудовий потенціал підприємства, тобто наявні та передбачувані в майбутньому трудові можливості персоналу. У свою чергу, трудовий потенціал забезпечують такі якості працівника, як ініціатива, творчість, самостійність і логічність мислення, здатність до колективної праці та співробітництва, діловитість, схильність до підвищення рівня знань і кваліфікації, професійні знання. При цьому, здібності та знання перетворюються на капітал лише тоді, коли починають використовуватися в якості фактора виробництва і приносять дохід.

Американський економіст Едвард Денісон визначав людський капітал як сформований або розвинений у результаті додаткових інвестицій і накопичений людиною запас знань, навичок, здібностей, мотивацій та інших продуктивних якостей, які використовуються в економічній діяльності та сприяють підвищенню продуктивності праці і, завдяки цьому, забезпечують зростання доходу власника. Поряд з Г. Беккером він обґрунтовував високу прибутковість інвестицій у людський капітал. За його оцінками, які ґрунтувалися на вивченні статистичних даних щодо економіки США, вкладення в людський капітал забезпечують у 5–6 разів вищу рентабельність порівняно з інвестиціями в інші форми капіталу.

Нобелівський лауреат Саймон Сміт Кузнец підкреслював важливу роль трудового капіталу, який визначав як самозростаючу вартість, що приносить додаткові вигоди підприємству та державі. На його думку, трудовий капітал – це результат розвитку і модернізації трудового потенціалу, який отримує нові якості та забезпечує вирішення важливих соціально-економічних проблем. До складових трудового капіталу С. Кузнец відносив соціальну компетентність, гнучкість на ринку праці, територіальну мобільність, адаптацію до інновацій, творчі здібності, поєднання знань у різних сферах діяльності, діловитість і моральні якості.

У 1969 р. представник інституціоналізму Джон Кеннет Гелбрейт у листі до М. Калека вперше використовує термін "інтелектуальний капітал". Він визначає його як щось більше, ніж чистий капітал працівника, який включає певну інтелектуальну діяльність. У 1980 р. Хіроюкі Ітамі вперше застосовує термін "невидимі активи" для позначення інтелектуального капіталу. У 1988 р. Карл Ерік Свейбі вводить у науковий обіг термін "капітал знань", а в 1990 р. – поняття "менеджмент знань".

Один із основоположників теорії інтелектуального капіталу Томас Стюарт, визначає його як сукупність

знань персоналу підприємства, які забезпечують його конкурентоспроможність. Як стверджує науковець, інтелектуальний капітал – це інтелектуальний матеріал, що включає знання, досвід, інформацію, інтелектуальну власність і бере участь у створенні цінностей. Інтелектуальний капітал є колективною розумовою енергією, що включає в тому числі організаційну структуру підприємства, застосовувані ним інформаційні технології та ділову репутацію підприємства. Таким чином, інтелектуальний капітал забезпечує не лише конкурентну позицію підприємства на ринку, але й генерує прибуток. На думку Т. Стюарта, зазначений вид капіталу існує у формі динамічної системи знань, що виростає навколо певної задачі, людини чи підприємства, і, водночас, як вигляді інструментів, за допомогою яких можна збільшити сукупність знань. У структурі інтелектуального капіталу Т. Стюарт виокремив людський, структурний та споживчий капітал [4, с. 112].

Лейф Едвінсон, член ради директорів страхової компанії Scandia, у 1994 р. узяв участь у розробці звіту про фактори, які впливають на ринкову оцінку компанії. Серед зазначених факторів визначальну роль він приділив інтелектуальному капіталу. У 1997 р. Л. Едвінсон разом з Майклом Мелоуном опублікував працю "Інтелектуальний капітал. Визначення істинної цінності компаній", у якій запропонував наступне визначення цієї категорії: інтелектуальний капітал – породжена людськими знаннями сукупність структурних елементів, що визначають приховані джерела цінності, здатні наділяти компанію нетрадиційно високою оцінкою. До складу інтелектуального капіталу науковці включили всі види економічних ресурсів, що не підлягають традиційним методам оцінки: людський та структурний капітал, який, у свою чергу, складається із клієнтського капіталу й організаційного капіталу, що включає інноваційний та процесний капітал.

Британська дослідниця Енні Брукінг визначає інтелектуальний капітал як нематеріальні активи компанії, які посилюють її конкурентні переваги та без яких компанія не може існувати. На її думку, складовими інтелектуального капіталу є: людські активи, об'єкти інтелектуальної власності, активи інфраструктури та ринкові активи. До категорії людських активів Е. Брукінг відносить сукупність знань працівників, їх творчих здібностей, навичок, лідерських якостей, підприємницьких і управлінських здібностей. Під ринковими активами Е. Брукінг розуміє цінності, пов'язані з обмінними операціями, що визначають становище фірми на ринку (торгові марки, фірмові найменування); під активами інфраструктури – технології, методи та процеси, які уможливають роботу компанії (філософію управління, фінансову структуру, бази даних); під людськими активами – інтелектуальні активи, які використовуються компанією (знання, уміння, навички персоналу).

Цікавими з точки зору аналізу сутності інтелектуального капіталу також є наступні підходи до визначення сутності зазначеної категорії:

- інтелектуальний капітал – це позитивна різниця між ринковою оцінкою і балансовою вартістю підприємства (Дж. Тобін);
- інтелектуальний капітал – це сукупність знань, якими володіє організація в особі своїх співробітників, а також у формі методологій, патентів, архітектур і комунікацій (Д. Даффі);
- інтелектуальний капітал – виражені у формі активів підприємства знання, що надзвичайно підсилюють його конкурентоспроможність, генеруючи додану вартість, яку отримують акціонери (С. Сударсанам);
- інтелектуальний (символічний) капітал – нематеріальний капітал, який включає знання і на відміну від традиційних форм капіталу, є невичерпним, одночасно доступним нескінченному числу користувачів й існує у

вигляді інформаційних потоків, символів та електронних сигналів (Е. Тоффлер) [2, с. 353];

- інтелектуальний капітал – сукупність знань співробітників компанії, що створюють її конкурентні переваги на ринку (Т. Фортюн);
- інтелектуальний капітал – інтелектуальний матеріал підприємства, що формалізований, зафіксований у його активах і забезпечує збільшення його ринкової вартості (Л. Прусак);
- інтелектуальний капітал – матеріальний результат діяльності підприємства у формі товарів і послуг, які пропонуються на ринку і втілюють унікальні індивідуальні та групові знання і навички його працівників (Дж. Сварт);
- інтелектуальний капітал – формалізований інтелектуальний матеріал підприємства, що використовується для виробництва більш цінного активу (Д. Клейн);
- інтелектуальний капітал – сукупні знання працівників організації, що можуть бути використані для отримання конкурентної переваги (Х. Макдональд);
- інтелектуальний капітал – сукупність знань працівників компанії, ефективно управління якими дає змогу підвищити її прибутки (Г. Петраш);
- інтелектуальний капітал – це знання, що можуть бути перетворені у вартість або інтелектуальний матеріал (інформацію, об'єкти інтелектуальної власності, навички), і причетні до створення багатства компанії (Дж. Скайк).

Поряд із Е. Брукінг та Л. Едвінсоном власні підходи до визначення структури інтелектуального капіталу запропонували Х. Сент-Онж та К. Свейбі. Віце-президент відділу організації навчання та підвищення кваліфікації Королівського комерційного банку Канади Х. Сент-Онж головну увагу приділяє аналізу клієнтського капіталу. На його думку, складовими інтелектуального капіталу є людський, структурний та клієнтський капітал. Саме завдяки злиттю людського, структурного та клієнтського капіталу підприємство отримує прибуток у довгостроковій перспективі. Точкою дотику людського і структурного капіталу виступає клієнтський капітал, що забезпечує концентрацію компанії навколо інтересів споживачів продукції та створення запасу капіталу навколо клієнтів підприємства.

К. Свейбі визначав інтелектуальний капітал підприємства як нематеріальні активи, що можуть бути ідентифіковані, піддаються оцінці та беруть участь у виробництві товарів або послуг. Він стверджує, що інтелектуальний капітал складається з трьох компонентів: індивідуальної компетентності (здатності персоналу діяти в різних ситуаціях, яка включає освіту, досвід, уміння, ціннісні установки та соціальні навички); внутрішньої структури компанії (патентів, концепцій, моделей, інформаційних систем, систем адміністрування, внутрішньої мережі, корпоративної культури); зовнішньої структури компанії (зв'язків із замовниками та постачальниками, конкурентами, торгових марок, ділової репутації).

Дж. Кендрік виділяє у складі сукупного капіталу підприємства учасників та нематеріальний капітал. Науковець зазначає, що нематеріальний капітал, не маючи матеріальної форми, втілюється в учасниках капіталу, підвищуючи його вартість і продуктивність. Нематеріальний капітал, на його думку, включає знання індивідів, накопичені завдяки інвестиціям в освіту, та результати наукових досліджень. Нематеріальний капітал бере участь у виробництві товарів безпосередньо в якості фактора виробництва, або використовується для виробництва засобів праці. Як зазначає Дж. Кендрік, починаючи з 60-х років ХХ ст. у США за рахунок використання нематеріального капіталу створюється до 50 % ВВП, причому 86 % нематеріального капіталу складають саме знання. Також, він розділяє нематеріальний капітал на людський і той, що не втілюється в людину (англ. *nonhuman*). Людський капітал включає як природні якості людини, так і набуті навички. У свою

чергу, природні якості можуть бути розвинені та вдосконалені шляхом виконання вправ, тренування, навчання та освіти. Людський капітал формується впродовж життя людини; поступово, з набору здібностей, що даються людині природою, він перетворюється на систему свідомо набутих індивідом, культивованих і постійно відтворюваних знань та навичок. До нематеріального капіталу, що не втілюється у людині, Дж. Кендрік відносить інвестиції в наукові дослідження фундаментального та прикладного характеру.

Нині інтелектуальний капітал перетворився на важливий об'єкт досліджень науковців України та Російської Федерації. В. Л. Іноземцев визначає інтелектуальний капітал як інформацію та знання, що приймають участь у процесі виробництва. На його думку, інтелектуальний капітал є своєрідним "колективним мозком" підприємства, який акумулює наукові та буденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, комунікації та організаційну структуру, інформаційні мережі та імідж компанії. Серед його складових він виокремлює: людський капітал, який втілюється в персоналі компанії у формі його досвіду, знань, навичок, здібностей, а також загальної культури, філософії компанії та її внутрішніх цінностей; структурний капітал, що включає об'єкти інтелектуальної власності, організаційну структуру, інформаційні системи.

Б. Б. Леонтьєв розглядає інтелектуальний капітал як вартість інтелектуальних активів, що належать підприємству і включають об'єкти інтелектуальної власності, природні та набуті здібності, навички, а також накопичені бази знань і корисні стосунки з іншими суб'єктами господарювання – клієнтуру, канали збуту, довгострокові комерційні угоди. При цьому вартість інтелектуального капіталу обумовлюється продуктивністю його використання в процесі виробництва, а його головна функція – прискорювати приріст прибутку за рахунок формування і реалізації системи знань, необхідних підприємству, що забезпечують його ефективну господарську діяльність. Як зазначає науковець, інтелектуальний капітал – це система капітальних стійких інтелектуальних переваг компанії на ринку. У структурі інтелектуального капіталу, як і Л. Едвінсон, Леонтьєв виокремлює інтелектуальний потенціал, структурний капітал, ринкові та інфраструктурні активи, які можуть бути як власними, так і залученими.

В. І. Кириченко зазначає, що інтелектуальний капітал – це система стосунків різних економічних суб'єктів з приводу раціонального, стійкого відтворення знань на основі прогресивного розвитку науки в цілях виробництва конкретних товарів, послуг, доходу, підвищення життєвого рівня, вирішення проблеми нерівномірності регіонального розвитку на основі персоналізованих економічних інтересів суб'єктів.

В. С. Єфремов підкреслює, що інтелектуальний капітал – це знання, якими володіє організація та які виражені у зрозумілій, недвозначній кодифікованій формі, що дає змогу ними обмінюватися. У свою чергу, І. Д. Єгоричев та Л. І. Лукічева визначають інтелектуальний капітал як сукупність інтелектуальних активів і трудових ресурсів підприємства. М. А. Мещерякова пропонує визначати інтелектуальний капітал як взаємозв'язок сили бренду компанії, її відносин з партнерами та клієнтами, а також інтелектуального потенціалу співробітників, їх відносин з партнерами та клієнтами компанії, що забезпечує генерацію додаткової вартості та конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Авторські підходи до аналізу сутності інтелектуального капіталу розробляються також вітчизняними науковцями. Академік НАН України А. А. Чухно зазначає, що до складу інтелектуального капіталу входять невіддільні від людини знання, а також об'єктивні умови за-

стосування цих знань для підвищення конкурентоспроможності та ефективності компанії. На думку науковця, у його структурі слід виділяти людський та технологічний капітал, який є сукупністю науково-технічних та управлінських структур. Інтелектуальний капітал акумулює наукові та професійно-технічні знання працівників, поєднує інтелектуальну працю та інтелектуальну власність, нагромаджений досвід, комунікації, організаційну структуру, інформаційні мережі, усе те, що визначає репутацію підприємства та забезпечує формування багатства сучасного суспільства [3, с. 282].

О. Б. Бутнік-Сіверський визначає інтелектуальний капітал як знання та інтелектуальний потенціал підприємства, які є новими критеріями визначення конкурентоздатності компанії. А. Л. Гапоненко стверджує, що інтелектуальний капітал – це знання, інформація, досвід, організаційні можливості, інформаційні канали, які можна використовувати і конвертувати у вартість, що забезпечує конкурентоспроможність організації. На думку Т. Андрусенко, інтелектуальний капітал є сукупністю нематеріальних активів, які складаються із засобів індивідуалізації, відносин з клієнтами, об'єктів промислової власності та фахових знань персоналу підприємства. У свою чергу, професор О. А. Грішнова трактує інтелектуальний капітал як єдність структурного капіталу, споживчого (клієнтського) капіталу, кваліфікації, професійних здібностей працівників, а також здобутки підприємства у сфері ефективної організації роботи персоналу.

В. І. Гойло сутність інтелектуального капіталу вбачає в нематеріальному, але реальному творчому надбанні людини, колективу або суспільства. Р. О. Мірошник розглядає інтелектуальний капітал як розумові здібності людей у сукупності зі створеними ними матеріальними та нематеріальними чинниками, які використовуються в інтелектуальній діяльності. На думку О. В. Бервено, інтелектуальний капітал – це сукупність активів, заснованих на інтелектуальних здібностях працівників, що реалізуються в процесі творчої інноваційної діяльності та забезпечують досягнення господарських цілей. І. В. Левіна розглядає інтелектуальний капітал як продуктивну силу інформаційного технологічного способу виробництва, що виникає в результаті раціонального пізнання та формування нових знань, які забезпечують приріст первісного авансованого капіталу та зростання граничного продукту.

Проведений аналіз різних підходів до визначення сутності інтелектуального капіталу дає змогу поділити їх на три групи: функціональні підходи, які визначають інтелектуальний капітал через його функції та роль у економічних відносинах; структурні підходи, які визначають інтелектуальний капітал через його складові; відтворювальні підходи, які визначають інтелектуальний капітал через його здатність створювати додаткову вартість і приносити прибуток. З точки зору необхідності досягнення чіткої категоріальної визначеності, на нашу думку, більш продуктивним є поєднання різних підходів. У результаті проведеного дослідження нами було сформульовано наступне визначення: інтелектуальний капітал – сукупність результатів інтелектуальної діяльності, що внаслідок авансування у виробництво забезпечує створення нової вартості, дає змогу підвищити продуктивність господарської діяльності, отримати додатковий прибуток і забезпечити конкурентну позицію на ринку. Особливістю інтелектуального капіталу є те, що його використання зумовлює створення нових інтелектуальних продуктів, носіїв додаткової вартості, які втілюються в нових знаннях, навичках, інноваційних споживчих товарах та засобах виробництва. При цьому, інтелектуальний капітал є сукупністю двох елементів: нематеріальних активів, які можуть бути ідентифіковані, оцінені та здійснювати господарський обіг (об'єктів ін-

телектуальної власності); нематеріальних авуарів, які важко виокремити, оцінити та які не можуть бути відчужені від підприємства, а тому можуть здійснювати господарський оборот лише у складі цілісного майнового комплексу підприємства (знання і навички персоналу, ділова репутація, канали збуту тощо).

Підсумовуючи дослідження слід зазначити, що актуальність і гострота проблеми забезпечення прискореного поступу національної економіки та підвищення ефективності її функціонування свідчать про об'єктивну необхідність подальшого розвитку теоретико-методологічного

базису дослідження інтелектуального капіталу. Комплексного аналізу потребують методи його оцінки та амортизації, а також підходи до класифікації інтелектуального капіталу, його структурування на основі різних критеріїв.

1. Базилевич В. Д. Інтелектуальна власність [Текст]: підруч. / В. Д. Базилевич. – [2 вид., стер.]. – К.: Знання, 2008. – 431 с. 2. Новая постиндустриальная волна на Западе [Текст]: антология / [ред. В. Л. Иноземцев]. – М.: Academia, 1999. – 640 с. 3. Чухно А. А. Твори [Текст]: у 3 т. / А. А. Чухно. – К.: НАНУ, КНУТШ, НДФІ МФУ, 2006. – Т. 2, 2006. – 512 с. 4. Thomas A. Stewart Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. – New-York: Doubleday, 1997. – 240 p.

Надійшла до редколегії 15.11.11

УДК 331.005.33

В. Балан, канд. фіз.-мат. наук, доц., КНУ імені Тараса Шевченка,
О. Чулак, асп., КНУ імені Тараса Шевченка

ОЦІНЮВАННЯ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто основні методи оцінювання об'єктів інтелектуальної власності. Визначено ключові характеристики конкурентної стратегії підприємства. На основі методу мультиплікативної аналітичної ієрархії запропоновано комплексну модель оцінювання об'єктів інтелектуальної власності у формуванні конкурентної стратегії підприємства.

Ключові слова: об'єкти інтелектуальної власності, конкурентна стратегія, стратегічна привабливість об'єктів інтелектуальної власності.

В статье рассмотрены основные методы оценивания объектов интеллектуальной собственности. Определены ключевые характеристики конкурентной стратегии предприятия. На основании метода мультипликативной аналитической иерархии предложена комплексная модель оценивания объектов интеллектуальной собственности в формировании конкурентной стратегии предприятия.

Ключевые слова: объекты интеллектуальной собственности, конкурентная стратегия, стратегическая привлекательность объектов интеллектуальной собственности.

The article deals with basic methods of intellectual property evaluation. Key factors that determine competitive strategy of an enterprise are considered. Complex model of evaluation of intellectual property based on the method of multiplicative analytic hierarchy is proposed.

Keywords: objects of intellectual property, competition strategy, strategic attractiveness of objects of intellectual property.

Сучасні умови господарювання висувають високі вимоги до організації основних бізнес-процесів. Важливою складовою успіху підприємства є стратегічна орієнтація на впровадження інновацій. Незаперечність використання інновацій як основи досягнення стратегічної конкурентної переваги компанії не вимагає особливих доказів. У фундаментальній роботі М. Портера [4] вказується, що "компанія домагається конкурентних переваг за допомогою інновацій, ...використовуючи, як нові технології, так і нові методи роботи... Після того, як компанія досягає конкурентних переваг завдяки нововведенням, вона може утримати їх тільки за допомогою постійних вдосконалень... Конкуренти відразу ж і обов'язково обійдуть будь-яку компанію, що припинить удосконалювання й впровадження інновацій". На думку іншого вченого, П. Друкера, організація повинна дотримуватись у своїй роботі трьох принципів: постійне вдосконалення продукції, використання своїх знань для власного розвитку та системна інноваційна діяльність. Таким чином, саме нематеріальні активи та інтелектуальна власність підприємства створюють фундамент для формування конкурентної стратегії підприємства, а рівень інноваційної активності організації стає одним з основних показників її конкурентної позиції на ринку, перспектив стратегічного розвитку.

Вихідною умовою активізації процесів комерціалізації результатів інноваційної діяльності підприємств є розвинена система відносин інтелектуальної власності. Розуміючи безальтернативність інноваційного шляху розвитку економіки, варто звернути увагу на впровадження методів комплексного оцінювання ефективності інновацій та розробку нових підходів до оцінювання об'єктів інтелектуальної власності.

Слід відзначити, що питаннями, пов'язаними з формуванням конкурентної стратегії підприємства, займалась значна кількість вітчизняних і зарубіжних науковців. Фундаментальний внесок у цей напрям зробили такі ві-

домі зарубіжні вчені, як: І. Ансофф, Д. Барней, Б. Вернефел, Д. Кімберлі, Л. Кларк, Д. Маккан, Д. Морган, Д. Мілліман, Д. О'Ніл, Д. Прескотт, М. Портер, К. Прахалад, Г. Томас, Д. Тіс, Г. Хемел та ін. Серед вітчизняних та російських вчених дослідження у цьому напрямку здійснюють: Л. Абалкін, В. Балан, Є. Бريدун, З. Варналій, О. Грішнова, Н. Гончарова, Л. Довгань, І. Ігнат'єва, В. Євтушевський, І. Лукін, Н. Любушкіна, М. Михасюк, С. Покропивний, А. Старостіна, Д. Черваньов, А. Шегда, З. Шершньова, Е. Яковенко та ін.

Існуючі підходи до оцінювання об'єктів інтелектуальної власності спрямовані на встановлення балансової вартості нематеріальних активів і не можуть застосовуватись у стратегічному управлінні інноваціями, оскільки не дають змогу повною мірою оцінити набуті (у разі їх використання) конкурентні переваги.

Мета статті полягає у вдосконаленні методів оцінювання об'єктів інтелектуальної власності з урахуванням потреб стратегічного управління.

Визначальною характеристикою формування конкурентної стратегії підприємства є якісний перехід до нового, кращого, більш ефективного менеджменту. Таким чином, обираючи інноваційний вектор розвитку, підприємство не тільки покращує свої позиції на ринку, але й сприяє розвитку національної економіки.

Нематеріальні активи підприємства стають важливим фактором інноваційного розвитку, який визначає унікальну позицію фірми на ринку. У розвинутих країнах нематеріальні активи становлять 50–60 % балансової вартості підприємств, а основний прибуток високотехнологічних та наукоємних підприємств – це роялті. Для вітчизняних підприємств ці показники – недосяжні. Основною причиною відставання є нерозуміння стратегічної цінності нематеріальних активів на рівні керівництва підприємств.

Як правило, під оцінюванням об'єктів інтелектуальної власності розуміють встановлення вартості, яка обумовлена потенційною ефективністю нематеріального активу;

© Балан В., Чулак О., 2012

оцінку споживчої вартості об'єкта, що включає такий фактор, як здатність приносити додатковий прибуток.

Оцінювання об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ), як правило, проводиться у випадках:

- коли їх приймають на баланс підприємства в якості нематеріальних активів;
- коли вносять вартість ОІВ у статутний капітал;
- коли продають права на ОІВ;
- коли передають права на використання ОІВ на ліцензійній основі;
- коли приватизують державну власність;
- коли ліквідують підприємство;
- для застави ОІВ.

Для визначення вартості нематеріальних активів прийнято застосовувати ринковий, витратний та дохідний підходи.

При ринковому підході застосовується метод порівняння продажів, коли вартість ОІВ визначається, виходячи з ціни продажу схожих активів, яка сформувалася на відкритому ринку.

Витратний підхід використовується, якщо неможливо знайти аналогічний продукт на ринку або знайти достовірну інформацію про ціну продажу ідентичних ОІВ. Витратний підхід передбачає визначення вартості ОІВ на основі калькуляції витрат, необхідних для створення або придбання, охорони, виробництва та реалізації об'єкта інтелектуальної власності на момент оцінювання.

Дохідний підхід пропонує визначати вартість ОІВ шляхом розрахунку приведеної до поточного моменту вартості прогнозованих майбутніх вигод, він базується на оцінюванні потенційних вигод від використання ОІВ.

Із опису існуючих підходів до оцінювання ОІВ видно, що вони спрямовані, у першу чергу, на визначення балансової вартості нематеріальних активів і слабо корелюють з потребами стратегічного управління.

Стратегічне управління інноваційним розвитком ускладнене фактором невизначеності, який, у свою чергу, формує особливі вимоги до формування "портфелю ОІВ" (сукупність об'єктів інтелектуальної власності, що формують конкурентні переваги підприємства та визначають його унікальне положення на ринку). З точки зору концепції стратегічного управління інноваціями збалансований набір ОІВ є запорукою виживання підприємства в довгостроковій перспективі та ототожнюється з конкурентною стратегією фірми (рис. 1).

Механізм формування конкурентних переваг за допомогою використання ОІВ реалізується у контексті підвищення ефективності системи стратегічного управління інноваціями. Збалансований набір ОІВ дає змогу підвищити ринкову, економічну, науково-технічну та соціальну ефективність усіх бізнес-процесів та визначає унікальну конкурентну позицію фірми в галузі.

Формування конкурентної стратегії – це складний та творчий процес, який не піддається чіткому визначенню та не пропонує конкретних рецептів успіху. Тому й оцінювання ОІВ має здійснюватися в залежності від потреб управління на конкретному підприємстві. Відправною точкою у формуванні стратегічно орієнтованого підходу до оцінювання ОІВ є унікальність положення фірми у галузі, забезпечена нематеріальними активами.



Рис. 1. Набір ОІВ та напрямки підвищення ефективності системи стратегічного менеджменту*

* Розроблено авторами.

Конкурентна стратегія – це ретельно розроблена програма заходів, які мають бути реалізовані підприємством з метою досягнення вигідної конкурентної позиції на ринку та адаптації до впливу зовнішнього середовища [3, с. 58].

Формування конкурентної стратегії з акцентом на оцінюванні стратегічної привабливості ОІВ та їх урахуванні в процесі стратегічного управління може бути реалізоване у вигляді сукупності взаємопов'язаних процесів (рис. 2).

Для оцінювання стратегічної привабливості ОІВ скористаємось методом мультиплікативної аналітичної ієрархії [2] та наступними кроками:

1. Первинне вимірювання елементів на всіх рівнях ієрархії за допомогою вербальної шкали, тобто здійснення словесного порівняння:

а) критеріїв (на рівні критеріїв). Для оцінювання стратегічної привабливості ОІВ виділимо наступні критерії:

K_1 – внесок у стратегічний розвиток підприємства;

K_2 – можливість отримання конкурентних переваг;

K_3 – прогнозований прибуток від використання ОІВ;

K_4 – створення умов для реалізації синергійних ефектів.

б) ОІВ за кожним із визначених критеріїв (на рівні альтернатив);

2. Переведення вербальних результатів у числовий вигляд за допомогою шкали (табл. 1) [2].

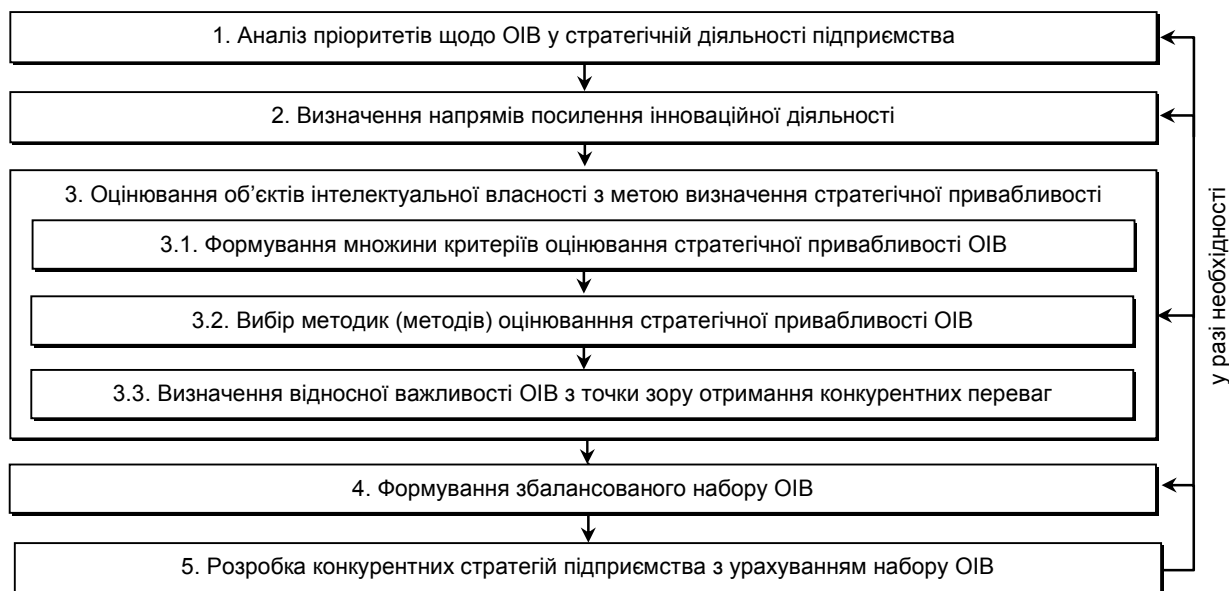


Рис. 2. Етапи формування конкурентної стратегії підприємства на основі оцінювання ОІВ*

* Розроблено авторами.

Таблиця 1

Шкала відносної важливості критеріїв (альтернатив), запропонована Ф. Лутською*

Рівень переважності				Рівень переважності			
Кількісне значення		Кількісне значення		Кількісне значення		Кількісне значення	
S_j	Набагато переважає	S_i	-8	S_i	Переважає	S_j	2
S_j	Сильно переважає	S_i	-6	S_i	Строго переважає	S_j	4
S_j	Строго переважає	S_i	-4	S_i	Сильно переважає	S_j	6
S_j	Переважає	S_i	-2	S_i	Набагато переважає	S_j	8
S_j	Приблизно рівноцінні	S_i	0				

* Джерело: [2].

Позначимо:

а) результат вимірювання важливості критеріїв через c_{ij} (відповідна матриця $K = \|c_{ij}\|_{m \times m}$);

б) результат порівняння ОІВ i -го з j -м за k -м критерієм через $a_{ij}^{(k)}$

(відповідні матриці $A^{(k)} = \|a_{ij}^{(k)}\|_{n \times n}$, $k = 1, 2, \dots, m$).

3. Визначення числових значень, що відбивають порівняльні оцінки:

а) важливості критерію K_i у порівнянні з критерієм K_j за допомогою перетворення $t_{ij} = e^{p \cdot c_{ij}}$;

б) ОІВ X_i у порівнянні з ОІВ X_j за k -м критерієм, за

допомогою перетворення $r_{ij}^{(k)} = e^{p \cdot a_{ij}^{(k)}}$, $k = 1, 2, \dots, m$.

Таким чином, здійснюється перехід від матриці парних порівнянь, заповненої з використанням геометричної шкали, до матриці суб'єктивної відносної важливості елементів ієрархічної схеми.

4. Обчислення коефіцієнтів важливості:

а) критеріїв – w_k , $k = 1, 2, \dots, m$. Для цього спочатку визначається середнє геометричне числових значень у кожному з рядків матриці суб'єктивної відносної важливості критеріїв $\|t_{ij}\|_{m \times m}$, а потім ці показники нормуються.

Отже, загальна формула для w_k матиме такий вигляд:

$$w_k = \frac{\sqrt[m]{t_{k1} \cdot t_{k2} \cdot \dots \cdot t_{km}}}{\sqrt[m]{t_{11} \cdot t_{12} \cdot \dots \cdot t_{1m}} + \sqrt[m]{t_{21} \cdot t_{22} \cdot \dots \cdot t_{2m}} + \dots + \sqrt[m]{t_{m1} \cdot t_{m2} \cdot \dots \cdot t_{mm}}}, \quad (1)$$

де $k = 1, 2, \dots, m$. Зрозуміло, що $\sum_{k=1}^m w_k = 1$.

Результати порівняння критеріїв представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Матриця парних порівнянь критеріїв оцінювання ОІВ та результати визначення їх важливості *

	K_1	K_2	K_3	K_4	Серед. геом.	Вага
K_1	0	2	-2	4	2,014	0,142
	1	4,06	0,25	16,44		
K_2	-2	0	-4	2	0,497	0,035
	0,25	1	0,06	4,06		
K_3	2	4	0	8	11,59	0,817
	4,06	16,44	1	270,43		
K_4	-4	-2	-8	0	0,086	0,006
	270,4	16,44	4,06	1		

* Розроблено авторами.

б) ОІВ за k -м критерієм. Для цього аналогічна процедура застосовується до матриць $\|r_{ij}^{(k)}\|_{n \times n}$,

$k = 1, 2, \dots, m$. Отже, матимемо для $i = 1, 2, \dots, n$, $k = 1, 2, \dots, m$.

$$V_i^{(k)} = \frac{n \sqrt[n]{r_{i1}^{(k)} \cdot r_{i2}^{(k)} \cdot \dots \cdot r_{in}^{(k)}}}{n \sqrt[n]{r_{11}^{(k)} \cdot r_{12}^{(k)} \cdot \dots \cdot r_{1n}^{(k)}} + n \sqrt[n]{r_{21}^{(k)} \cdot r_{22}^{(k)} \cdot \dots \cdot r_{2n}^{(k)}} + \dots + n \sqrt[n]{r_{n1}^{(k)} \cdot r_{n2}^{(k)} \cdot \dots \cdot r_{nn}^{(k)}}}. \quad (2)$$

5. Визначення важливості (цінності) кожного з ОІВ з використанням мультиплікативної формули

$$V(OIB_i) = \prod_{k=1}^m \left(V_i^{(k)} \right)^{w_k} \quad (i = 1, 2, \dots, n). \quad (3)$$

Одержаний показник дає змогу оцінити стратегічну привабливість ОІВ та сформувати збалансований їх набір для розробки конкурентної стратегії підприємства.

Отже, вивчаючи можливість адаптації методів аналізу стратегічного положення бізнесу до оцінювання ОІВ, варто зазначити, що такий підхід дає змогу оцінити перспективи розвитку ОІВ у довгостроковій перспективі. Запропонована схема дає змогу провести комплексний аналіз факторів, що визначають перспективи об'єктів нематеріальної власності у формуванні конкурентних переваг підприємства. Урахування цих пропозицій дасть змогу вдосконалити систему стратегічного управління інноваціями та сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Подальші дослідження у цьому напрямку можуть бути спрямовані на:

- удосконалення окремих аспектів методичного за-

безпечення процесу оцінювання стратегічної привабливості ОІВ та формування конкурентної стратегії підприємства;

- обґрунтування та вибір системи критеріїв оцінювання стратегічної привабливості ОІВ;

- застосування сучасних експертних технологій для отримання оцінок за визначеними критеріями;

- адаптацію запропонованої методики до потреб стратегічного аналізу підприємств з урахуванням специфіки їх функціонування, ринкового середовища та особливостей галузі.

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; [сокр. пер. с англ.]. – М.: Экономика, 1989. – 519 с. 2. Балан В. Г. Прийняття управлінських рішень. Методи, моделі, терміни, поняття, категорії. Тестові завдання. Ділові ігри : навч. посіб. // В. Г. Балан. – К.: Нічлава, 2008. – 465 с. 3. Іванов Ю. Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства / Ю. Б. Іванов, О. М. Тищенко. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 512 с. 4. Портер М. Конкурентна стратегія: методика аналізу отраслей конкурентов / М. Портер. – М.: Альбіна бізнес букс, 2006. – 452 с. 5. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент [Текст]: учеб. / Р. А. Фатхутдинов. – [4-е изд. перераб. и доп.]. – М.: Дело, 2001. – 448 с. 6. Економіка підприємств [Текст]: підруч. / [А. В. Шегда, М. П. Нахаба та ін.]; под ред. А. В. Шегди. – К.: Знання, 2006. – 614 с. 7. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика / А. Ю. Юданов – М., 1998. – 325 с.

Надійшла до редколегії 22.12.11

УДК 338.3

Л. Оліх, канд. екон. наук, доц., КНУ імені Тараса Шевченка,
А. Маслюківська, асп., КНУ імені Тараса Шевченка

СИСТЕМО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена проблемам формування системи управління інноваційною діяльністю підприємства. Авторами виокремлено основні складові інноваційної підсистеми підприємства та узагальнено реалізацію функцій менеджменту в контексті управління його інноваційною діяльністю.

Ключові слова: інноваційна діяльність підприємства, управління інноваційною діяльністю підприємства, системно-функціональний підхід в управлінні, інноваційна підсистема підприємства.

Статья посвящена проблемам формирования системы управления инновационной деятельностью предприятия. Авторами выделены основные составляющие инновационной подсистемы предприятия и обобщено реализацию функций менеджмента в контексте управления его инновационной деятельностью.

Ключевые слова: инновационная деятельность предприятия, управление инновационной деятельностью предприятия, системно-функциональный подход в управлении, инновационная подсистема предприятия.

The article is devoted to the problems of forming management system of enterprise innovation activity. The authors pick out the enterprise's innovation subsystem main parts and generalize management functions' realization in the context of its innovation activity management.

Keywords: enterprise innovation activity, enterprise innovation activity management, management system-functional approach, enterprise innovation subsystem.

Основним завданням підприємства за сучасних економічних умов є розробка та реалізація інноваційної стратегії розвитку для забезпечення його конкурентоспроможності у змінному зовнішньому середовищі. Практика показує, що проблеми, які існують нині в економіці, не можуть бути вирішені без формування системи управління та стратегічного планування інноваційної діяльності підприємства. Принципового значення набувають не лише питання освоєння сучасних ринково орієнтованих методів планування, організації, мотивації та контролю за виробничо-господарською й економічною діяльністю, але й розробка нових концепцій, підходів, методологій стратегічного аналізу та систем управління підприємством за умов ризику і невизначеності, які невід'ємно пов'язані з інноваційними процесами.

З огляду на те, наскільки широко і ретельно нині розглядається проблема інновацій та інноваційних процесів, можна зробити висновки про актуальність обраної теми дослідження. У науковій сфері ця проблематика знайшла відображення у працях як вітчизняних, так й іноземних вчених, зокрема В. Александрової, О. Амоші, Ю. Бажала, І. Єгорова, А. Гальчинського, В. Гейця, О. Жилінської, О. Кузьміна, В. Соловйова, Д. Черваньова, Л. Федулової, П. Друкера, П. Завліна, М. Портера, Б. Твіса, Р. Фатхутдінова, Р. Фостера, М. Хучека, Ю. Яковця та ін.

Однак, не зважаючи на наукову і практичну зацікавленість та увагу, приділену проблемі ефективного управління інноваційною діяльністю провідними вченими та практиками, деякі питання залишаються невирішеними та потребують подальших досліджень. Головною проблемою, що гальмує розвиток високотехнологічного сектору економіки, залишається неналежне фінансування, недостатньо ефективна державна інноваційна політика, відсутність якісної системи управління інноваційною діяльністю на мікро- та макрорівнях, що призводить до скорочення чисельності наукових працівників, ускладнює отримання економічного ефекту у вигляді формування завершених інноваційних пропозицій та їх реалізації у сферах вітчизняної економіки.

Метою статті є узагальнення теоретичних засад управління інноваційною діяльністю підприємства з позицій системно-функціонального підходу.

Згідно із Законом України "Про інноваційну діяльність" остання визначається як така, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [2]. Нині інноваційна діяльність є невід'ємною складовою функціонування більшості господарюючих суб'єктів як на світовому, так і вітчизняному ринках. Вона знаходить своє відображення у таких видах робіт [4, с. 355]:

- винахідницька й раціоналізаторська діяльність, пов'язана зі створенням нововведень, поліпшенням споживчих властивостей і технічних характеристик товарів (послуг) і (або) способів (технологій) їх виробництва;
- розробка, виробництво й поширення інноваційної продукції;
- впровадження нових ідей і наукових знань у сфері управління суспільством, що сприяють поліпшенню соціальних умов і якості життя, розвитку освіти, охороні природи, здоров'ю, безпеці громадян;
- виконання проектних, дослідницьких, дослідно-конструкторських і технологічних робіт, пов'язаних зі створенням і освоєнням виробництва інноваційної продукції (товарів, послуг);
- інжинірингова діяльність – комплекс робіт і послуг, пов'язаних з розробкою й реалізацією інноваційного проекту, здійсненням технологічного переоснащення й підготовки виробництва, організацією сервісного супроводу й обслуговування інноваційного продукту;

- патентні дослідження, оціночна діяльність і експертиза, виконання інших робіт і послуг, пов'язаних з комерціалізацією інтелектуальної власності й передачею технологій;

- інформаційне й консультативне обслуговування, підготовка кадрів і персоналу для забезпечення інноваційної діяльності;

- проведення маркетингових досліджень і здійснення заходів, пов'язаних з організацією ринків збуту інноваційної продукції (товарів, послуг);

- проведення випробувань, пов'язаних із сертифікацією й стандартизацією інноваційної продукції (товарів, послуг);

- пропаганда результатів інноваційної діяльності й поширення науково-технічної інформації про досягнення в інноваційній сфері;

- організація й обслуговування біржової діяльності, брокерська діяльність, пов'язана зі здійсненням угод у сфері трансферу (передачі) технологій;

- здійснення інвестиційної й лізингової діяльності, спрямованої на створення, виробництво й поширення новинок і нововведень.

До інноваційної діяльності можуть відноситися інші види робіт і послуг, пов'язані з інноваційним підприємництвом, обумовлені відповідно до системи класифікації видів економічної діяльності, іншими нормативними актами й міжнародними стандартами.

Така різноманітність робіт, що здійснюються в межах інноваційної діяльності, зумовлює формування у системі підприємства ще однієї підсистеми зі своїми особливими елементами, керівництво якою вимагає використання нових підходів і методів реалізації управлінських функцій. Отже, управління інноваційною діяльністю підприємства передбачає сукупність засобів і заходів щодо її організації та здійснення, спрямованих на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок для розширення й відновлення номенклатури та поліпшення якості продукції (товарів і послуг), що випускається, удосконалення технології її виробництва з наступним впровадженням та ефективною реалізацією на внутрішньому й міжнародному ринках; комплекс наукових, технологічних, організаційних, фінансових і комерційних заходів, які у своїй сукупності призводять до інновацій [4, с. 355]. Таке трактування категорії "управління інноваційною діяльністю підприємства" відноситься до системно-функціонального підходу. З позицій останнього окремою та окремим узагальнюємо основні складові інноваційної підсистеми підприємства та управління нею як цілісним об'єктом. На нашу думку, це, зокрема, маркетингові дослідження, база знань підприємства, генерація ідей, комплекс досліджень і розробок (ДіР), інтелектуальна власність та її захист.

У даному розумінні складову маркетингові дослідження можна трактувати з двох позицій. По-перше, це дослідження ринку як перша стадія інноваційного процесу для вивчення рівня задоволення існуючих потреб споживачів та можливостей формування нових як реакція на науково-технічний розвиток. По-друге, це маркетинг інновацій, відмінність якого від класичного маркетингу полягає у наступному [3, с. 542]:

- значне місце у його структурі належить технологічному прогнозуванню, метою якого є виявлення таких напрямів ДіР, результати від реалізації яких будуть конкурентоздатними у майбутньому;

- об'єктами його вивчення виступають два ринки: ринок науково-технічної продукції – інтелектуальної; ринок інновацій – кінцевий продукт; ефективний маркетинг науково-технічної продукції неможливий без маркетингу інновацій і навпаки;

- споживча вартість інтелектуального продукту зокрема та кінцевого інноваційного загалом полягає в

його здатності економити живу та уречевлену працю у сфері матеріального виробництва; його ціна буде більшою мірою залежати від розмірів зазначеної економії ніж від витрат на розробку; тому маркетингові зусилля повинні спрямовані на вивчення цієї властивості та на її основі позиціонувати конкретний товар;

- одним із завдань маркетингу інновацій є пошук способів тиражування інтелектуального продукту, тим самим забезпечуючи його дифузії в національній економіці та продовжуючи його життєвий цикл.

Базу знань підприємства формують такі складові [7, с. 311]:

- теоретичні знання: теоретичні положення діяльності підприємства, її наукове обґрунтування; методичні, методологічні, проектні, технологічні, технічні, організаційні, економічні, соціальні знання;

- результати творчої діяльності: сформульовані гіпотези, концепції та ідеї; виконані проекти; впроваджені технології, алгоритми та програми; здійснені відкриття і винаходи; реалізовані раціоналізаторські пропозиції; вирішені завдання; написані та опубліковані статті, звіти, монографії, навчальні посібники, книги, методики, інструкції;

- уміння: генерувати ідеї та створювати концепції проектів бізнес-процесів; інтегрувати та акумулювати знання для реалізації проектів з різних джерел; реалізовувати проекти, види діяльності, процедури та операції;

- навички: з виконання спеціалістами та колективами своїх функцій, робіт, обов'язків, завдань і операцій;

цій; з організації й управління основною та інфраструктурною діяльністю.

Генерація ідей входить і до бази знань підприємства, і є самостійною складовою інноваційної підсистеми, зокрема являючи собою сукупність методів генерування ідей, які виступають науковим інструментарієм інноваційного менеджменту.

Дослідження і розробки – це складова науково-технічної діяльності, до якої входять фундаментальні та прикладні дослідження й експериментальні розробки; тобто їх результатом є інтелектуальний продукт у формі новинки. Її подальше впровадження й становить сутність інноваційної діяльності підприємства.

Для отримання бажаного ефекту від використання інтелектуального продукту, зокрема комерційного, потрібно забезпечити належний захист прав інтелектуальної власності. Це й пояснює необхідність виокремлення в інноваційній підсистемі підприємства відповідної складової.

Як вже зазначалось, наведені частини інноваційної підсистеми підприємства приводяться в дію управлінським механізмом, а саме реалізацією комплексу класичних функцій менеджменту – планування, організація, мотивація, контроль та координація – у поєднанні з інформаційним забезпеченням інноваційної діяльності (рис. 1). Сформована на цих засадах система управління інноваційною діяльністю покликана вирішувати завдання інноваційного розвитку організації та досягнення інноваційних цілей.

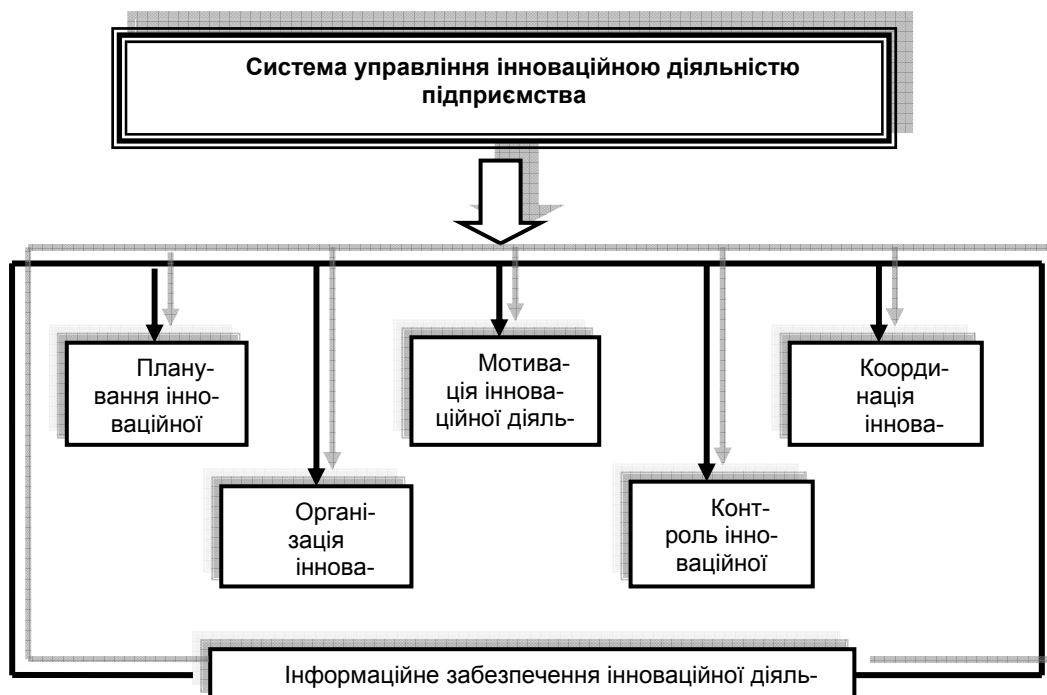


Рис. 1. Система управління інноваційною діяльністю підприємства*

*Складено А. Маслюківською.

Планування інновацій – це одна з підсистем інноваційного менеджменту, основне завдання якої полягає в постановці цілей інноваційного розвитку підприємства та розробці шляхів їх досягнення. Це досягається через виконання даною підсистемою низки функцій [4, с. 351]:

- цільова орієнтація всіх учасників – підпорядкування власних інтересів загальним;

- перспективна орієнтація та завчасне розпізнавання проблем розвитку – прогнозування можливих ризиків та розробка заходів щодо їх уникнення або пом'якшення;

- координація діяльності всіх учасників інновацій – узгодження дій працівників як під час підготовки планів, так і під час їх реалізації;

- підготовка управлінських рішень – плани являють собою один з різновидів управлінських рішень, особливо в інноваційній діяльності, де поставлені цілі завжди супроводжуються ризиком і невизначеністю;

- створення об'єктивної бази для ефективного контролю – планування не є одномоментною дією, плани постійно переглядаються, коректуються відповідно до змін внутрішнього і зовнішнього середовища, що дає змогу отримувати інформацію про ступінь досягнення цілей та стан підприємства загалом, тобто фактично для реалізації функції контролю;

- інформаційне забезпечення учасників інноваційного процесу – як уже зазначалось, вибір цілей та їх

реалізація потребує опрацювання значного масиву інформації, отже, план – це досить інформативний документ, ознайомлення з яким дає працівнику можливість об'єктивно оцінювати діяльність підприємства;

- мотивація учасників – своєчасне та якісне виконання поставлених завдань передбачає для працівника певну винагороду.

Організація інноваційної діяльності загалом передбачає реалізацію класичних завдань цієї функції, а саме: формування організаційної структури управління підприємством, розподіл функціональних обов'язків усіх її представників та налагодження взаємозв'язків між виділеними складовими. Проте, якщо мова йде про інноваційну діяльність, цій функції також будуть притаманні специфічні характеристики:

1. Структура організації, яка здійснює інноваційну діяльність є гнучкою та має специфічні різновиди, зокрема виділяють продуктову, проектну, матричну, комбіновану організаційні структури та структуру, організовану за стадіями ДіР. Якщо підприємство відноситься до інноваційного, то його організаційна структура являє собою сукупність наукових, конструкторських, проектних, технологічних та інформаційних підрозділів (лабораторій, відділів, секторів, груп), що здійснюють основну творчу діяльність зі створення інтелектуального продукту – інновацій певного профілю та спеціалізації, а також виробничих, допоміжних та управлінських підрозділів, які забезпечують виконання тематичних планів ДіР і реалізацію створених інновацій [5, с. 197].

2. Управління інноваціями здійснюється згори до низу і навпаки, тобто спостерігається залучення до процесу прийняття рішень усіх учасників інноваційної діяльності, що надає організаційній структурі мережевого характеру, в основі якого знаходиться внесок кожного працівника у досягнення спільної мети інноваційної діяльності.

3. Наявність партнерів як зовнішніх – об'єднання з іншими організаціями, підприємствами й установами для здійснення інноваційної діяльності з меншими витратами та за короткий період часу, – так і внутрішніх – кооперація між різними відділами, підрозділами, департаментами.

Мотивація інноваційної діяльності – процес впливу на суб'єктів інноваційної діяльності з метою досягнення інноваційних цілей підприємства; являє собою сукупність рушійних сил, що стимулюють усіх учасників інноваційної діяльності та кожного окремо до активної участі в ній. Прості прагматичні рішення в мотиваційній сфері сьогодні не можуть дати очікуваних результатів. Менеджеру необхідно спиратись на новітні теоретичні розробки, які відображають природу мотивації загалом і творчої діяльності зокрема. Як функція управління мотивація інноваційної діяльності передбачає використання і матеріальних, і моральних засобів

заохочення працівників, але основу її все ж таки складає створення умов та забезпечення середовища, які б стимулювали людей до навчання протягом життя.

Контроль інноваційної діяльності передбачає переважно здійснення заходів протягом реалізації інноваційної діяльності, а не лише співставлення кінцевих результатів із запланованими. У його основі знаходиться управління якістю як продукції (послуг), так і процесів їх виробництва або надання. На сучасному етапі розвитку суспільства – це концепція всезагального управління якістю (TQM).

Координація інноваційної діяльності спрямована на забезпечення ефективної взаємодії та зворотнього зв'язку всіх учасників інноваційної діяльності на кожному етапі її реалізації.

Взаємодія елементів системи управління один з одним і зовнішнім середовищем здійснюється за допомогою підсистеми інформаційного забезпечення, що виконує роль інформаційного каналу обміну необхідною для управління інформацією. Вона також реалізує функції накопичення, збереження, аналізу та поширення інформації.

Таким чином, управління інноваційною діяльністю підприємства з позицій системно-функціонального підходу являє собою реалізацію основних функцій менеджменту, дія яких спрямована на організацію та управління такими складовими інноваційної підсистеми підприємства, як маркетингові дослідження, база знань підприємства, генерація ідей, комплекс досліджень і розробок, інтелектуальна власність та її захист з позицій розгляду їх як цілісної системи.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі полягають у необхідності розгляду кожної виокремленої складової інноваційної підсистеми як цілісного утворення із сукупністю взаємопов'язаних елементів та формування систем управління ними з урахуванням функціонального призначення кожної з них.

1. Абрамешин А. Е. Менеджмент инновационной организации : учеб. пособие / [А. Е. Абрамешин, С. Н. Аксенов, Т. П. Воронина]; под ред. проф. А. Н. Тихонова. - М. : Европейский центр по качеству, 2003. - 408 с.
2. Про інноваційну діяльність : Закон України № 40 від 13.07.2002 р. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України : [сайт]. - Режим доступу до ресурсу : <http://portal.rada.gov.ua/rada/control/uk/index>. - Назва з екрану.
3. Инновационный менеджмент : Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития : учеб. пособие / [под ред. В. М. Аньшина, А. А. Дагаева]. - [3-е изд., перераб., доп.]. - М. : Дело, 2007. - 584 с.
4. Міждисциплінарний словник з менеджменту : навч. посіб. / [за ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилинської]. - К. : Нічлава, 2011. - 624 с.
5. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика : учеб. / [Л. С. Барютин и др.]; под ред. А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. - [2-е изд., перераб. и доп.]. - М. : ЗАО "Издательство "Экономика", 2004. - 518 с.
6. Управління інноваціями в сучасній організації / [під ред. В. А. Євтушевського]. - К. : Нічлава, 2006. - 359 с.
7. Управление организацией : учеб. / [под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина]. - [4-е изд., перераб. и доп.]. - М. : ИНФРА-М, 2007. - 736 с.

Надійшла до редколегії 24.11.11

УДК 330.1:336.7

Т. Овчаренко, канд. екон. наук, доц., КНУ імені Тараса Шевченка

ВИБІР ЦІЛЮВИХ ОРІЄНТИРІВ ВАЛЮТНОГО КУРСУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розкрито сутність валютно-курсової політики. Проаналізовано сучасний стан валютного курсу України та визначено ступінь його впливу на цінову конкурентоспроможність вітчизняної економіки.

Ключові слова: валюта, курс, політика, валютно-курсова політика.

Раскрыта сущность валютно-курсовой политики. Проанализировано современное состояние валютного курса Украины и определена степень его влияния на ценовую конкурентоспособность отечественной экономики.

Ключевые слова: валюта, курс, политика, валютно-курсовая политика.

The essence of monetary and exchange rate policy revealed. The current state of Ukraine exchange rate analyzed and its influence to the price competitiveness of the domestic economy determined.

Keywords: currency, exchange rate, policy, monetary and exchange rate policy.

В умовах лібералізації зовнішньоекономічної діяльності існує необхідність макроекономічної стабілізації, яка потребує активного втручання і цілеспрямованих заходів держави. Одним з найважливіших чинників макроекономічного регулювання є валютний курс, через який здійснюється вплив на ВВП країни та міжнародні потоки товарів і капіталів за наступною схемою. Підвищення курсу національної валюти робить імпорتنі товари відносно дешевшими, що сприяє імпорту. Зниження курсу, навпаки, створює вигідні умови для експорту товарів та залучення іноземного капіталу, оскільки національні товари, фінансові активи, підприємства та нерухомість стають дешевшими, ніж імпорتنі. Разом з тим вплив інших чинників, серед яких сировинно орієнтована структура експорту і його висока імпортоємність, не роблять залежність, описану класичною моделлю Мандела-Флемінга, настільки очевидною.

Теоретичні й прикладні аспекти валютно-курсової політики досліджуються в роботах вітчизняних та зарубіжних авторів. Основна увага в наукових публікаціях приділяється дослідженню моделей валютної політики, виявленню причин та наслідків нестабільності валютного курсу, обґрунтуванню моделей прогнозування та методів управління валютним курсом, проблемам умов торгівлі України та включення її у світові зовнішньоекономічні зв'язки. Серед вітчизняних дослідників, у роботах яких висвітлюються питання управління валютним курсом, слід відмітити Я. Белінську, Т. Вахненко, В. Гейця, І. Крючкову, І. Лук'яненку, А. Мороза, І. Пузанова, М. Пуховкіну, А. Філіпенку. У зарубіжній економічній науці теоретичними і прикладними дослідженнями валютної політики, курсоутворення й аспектами його взаємодії з економічним зростанням займаються такі вчені як В. Аргі, Дж. Гандолфо, М. Голдстайн, А. Гош, А. Іларіонов, О. Кіреєв, В. Конторович, С. Котелкін, П. Кругман, П. Масон, М. Обстфельд, Г. Овчинніков, Дж. Острий, Л. Свенсон.

За період незалежності України вітчизняна практика накопичила значний досвід управління валютним курсом, були сформовані основні засади валютно-курсової політики. Але, незважаючи на велику кількість наукових публікацій та певні досягнення в теорії та практиці управління валютним курсом, ця проблема продовжує залишатися предметом наукових досліджень. До проблем, які потребують подальшого опрацювання, належать визначення сили впливу валютного курсу на економічну динаміку загалом та цінову конкурентоспроможність зокрема, застосування різних принципів курсоутворення та орієнтирів валютно-курсової політики і, на цій основі, підходів до формування оптимального валютного курсу. Цим і обумовлено вибір даної проблематики й основні аспекти дослідження.

Метою статті є дослідження сучасного стану валютно-курсової політики держави, визначення орієнтирів курсоутворення для реалізації поточних і стратегічних завдань економічної політики та виявлення ступеню впливу валютного курсу на цінову конкурентоспроможність вітчизняної економіки у сфері зовнішньої торгівлі.

На різних історичних етапах форми і методи валютного регулювання обумовлені необхідністю досягнення конкретних завдань з урахуванням їх пріоритетності: регулювання зовнішньоторговельних потоків, стимулювання припливу іноземного капіталу, врівноваження платіжного балансу і нагромадження валютних резервів; захист вітчизняного виробника на внутрішньому ринку, підвищення рівня конкурентоспроможності експорту й обмеження небажаного імпорту; стримування рівня інфляції, зниження інфляційних і курсових очікувань; зниження імпортоємності вітчизняного виробництва, стимулювання структурних зрушень у національній економіці й забезпечення її стійкості до коливань зовнішньої кон'юнктури; зменшення витрат уряду на обслуговування зовнішнього боргу й підвищення зовнішньої платоспроможності країни.

Ефективність валютно-курсової політики полягає в ступені адекватності її заходів відносно стратегічних цілей та визначених проміжних орієнтирів і потребує одночасного досягнення різних, подекуди контрверсійних, завдань і узгодженості з іншими важелями макроекономічного регулювання.

Цілеспрямоване коригування валютного курсу з орієнтацією на підтримку цінової конкурентоспроможності національних виробників призводить до зміни структури внутрішнього попиту між національними й іноземними товарами. Девальвація національної валюти забезпечує штучну, номінальну конкурентоспроможність національного виробника за рахунок здешевлення національних товарів на зовнішньому ринку, без істотної зміни їх якості. Використання виключно цінових переваг обмежує можливість економічних агентів до конкуренції. Тому девальвацію необхідно використовувати як тимчасовий захід для адаптації до умов конкуренції на міжнародному ринку. З формуванням фундаментальних чинників розвитку економіки необхідно переходити до нової схеми забезпечення конкурентоспроможності – нецінової, яка супроводжується розвитком ринкової інфраструктури, забезпеченням макроекономічної стабільності, розвитком людського капіталу, інституційних і структурних зрушень в економіці та є підґрунтям для забезпечення стійкого розвитку економіки й зростання її ефективності.

Істотно завищений курс національної валюти до долара США до 1998 р. стимулював попит на імпорт, одночасно знижуючи купівельну спроможність населення в національній валюті й формуючи негативний баланс поточного рахунку (рис. 1).

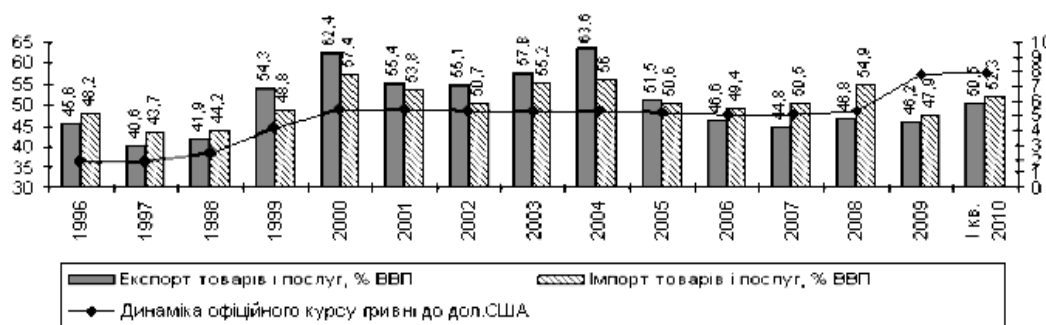


Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі й офіційного курсу гривні до дол. США*

* Побудовано автором за даними [13].

Потенційно поштовхом для збалансування зовнішньоторговельних операцій мала б стати девальвація національної валюти, яка подешевшала удвічі, сформувавши цінові переваги для вітчизняних експортерів. Однак різке знецінення гривні наприкінці 2008 р. і підвищення цінової конкурентоспроможності національних виробників не супроводжувалось відповідним нарощенням обсягів експорту.

В економічній теорії цей парадокс пояснюється з позицій еластичності попиту [8]. Коли експортний попит еластичний, девальвація національної валюти викликає збільшення величини експорту й відповідне зростання надходжень іноземної валюти, яке дає змогу усунути

дефіцит платіжного балансу. Коли еластичність попиту одинична, девальвація національної валюти зумовлює рівнозначну зміну зовнішнього попиту і, за інших незмінних умов, справляє нульовий вплив на платіжний баланс. Нееластичний попит провокує зменшення надходжень іноземної валюти внаслідок меншого зростання обсягів експорту, ніж відсоток девальвації.

Порівняння темпів зміни обмінного курсу гривні до долара США з темпами зміни експорту товарів України доводить відсутність кореляції між ними. Натомість значний вплив на динаміку експорту справляє світовий попит на товари, що виробляються в Україні (рис. 2).

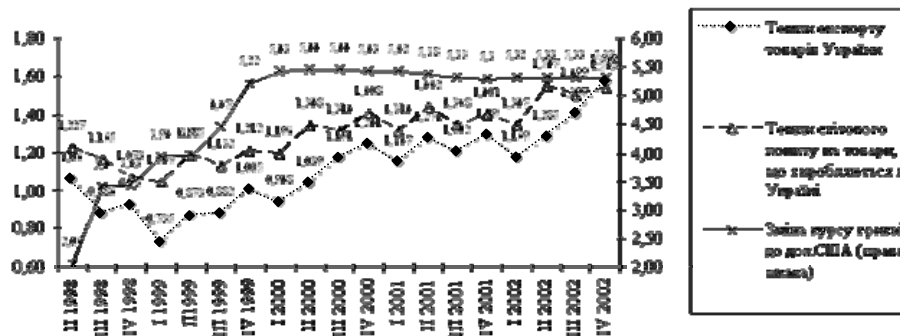


Рис. 2. Динаміка експорту товарів України, офіційного курсу гривні до долара, світового попиту на товари, що виробляються в Україні*

* Побудовано автором за даними [15; 16].

Зниження світового попиту на товари українського виробництва протягом 1998 р. та на початку 1999 р. не компенсувалось стрімкою девальвацією національної валюти і відповідним зростанням цінової конкурентоспроможності національного експорту, внаслідок чого його обсяги за означений період скоротилися на 23 %.

Наведені емпіричні дані доводять відсутність тісного кореляційного зв'язку між курсовою динамікою та обсягом зовнішньоторговельних операцій України через низьку еластичність закордонного попиту на продукцію національного експорту, в якій переважає сировинна група товарів, та внутрішнього попиту на імпорту, з огляду на переважання в його структурі критичного імпорту енергоносіїв. Натомість визначальним чинником стимулювання національного експорту є кінцевий внутрішній попит країн-імпортерів, який залежить від рівня ділової активності.

Додатковим аргументом проти використання девальвації як інструменту забезпечення конкурентоспроможності національної економіки є світовий досвід, який підтверджує, що в країнах, які штучно занижували курс національної валюти, на початкових етапах це стимулювало економічні процеси внаслідок підвищення конкурентоспроможності національного експорту. Проте згодом виникали ризики неефективного внутрішньогалузевого й міжгалузевого перерозподілу ресурсів, більша частина яких спрямовувалась у сферу виробництва за рахунок зниження в національному доході частки споживання, що призводило до зростання рівня споживчих цін і погіршення якості життя населення. В Україні аналогічні деформації призводять до розподілу ресурсів на користь традиційних експортоорієнтованих галузей виробництва за рахунок зниження прибутковості інших галузей національної економіки, орієнтованих на внутрішній ринок, що мають високий рівень імпортоємності. У результаті це провокує закріплення однобокої сировинноорієнтованої, з огляду на структуру національного експорту, моделі розвитку національної економіки.

Наведені обставини доводять, що подальша девальвація національної валюти, на фоні значного знеці-

нення гривні проти паритету її купівельної спроможності, не справить очікуваного позитивного ефекту від цінових переваг національного виробництва. Найбільш ефективною є політика помірної ревальвації гривні для зниження собівартості продукції із застосуванням імпортової сировини, здешевлення імпортованих товарів і, зокрема, енергоносіїв, які, на фоні високої енергоємності вітчизняного виробництва, формують значну частку собівартості продукції, зниження цін на товари виробничого і споживчого призначення і, як наслідок, зростання реальних доходів населення, насичення внутрішнього ринку імпортованими товарами, які є критичними для економіки, посилення конкуренції з іноземними виробниками, що спонукає до підвищення ефективності виробництва і покращення якості продукції, здешевлення виплати зовнішніх боргів та будь-яких боргових зобов'язань, деномінованих в іноземній валюті.

У міжнародній торгівлі для забезпечення цінової конкурентоспроможності активно застосовується інструмент регулювання співвідношення курсів валют з урахуванням *рівня інфляції всередині країни та за кордоном*. Підвищення внутрішніх цін нижчими темпами, ніж підвищення зовнішніх цін, створює цінові переваги для національної продукції та забезпечує зростання конкурентоспроможності країни. Динаміку цінової конкурентоспроможності країни відображає реальний обмінний курс, при розрахунку якого враховуються зміни індексів рівня внутрішніх і зовнішніх цін. Зростання реального обмінного курсу за інших незмінних умов відображає зниження цінової конкурентоспроможності країни, оскільки є наслідком відносного зростання внутрішніх цін і, відповідно, подорожчання національних товарів на зовнішньому ринку, і, навпаки, зниження реального обмінного курсу сприяє зростанню конкурентоспроможності національної економіки.

Урахування при курсоутворенні динаміки внутрішніх і зовнішніх цін фактично забезпечує курсову стабільність, під якою слід розуміти не незмінність її номінального курсу, а рівну динаміку курсу, яка не заперечує деваль-

вації, узгодженої з темпами інфляції. Реальна стабільність національної валюти забезпечується тоді, коли її номінальна девальвація перебивається відповідним підвищенням рівня внутрішніх цін, або коли ревальвація національної валюти супроводжується їх зниженням. Саме в такому розумінні врівноваження курсової та цінової динаміки стабільність курсу не погіршує конкурентні позиції національного виробника на внутрішньому ринку, сприяє насиченню внутрішнього ринку якісними імпортованими споживчими товарами, товарами інвестиційного призначення і технологіями, водночас стимулюючи експортноорієнтоване виробництво [3].

В якості цільового орієнту курсоутворення застосовується прив'язка до провідної валюти світу, в якій здійснюється переважний обсяг зовнішньоекономічних розрахунків. При прив'язці до курсу провідної валюти відбувається автоматична зміна курсу національної валюти без урахування динаміки макроекономічних показників і потреб економіки. Політика регулювання валютного курсу у вигляді прив'язки до курсу долара США і коливаннях у відповідних межах, яка була адекватною соціально-економічним процесам 90-х років ХХ ст. і давала змогу отримати передбачуваний курс, у сучасних умовах значної волатильності долара на міжнародних валютних ринках є неефективною. Так, зміцнення долара наприкінці 1990-х років спричинило автоматичну ревальвацію прив'язаних до нього валют таких країн, як Аргентина, Мексика, Бразилія, Туреччина, Корея, Таїланд, Гонконг, Литва тощо і зумовило втрату конкурентоспроможності цих країн і погіршення динаміки макроекономічних показників експорту, ВВП, зовнішнього боргу, обсягу золотовалютних резервів [1].

Задля запобігання невіправданих коливань курсу національної валюти у валютному регулюванні пропо-

нується перейти до фактичної прив'язки курсу гривні до кошика валют, до складу якого могли б увійти, зокрема, долар США, євро, фунт стерлінгів Великої Британії, швейцарський франк, юань КНР [16] або до СДР – умовної валюти Міжнародного валютного фонду, яка складається з кошику чотирьох валют – долара, євро, англійського фунту та японської ієни [17]. Короткостроковий коливання валют з валютного кошика взаємопогашаються, що дає змогу забезпечити відносну стабільність і передбачуваність курсу національної валюти.

Для підвищення стійкості національної економіки до зовнішньоторговельних шоків і запобігання кризовим явищам, що їх супроводжують, експерти МВФ в якості рекомендації для трансформаційних економік пропонують застосування специфічного монетарного режиму: прив'язку обмінного курсу національної валюти до динаміки світових цін основних експортних товарів країни [18]. Застосування такого орієнтира курсоутворення забезпечує автоматичну девальвацію національної валюти та відповідне стимулювання національного експорту в разі несприятливої зовнішньої кон'юнктури.

Проте значимість переваг за умови прив'язки до світових цін товарного експорту країни можна поставити під сумнів у випадку значної імпортоємності експортноорієнтованого виробництва. У цьому випадку девальвація національної валюти призводить до підвищення собівартості експортноорієнтованої продукції за рахунок імпортової складової, що може звести нанівець девальваційний ефект.

Визначення напрямків валютно-курсової політики на кожному історичному етапі розбудови національної економіки має здійснюватись відповідно до пріоритетів і потреб економіки та з урахуванням позитивних і негативних наслідків валютно-курсової динаміки (див. табл. 1).

Таблиця 1

Вплив курсової динаміки на ситуацію в національній економіці*

Наслідки девальвації національної валюти	Наслідки ревальвації національної валюти
■ збільшення обсягів продажу продукції підприємств експортерів та зростання їх прибутків за рахунок здешевлення національних товарів на зовнішньому ринку; ■ зменшення обсягів імпорту і стимулювання розвитку внутрішнього виробництва на фоні недостатності сукупного попиту; ■ зниження привабливості іноземних інвестицій і позик: деномінованих в національній валюті – через знецінення гривні, що знижує отриманий прибуток; деномінованих в іноземній валюті – через зростаючі ризики зниження платоспроможності позичальників, що не мають постійних доходів в іноземній валюті; ■ збільшення дефіциту поточного рахунку внаслідок відпливу капіталу з країни; ■ зростання рівня інфляції внаслідок зростання цін на товари та послуги, що мають імпортову складову; ■ подорожчання кредитних ресурсів з урахуванням курсової й інфляційної динаміки.	■ зниження собівартості продукції з застосуванням імпортової сировини; ■ здешевлення імпортованих товарів і, зокрема, енергоносіїв, які на фоні високої енергоємності вітчизняного виробництва формують значну частку собівартості продукції; ■ зниження цін на товари виробничого і споживчого призначення і, як наслідок, зростання реальних доходів населення; ■ насичення внутрішнього ринку імпортованими товарами, які є критичними для економіки; ■ посилення конкуренції з іноземними виробниками, що спонукає до підвищення ефективності виробництва й покращення якості продукції; ■ – здешевлення виплати зовнішніх боргів та будь-яких боргових зобов'язань, деномінованих в іноземній валюті

* Складено автором.

Оскільки жодна країна світу не обмежується двосторонніми торговельними відносинами, то об'єктивна оцінка змін конкурентної позиції країни має здійснюватися на основі розрахунку багатостороннього обмінного курсу національної валюти проти кожної з валют країн – основних торговельних партнерів – ефективного обмінного курсу. На відміну від обмінного курсу гривні до долара, який не відображає цінову динаміку в Україні та за кордоном, реальний ефективний обмінний курс (РЕОК) будується з урахуванням номінальних обмінних курсів гривні до валют основних торговельних партнерів країни та рівня інфляції в країнах, валюта яких входить до переліку розрахунку індексу РЕОК. Таким чином, РЕОК адекватно відображає реальний розвиток торгівлі країни, що

підтверджується існуванням тісного зв'язку між індексом РЕОК та балансом товарів і послуг країни (рис. 3), і може бути використаний для побудови прогнозів стану зовнішньоторговельних потоків. За період 2001–2004 рр. відбувалося зниження реального ефективного обмінного курсу національної валюти, що зумовило зростання цінової конкурентоспроможності національного виробництва й відповідне нарощення позитивного сальдо в міжнародній торгівлі товарами та послугами.

Водночас Україна не використала цей шанс на свою користь і не сформувала базових засад довгострокового економічного розвитку за рахунок наповнення експорту високотехнологічною продукцією. Частка сировинної продукції у структурі товарного експорту займає

58 %, а частка високотехнологічної – лише 3,7 %. Це є відображенням орієнтації конкурентної стратегії національних експортерів на використання цінових методів і зумовлює вразливість національної економіки до коливань світогосподарської кон'юнктури. Як наслідок, динаміка рейтингу конкурентоспроможності України є нижчою, ніж її потенціал.

Зміцнення РЕОК гривні за період з III кварталу 2005 р. до кінця 2008 р. на 30,1 % призвело до зниження цінових переваг експортерів, які додатково погіршилися через зростання рівня внутрішніх цін, зростання цін на імпортні енергоносії, зростання витрат на оплату праці. Як наслідок, починаючи з 2006 р., сформовано від'ємне сальдо балансу товарів і послуг.

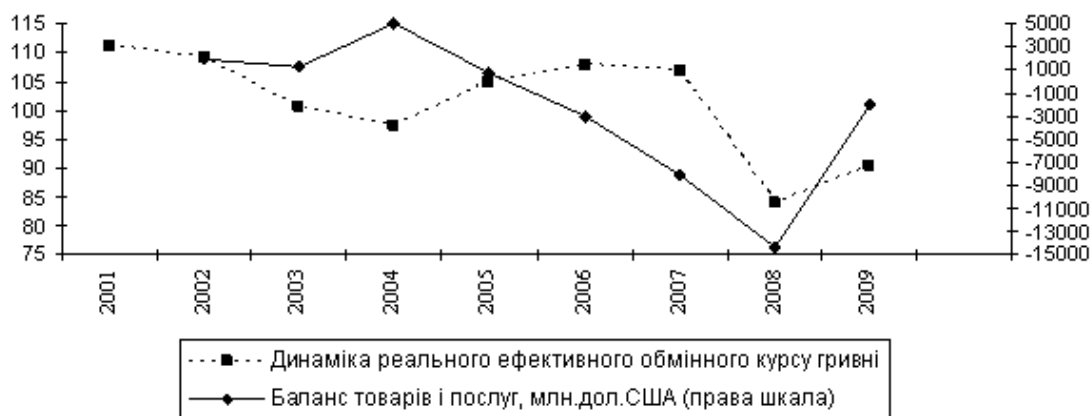


Рис. 3. Динаміка реального ефективного обмінного курсу гривні та стан балансу товарів і послуг *

* Побудовано автором за даними [14].

У IV кварталі 2008 р. зниження реального ефективного обмінного курсу на 38,3 % позитивно вплинуло на курсові переваги українських експортерів, що разом зі скороченням внутрішнього попиту на імпорту дало змогу пом'якшити розбалансування зовнішньоторговельних потоків. Однак у підсумку негативний вплив інфляційного чинника (рівень інфляції у травні 2009 р. в Україні був вищим (0,5 %), ніж у США та Єврозоні (по 0,1 %)) на динаміку цінової конкурентоспроможності виявився суттєвішим і спричинив ревальвацію РЕОК у першій половині 2009 р. – на 7,6 %.

Таким чином, при визначенні орієнтира валютно-курсової політики необхідно відійти від орієнтації на номінальний курс гривні до долара та в якості інструменту врівноваження зовнішньоторговельних потоків, підвищення цінових переваг національних виробників і одночасного зниження рівня внутрішніх цін, використовувати РЕОК.

Під час аналізу виявлено, що в умовах сировинної спрямованості та високої імпортозалежності експортоорієнтованого виробництва заходи девальвації національної валюти справляють незначний і короткостроковий вплив на стимулювання обсягів експорту вітчизняної продукції і залишають незмінною структуру зовнішньої торгівлі. Більш дієвими визначено заходи підвищення рівня цінової конкурентоспроможності продукції вітчизняного виробництва за рахунок зниження темпів інфляції на внутрішньому ринку, у т. ч. за рахунок зменшення імпортованої інфляції: проведення політики імпортозаміщення, використання альтернативних джерел енергії, впровадження матеріало- та енергозберігаючих технологій; формування підґрунтя для забезпечення нецінової (технологічної) конкурентоспроможності шляхом структурних зрушень у національній економіці й зовнішній торгівлі на користь товарів з високим ступенем переробки та низькою імпортоємністю.

Ураховуючи це, найбільш ефективною стратегією валютно-курсової політики стає проведення помірної ревальвації курсу гривні. Перевагами реалізації такої стратегії виступає здешевлення виробництва вітчизняного експорту внаслідок зменшення вартості імпорту енергоносіїв та машин і обладнання, які необхідні для інноваційного розвитку національної економіки, вдосконалення структури зовнішньої торгівлі, зниження ін-

фляції, зміцнення інвестиційного потенціалу, зменшення витрат на обслуговування зовнішнього боргу.

При визначенні орієнтира валютно-курсової політики необхідно відійти від орієнтації на номінальний курс гривні до долара та в якості інструменту врівноваження зовнішньоторговельних потоків, підвищення цінових переваг національних виробників і одночасного зниження рівня внутрішніх цін використовувати показник реального ефективного обмінного курсу, який, на основі врахування цінової динаміки в Україні та країнах – основних торговельних партнерах адекватно відображає реальний розвиток зовнішньої торгівлі країни і може бути використаний для побудови прогнозів стану зовнішньоторговельних потоків.

Для підтримки цінової конкурентоспроможності економіки, стимулювання експорту, обмеження некритичного імпорту, залучення іноземного капіталу та покращення стану платіжного балансу, що є особливо актуальним в умовах високої відкритості економіки, ревальвація національної валюти має здійснюватися в межах девальваційного резерву реального ефективного обмінного курсу, сформованого в період серпневої кризи 1998 р. та сучасної світової фінансової кризи, у фарватері якої Україна опинилася наприкінці 2008 р.

1. Белінська Я. В. Валютно-курсове регулювання: проблеми теорії і практики [Текст]: [монографія] / Я. В. Белінська; Нац. акад. упр. – К.: 2007. – 369 с.
2. Боришкевич О. Світовий валютний ринок: стан та динаміка [Текст] / О. Боришкевич // Вісник Національного банку України: наук.-практ. журн. / Нац. банк України. – К., 2011. – № 3. – С. 25–29.
3. Бюлетень Національного Банку України. Червень 2010. [Електронний ресурс] // Національний Банк України: [сайт]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua/Statist/Electronic%20bulletin/data/analit.pdf. – Назва з екрану.
4. Вахненко Т. Оптимізація валютно-курсової політики в Україні [Текст] / Т. Вахненко // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 28–35.
5. Делас В. А. Банківська діяльність на валютному ринку України: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / В. А. Делас / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – К., 2011. – 20 с.
6. Дзюблюк О. Особливості реалізації валютної політики в Україні в умовах світової фінансової кризи [Текст] / О. Дзюблюк // Банківська справа: наук.-практ. вид. – К.: Тов. "Знання", КОО, 2010. – № 5. – С. 55–64.
7. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку [Текст]: [монографія] / За ред. Гейця В. М. – К.: Ін-тут екон. прогноз. / Фенікс, 2003. – 1008 с.
8. Про стан платіжного балансу України в 2008 році: Звіт НБУ. [Електронний ресурс] // Національний Банк України: [сайт]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua/Balance/2008_PB/State_2008.pdf. – Назва з екрану.
9. Зелінський В. Г. Аналіз взаємозв'язку зміни валютного курсу та

платіжного балансу України в період 1996–2008 рр. [Текст] / В. Г. Зелінський, Т. І. Дзьоба // Наука й економіка : наук.-теорет. журн. / Хмельниц. екон. журн. – 2010. – № 1. – С. 22–28. 10. Інвестиційна діяльність комерційних банків [Текст] : [монографія] / [І. О. Лютий, Р. В. Пікус, Н. В. Приказюк та ін.] ; за ред. І. О. Лютого ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2010. – 388 с. 11. Науменкова С. В. Валюта і валютна політика [Текст] : навч. посіб. / С. В. Науменкова, В. І. Мищенко. – К. : Знання, 2010. – 82 с. 12. Рудь, Н. Ю. Валютний курс, інвестиції і національна конкурентоспособність / Н. Ю. Рудь // Финансы : теоретич. и науч.- практ. журн. / М-во финансов РФ, ред. журн. "Финансы". – М. – 2007. – № 10. – С. 65–66.

13. Платіжний баланс України: поточний стан та варіанти прогнозів / Засідання Українського клубу економістів. 22.05.2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soskin.blogspot.com/2008/05/22-2008.html>. – Назва з екрану. 14. Frankel J. A Proposal to Anchor Monetary Policy by the Price of the Export Commodity [Electronic source] / Frankel J., Saiki A. – Access mode to a resource: <http://www.imf.org/external/pubs.> – Title from the monitor. 15. World Competitiveness Yearbook 2008 [Electronic source]. – Access mode to a resource: www.imd.ch/research/publications/wcy/index. – Title from the monitor.

Надійшла до редколегії 30.11.11

УДК 330.322:658.152

П. Кухта, канд. екон. наук, асист., КНУ імені Тараса Шевченка

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ТА ПОСЛІДОВНІСТЬ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В ОБҐРУНТУВАННІ ДОЦІЛЬНОСТІ РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ

Розкрито основні принципи оцінювання ефективності реальних інвестицій підприємства, дотримання яких дасть змогу забезпечувати економічну обґрунтованість проектів та спрощення процедури їх оцінювання, раціональність поведінки суб'єктів господарювання під час їх реалізації. Визначено черговість формування компонентів системного підходу до ухвалення рішення.

Ключові слова: принципи, ефективність, інвестиції, оцінювання, управлінські рішення, інвестиційні проекти.

Раскрыты основные принципы оценивания эффективности реальных инвестиций предприятия, соблюдение которых позволит обеспечивать экономическую обоснованность проектов и упрощение процедуры их оценивания, рациональность поведения субъектов хозяйствования во время их реализации. Определена последовательность формирования компонентов системного подхода к одобрению управленческих решений.

Ключевые слова: принципы, эффективность, инвестиции, оценивание, управленческие решения, инвестиционные проекты.

There were revealed the basic principles of evaluating the real investments effectiveness, compliance with which will ensure the economic feasibility of projects, simplification of the evaluation process and rational behaviour of economic entities in their implementation. Sequence of forming the components of the systematic approach to the approval of management decisions was defined.

Keywords: principles, efficiency, investments, evaluation, management decisions, investment projects.

Останніми роками в економічній літературі найбільшого поширення набула комплексна концепція прийняття управлінських рішень. Адекватно і всебічно описуючи сутність прийняття рішень, вона відрізняється чіткою логікою та якісно повною послідовністю етапів у процесі ухвалення рішення. На етапі розвитку ринкових засад вітчизняної економіки вкрай важливо перейти від емпіричного і загального характеру рекомендацій щодо формалізації ситуацій, пов'язаних з описом цілей, обмежень і варіантів рішень, визначенням критеріїв чи принципів вибору, до розробки чітких методичних і технологічних положень з генерації елементів задачі ухвалення інвестиційного рішення (будь-яке вкладення капіталу є результатом рішення). Саме в межах зазначеної концепції останнім часом ведуться дослідження з розв'язання цієї важливої прикладної проблеми, а також у питаннях зміни характеристик елементів задачі при зміні зовнішнього і внутрішнього середовищ системи, багатогатого вибору альтернатив, побудови ймовірнісної моделі, оцінки ефективності рішення.

Серед останніх робіт, що якісно висвітлюють окремі аспекти проблематики нашого дослідження насамперед відмітимо наукові праці В. В. Коссова, В. Н. Лівшиця, О. Г. Шахназарова, наприклад, [9], П. Л. Віленського, С. А. Смоляка [5], В. В. Шеремета, В. М. Павлюченко, В. Д. Шапіро [13], вітчизняного вченого В. В. Козика [8], а також відомих західних науковців С. Беренса, Ю. Блеха, М. Бромвича [2; 3; 4]. Низку положень щодо особливостей прийняття управлінських рішень в умовах вітчизняного ринкового середовища, а також підходів до вирішення завдань обґрунтування доцільності капіталовкладень, визначення класифікаційних ознак, формування та узагальнення принципів оцінювання ефективності інвестицій розкрито у працях [1], [10], [11], [12].

Проте необхідність комплексної систематизації сукупності принципів прийняття інвестиційних рішень, зокрема з урахуванням специфічних обставин і окремих етапів практичних заходів реалізації проектів, а також соціальних-етичних та інших цінностей сучасного суспільства,

обумовлює визначення пріоритетів нашого дослідження.

Метою статті є розкриття та систематизація основних принципів й узагальнення послідовності прийняття управлінських рішень щодо доцільності здійснення реальних інвестицій підприємств.

Прийняття управлінських рішень являє собою процес свідомого вибору з переліку альтернатив певного варіанту дій, які найшвидше сприяють досягненню в майбутньому бажаного стану організації [6]. Обов'язковими складовими елементами цього процесу є: проблемна ситуація, на розв'язання якої спрямоване управлінське рішення; цілі, яких передбачається досягти; множина альтернатив та певне рішення як вибір перспективної альтернативи. В управлінській діяльності менеджера прийняття рішення є результатом творчого процесу змістовного перетворення інформації про стан об'єкта в керуючу інформацію [13].

Управлінське рішення в організації характеризується як результуюча частина щоденної свідомої та цілеспрямованої роботи менеджера, процесу взаємодії членів організації, їх поведінки, заснованої на фактах та ціннісних орієнтирах, що у сукупному повинно забезпечувати вибір найкращої альтернативи в межах соціального й політичного стану організаційного середовища. Безпосередньо управлінський процес, будучи невід'ємною складовою господарської діяльності організації, спрямованої на досягнення визначених цілей, містить у собі лише ті функції (види діяльності), які пов'язані з координацією та встановленням взаємодії усередині організації, зі спонуканням до здійснення певного виду діяльності та її кінцевих цілей.

Так, управління інвестиціями на підприємстві повинне забезпечити найбільш ефективне і раціональне розміщення інвестиційних ресурсів відповідно до розробленої інвестиційної політики. Реалізація цього положення здійснюється шляхом забезпечення високих темпів розвитку та прибутковості підприємства за рахунок ефективної інвестиційної діяльності, збереження стійкості та платоспроможності підприємства під час здійс-

нення інвестицій, мінімізації ризиків і прискорення реалізації інвестиційних проектів.

Інвестиційна політика сучасного підприємства містить значний перелік неоднорідних і складних завдань, для вирішення яких підприємство виступає або як інвестор, або як об'єкт інвестицій (фінансових і реальних). Управлінські рішення щодо реальних інвестицій для підприємства займають особливе місце, оскільки такі вкладення маючи довготерміновий характер і будучи значними за обсягами ресурсів, що залучаються для їхнього здійснення, зазвичай пов'язані із підвищеними ризиками.

У міжнародній практиці серед значного переліку інвестиційних рішень, які доводиться приймати, найбільш розповсюджені такі види:

- рішення щодо обов'язкових капіталовкладень для підтримки діяльності підприємства (наприклад, спрямовані на просте відтворення і модернізацію обладнання, на поліпшення умов праці на підприємстві та зменшення рівня шкідливих викидів тощо);
- інвестиційні рішення, обумовлені необхідністю підвищення конкурентоспроможності виробництва (зазвичай, спрямовані на зниження витрат і підвищення якості продукції, на удосконалення технологій і поліпшення організації праці, управління);
- рішення щодо якісного оновлення активів підприємства (передбачають забезпечення бажаної рентабельності активів, яка, зазвичай, знижується внаслідок їхнього природного і морального старіння);
- рішення, спрямовані на розширення виробництва (інвестицій в освоєння нових товарів, послуг, ринків);
- рішення щодо інвестицій у дослідження та нові розробки (ризиковані капіталовкладення);
- інвестиційні рішення, які передбачають поглинання підприємств, складання стратегічних альянсів, використання фінансових інструментів в операціях з основним капіталом та інші види придбання фінансових активів.

Підприємство, будучи відкритою соціально-економічною системою характеризується значною кількістю зв'язків між об'єктами, мінливістю ситуацій та роллю людського фактора в управлінні, тому комплексність виникаючих проблем, передбачає необхідність їх вивчення в єдності технічних, економічних, соціальних, психологічних, управлінських та ін. аспектів.

Якість прийнятих управлінських рішень може бути забезпечена застосуванням на підприємстві системного підходу до ухвалення рішень. Система формує і виявляє свої властивості тільки у процесі взаємодії з зовнішнім середовищем. Без взаємодії з зовнішнім середовищем відкрита система не може функціонувати.

Отже, розглядаючи процес ухвалення рішення як систему, ми враховуємо, що вона складається з двох взаємозалежних і взаємообумовлюючих складових: зовнішнього середовища підприємства та його внутрішньої структури, що містить сукупність взаємозалежних компонентів, які забезпечують процес впливу суб'єкта управління безпосередньо на об'єкт. Система реагує на вплив зовнішнього середовища, адаптується та самовдосконалюється, при цьому зберігаючи якісну визначеність і властивості, що забезпечують відносну її стійкість і адаптивність функціонування.

Здійснення інвестицій необхідно розглядати як процес, що передбачає спочатку визначення параметрів (або інакше критеріїв) інвестиційної проблеми, що розв'язується для наявних і потенційно можливих інвестиційних ресурсів (необхідна ризикованість і прибутковість, наявність вільних коштів або джерел їх залучення, стан інвестиційного портфеля тощо). Результатом вирішення проблеми є певне управлінське рішення, що може бути виражене кількісно або якісно та має визначений ступінь адекватності, ймовірність реалізації і сту-

пінь ризику досягнення запланованого результату.

До компонентів зовнішнього середовища підприємства (як системи) включаються, у першу чергу, фактори, що потенційно впливають на якість управлінського рішення: макросередовище підприємства (політико-економічна ситуація в країні, міжнародна інтеграція та ін.); інфраструктура регіону та фактори, що характеризують конкретні зв'язки підприємства. Їх неврахування призводить до неякісного розв'язання проблеми, необхідності перегляду і коригування рішення у зв'язку зі змінами зовнішнього або внутрішнього середовища підприємства, іншими факторами.

Взаємозв'язки системи з зовнішнім середовищем обумовлює вплив його факторів на результати прийнятих інвестиційних рішень на підприємстві. У свою чергу, інвестиції також мають вплив на зовнішні фактори (наприклад, через споживання сировини чи виділення шкідливих речовин) [3].

На нашу думку, є правильною така послідовність (або черговість) формування компонентів системного підходу до ухвалення рішення:

1. Узгодження якісних параметрів управлінського рішення, таких як: ймовірність реалізації рішення за показниками якості, витрат і термінів; невизначеність проблеми у кількісному вимірі; міра ризику прийняття управлінського рішення; міра адекватності побудованої моделі фактичним даним, на підставі яких вона була розроблена (точність прогнозних даних для теоретичної моделі).
2. Визначення кількісних критеріїв ефективності управлінського рішення, тобто можливої дохідності, рентабельності, окупності тощо, заради яких і приймається рішення щодо розв'язання певної проблеми.
3. Аналіз впливу факторів зовнішнього середовища, що мають вплив на якість і ефективність управлінських рішень.
4. Визначення можливостей та заходів щодо підвищення якості вхідної інформації за прийнятими параметрами та критеріями ефективності управлінських рішень.
5. Моделювання процесу ухвалення рішення, оцінювання та оптимізація параметрів цього процесу.
6. Ухвалення певного управлінського рішення.

Процес розробки й ухвалення управлінського рішення містить у собі значний перелік процедур з виявлення проблем та формулювання цілей, завдань, їхнього ранжирування, пошуку та обробки інформації, виявлення можливостей ресурсного забезпечення; оформлення необхідних документів тощо.

Основними вимогами до процесу розробки управлінського рішення є його висока якість за мінімальною вартості й тривалості, а також відповідність принципам пропорційності, автоматичності, ритмічності й спеціалізації. Якість процесу розробки рішення забезпечується професіоналізмом особи, яка приймає рішення, та якістю технічних засобів для прийняття рішень.

Прийняття рішень інвестиційного характеру завжди пов'язано з певним ризиком або невизначеністю досягнення результату. Проблеми, які передбачається вирішити в процесі реалізації інвестиційного рішення, можуть мати різний рівень складності, масштабності й тривалості подолання. Тому врахування міри впливу на цей процес різноманітних ризиків та розробка заходів з їх зниження є невід'ємною складовою ефективного управлінського рішення.

Незважаючи на суттєві відмінності між типами проектів та різноманітністю умов їх реалізації, оцінювання ефективності рішень та експертизу проектів необхідно здійснювати в певному розумінні за єдиними правилами, на основі єдиних обґрунтованих принципів [5, с. 73]. Їх аналітичний розподіл або групування можна здійснити наступним чином:

1) *методологічні* принципи, найбільш загальні, що забезпечують за їх використання раціональну поведінку економічних суб'єктів незалежно від характеру та цілей проекту;

2) *методичні* принципи, що забезпечують економічну обґрунтованість оцінювання ефективності проектів та рішень, що приймаються на їх основі;

3) *операційні* принципи, дотримання яких полегшує та спрощує процедуру оцінювання ефективності проектів та забезпечує необхідну точність оцінок.

Не претендуючи на повноту, розглянемо склад указаних груп. Методологічні принципи оцінювання ефективності інвестицій:

1. Кількісна вимірність основних характеристик проекту.

2. Порівнянність (зіставність) на основі вимог щодо монотонності (тобто підвищення або зменшення ефективності проекту внаслідок відповідної зміни вихідних параметрів проекту) та транзитивності (проте, зазначимо, що не кожний метод порівняння може задовольняти цю вимогу).

3. Вигідність проекту всім учасникам проекту (результати проекту перевищують витрати пов'язані з його реалізацією).

4. Узгодженість (погодженість, координованість) дій різних учасників проекту.

5. Платність ресурсів (вимагає пошуку їх найефективнішого використання у відповідних проектах).

6. Невід'ємність та максимум інтегрального ефекту від реалізації проекту (визначається на основі системи показників ефективності з урахуванням альтернативних варіантів можливого інвестування – з декількох альтернативних проектів кращим вважається той, чий ефект порівняно з будь-яким іншим буде невід'ємним), враховуючи асиметричність показників порівняльного ефекту.

7. Системність (кожний учасник проекту розглядається як елемент системи та як він з нею взаємодіє; звідси, для забезпечення ефективності проекту, впливає необхідність раціонального використання засобів, що надходять від реалізації проекту, а також врахування можливості виникнення зовнішніх (синергічних, системних) позитивних та негативних ефектів для господарюючих суб'єктів, що навіть не є учасниками проекту). Причому важливого значення при оцінюванні проектів набуває використання таких їх властивостей, як незалежність (або залежність) від додаткових проектів та адитивність (ефект від одночасної реалізації незалежних проектів дорівнює сумі ефектів цих проектів).

8. Комплексний підхід до оцінювання ефективності проекту (ґрунтується на врахуванні структури та характеристик об'єкту, що проектується, а також найбільш суттєвих наслідків проекту, але без їх подвійного рахунку та протягом усього життєвого циклу проекту).

9. Беззаперечність методів оцінювання проектів (неприпустимо використання таких методів та показників, що на конкретних прикладах суперечать правилам раціональної економічної поведінки за умов розглядуваних у проекті. Наприклад, коли за явного покращення вихідних параметрів проекту, його ефективність, визначена за допомогою таких методів, знижується).

Методичні принципи оцінювання ефективності інвестицій:

1. Співставлення (порівняння) економічних витрат та результатів при реалізації проекту з витратами та результатами (наслідками), які можуть виникнути за ситуації, якщо відмовитися від його реалізації.

2. Максимальне усвідомлення та врахування унікальності, специфіки та відмінностей конкретного проекту від інших проектів.

3. Оцінювання та порівняння ефективності проектів повинно здійснюватися при оптимальних (прийнятних і вигідних для всіх учасників проекту) значеннях його параметрів (принцип субоптимізації).

4. Урахування незмінності минулого від поточних

управлінських рішень (звідси впливає необхідність абстрагуватися від минулих витрат та доходів за проектом до початку конкретного розрахункового періоду при визначенні його грошових потоків).

5. Урахування різноманітних аспектів впливу фактора часу (динамічність основних параметрів та факторів реалізації проекту).

6. Урахування цінності грошей у часі (надання переваги більш раннім результатам та пізнішому здійсненню витрат за проектом – *time value of money*, за виключенням окремих специфічних випадків, наприклад, придбання сировини, що швидко псується, або у зв'язку з особливостями оподаткування може бути не вигідно отримання авансу за ще не відвантаженою продукцією).

7. Неповнота та неточність інформації про конкретні зовнішні умови реалізації проекту (звідси впливає необхідність врахування невизначеності та оцінювання ризикованості проекту для його учасників).

8. Урахування структури та вартості (а також ризикованості) капіталу інвестиційного проекту.

9. Багатовалютність відображення витрат та грошових надходжень за проектом та відповідне урахування темпів інфляції валют при визначенні ефективності проекту.

Операційні принципи оцінювання ефективності інвестицій:

1. Взаємопов'язаність економічних, технічних, організаційних та інших параметрів проекту (зміна одних вихідних параметрів, як правило, призводить до зміни інших).

2. Моделювання процесу реалізації проекту з урахуванням залежностей між взаємопов'язаними параметрами проекту та зовнішнім середовищем (проте цей принцип не працює при оцінюванні соціальної, екологічної, організаційної та іншої ефективності проекту включно з відповідними ризиками, а застосовується лише при визначенні його фінансової ефективності). Моделювання грошових потоків може бути здійснено на основі двох підходів до оцінювання ефективності – грошового вираження витрат і результатів проекту та їх ресурсного відображення (на цьому підході переважно ґрунтувалися методики оцінювання ефективності в СРСР). За ресурсного підходу витрати будь-якого ресурсу враховуються у момент їх здійснення, результати, наприклад, вироблена продукція, – в момент виробництва. Розриви у часі (лаги) між виробництвом та оплатою продукції, споживанням та оплатою сировини при цьому нерідко (як правило) не беруться до уваги. За грошового підходу витрати будь-якого ресурсу враховуються в момент оплати. З іншого боку, деякі види результатів і витрат важко або неможливо оцінити у діючій системі цін (наприклад, шкідливі викиди в атмосферу або запаси корисних копалин, що вкладаються державою). Тим самим грошовий підхід орієнтує на диференціювану за учасниками проекту оцінку його ефективності, у той час, як ресурсний – на оцінку ефективності проекту в цілому, без розбивки за складом учасників, що враховується. Грошовий підхід у більшій мірі орієнтований на комерційні фірми – учасники проекту, тоді як ресурсний – на врахування інтересів держави та суспільства.

3. Організаційно-економічний механізм реалізації інвестиційного проекту.

4. Багатостадійність оцінювання ефективності проекту на окремих етапах процесу його реалізації (життєвого циклу проекту).

5. Узгодженість вихідної інформації та методів оцінювання ефективності проектів (наприклад, узгодженість складу, способів визначення та одиниць виміру певних видів результатів, витрат і показників ефективності, нормативної бази, що використовується, та інформації про параметри зовнішнього середовища проекту).

6. Симплікація. Якщо існує декілька методів оцінювання ефективності проекту, що дають однаковий результат, необхідно вибрати з них найбільш простий з інформаційної та розрахункової точок зору. Так само результати розрахунків необхідно подавати у найбільш наочній та простій формі.

Поряд з наведеними вище принципами існують ще й "часні" (окремі) принципи, а точніше – правила, у відповідності з якими здійснюються окремі етапи або враховуються окремі специфічні для конкретного проекту обставини. Такі правила іноді ґрунтуються на практичному досвіді, іноді конкретизують загальні принципи стосовно конкретної ситуації, у випадку необхідності викладаються при описі відповідних етапів розрахунків.

У більшості випадків або у багатьох випадках процес оцінювання ефективності проекту здійснюється у два етапи (ідею двухетапного оцінювання ефективності для проектів за перехідної економіки країни висунуто Г. П. Пісчасовим [9]):

1) загальна оцінка проекту в цілому та визначення доцільності його подальшої розробки;

2) конкретна оцінка ефективності участі в проекті кожного з учасників.

На *першому етапі* робити висновки про "привабливість" та доцільність реалізації проекту можна лише на основі показників суспільної та комерційної ефективності проекту в цілому, оскільки безпосередньо організаційно-економічний механізм реалізації проекту (а особливо схема його фінансування та склад учасників) може бути відомий лише у самих загальних рисах.

На *другому етапі* оцінювання ефективності проекту здійснюється для кожного учасника проекту вже за певного (розробленого) організаційного механізму його реалізації. Одночасно перевіряється і можливість реалізації проекту з фінансової точки зору. При отриманні негативних результатів здійснюється відповідне "коригування" організаційно-економічного механізму реалізації проекту, у тому рахунок складу учасників, схеми фінансування та заходів державної підтримки проекту, якщо такі необхідні.

Доцільність двохетапної (або поетапної) оцінки ефективності підтверджується і світовою практикою, що відображено в рекомендаціях ЮНІДО: "Підприємець, як правило, фінансує проект за допомогою акціонерного капіталу і частково – за допомогою позикових засобів. Він зазвичай бажає знати дохідність акціонерного капіталу... Проте при підготовці ТЕО зазвичай невідомо, як буде фінансуватися проект. Крім впливу, запозиченого фінансування на розрахунок податкового податку..., рівень дохідності акціонерного капіталу повністю залежить від загальної дохідності сукупного інвестованого капіталу та відсотків, що сплачуються за залишками заборгованості (ефект фінансового левелерджу). Тому необхідно спочатку визначити фінансову здійсненність інвестиційного проекту загалом і лише потім оцінюється ефективність індивідуальної участі в проекті" [2].

Таким чином, економічна наука допомагає знайти такі варіанти розміщення дефіцитних ресурсів, за яких можливо одержати найкращі з результатів. Раціональне управлінське рішення щодо доцільності реалізації проекту дає змогу врахувати результати, одержувані різними власниками, і вплив різних факторів на можливість одержання цих результатів [4, с. 13].

Діяльність підприємства нині повинна базуватися не тільки на принципах рентабельності, але й на соціально-етичних принципах, що слугують інтересам самого підприємства, його трудового колективу і корисні для соціального розвитку регіону, у якому дане підприємст-

во функціонує. На вирішення саме цих задач спрямована розробка аналітичних інструментів оцінки ефективності інвестиційних проектів. Неврахування інтересів суспільства при рішенні питання щодо доцільності інвестування можуть призвести до ще більшого розриву між верствами населення і викликати ще більшу соціальну напругу, що навряд чи можна віднести до факторів поліпшення підприємницького й інвестиційного клімату.

Отже, ефективне управління інвестиційною діяльністю забезпечує найбільш оптимальне та раціональне розміщення інвестиційних ресурсів, знаходячи своє відображення у високих темпах розвитку та прибутковості підприємства, збереженні стійкості та платоспроможності підприємства під час здійснення інвестицій, мінімізує ризики та забезпечує прискорення реалізації інвестиційних проектів.

Розробка управлінського рішення щодо доцільності здійснення інвестицій повинна забезпечуватися професіоналізмом особи, що приймає рішення, та якістю технічних засобів для прийняття рішень. Експертизу проектів необхідно здійснювати за єдиними методологічними, методичними та операційними принципами, що забезпечують раціональну поведінку економічних суб'єктів незалежно від характеру та цілей проекту; економічну обґрунтованість оцінювання ефективності проектів та рішень, що приймаються на їх основі; а також за умови забезпечення необхідної точності оцінок, максимального спрощення процедури оцінювання ефективності проектів. Витрати на розробку проектних рішень та тривалість цього процесу повинні бути мінімальними за дотримання відповідності рівня якості рішення існуючим вимогам.

Поряд з наведеними принципами потребують уваги і подальшого дослідження й систематизації такі, що ґрунтуються на практичному досвіді, конкретизують загальні принципи стосовно певних ситуацій. За сучасних умов розвитку суспільства необхідно також приділяти увагу дослідженню соціально-етичних принципів, що слугують як інтересам самого підприємства, його трудового колективу, так і корисні для соціального розвитку регіону, у якому здійснює свою діяльність підприємство.

1. Балан В. Г. Прийняття управлінських рішень. Методи, моделі, терміни, поняття, категорії. Тестові завдання. Ділові ігри : навч. посіб. / В. Г. Балан. – К. : Нічлава, 2008. – 465 с. 2. Беренс С. В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / С. В. Беренс, П. М. Хавранек ; [пер. с англ.]. – [Перераб. доп. изд.]. – М. : АОЗТ "Интер-экспорт", ИНФРА-М, 1995. – 528 с. 3. Блех Ю. Инвестиционные расчеты. Модели и методы оценки инвестиционных проектов / Ю. Блех, У. Гетце. – Калининград : Янтарный сказ, 1999. – 412 с. 4. Бромвич М. Анализ экономической эффективности капиталовложений / М. Бромвич ; [пер. с англ.]. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 432 с. 5. Виленский П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика : учеб. пособие / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Дело, 2002. – 888 с. 6. Виханский О. С. Менеджмент : учеб. / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – [3-е изд.]. – М. : Гардарики, 2001. – 528 с. 7. Евланов Л. Г. Теория и практика принятия решений / Евланов Л. Г. – М. : Экономика, 1984. – 176 с. 8. Козик В. В. Оцінка ефективності інвестиційних проектів / В. В. Козик, В. А. Федоровський // Фінанси України. – 2001. – № 4. – С. 59–70. 9. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Третья редакция, исправленная и дополненная) [Электронный ресурс] / Рук. авт. кол. : Коосов В. В., Лившиц В. Н., Шахназаров А. Г. / Оценщик.ру : [сайт]. – 2008. – 260 с. – Режим доступа : <http://www.ocenchik.ru/method/investments/1240>. – Название с экрана. 10. Підготомний О. В. Концептуальні засади підвищення ефективності інвестиційних рішень суб'єктів фінансового ринку / О. В. Підготомний // Фінанси України. – 2001. – № 9. – С. 123–130. 11. Приймак В. Прийняття управлінських рішень : навч. посіб. / В. Приймак. – К. : Атика, 2007. – 240 с. 12. Растяпін А. В. Методика оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів / А. В. Растяпін // Фінанси України. – 2001. – № 2. – С. 111–118. 13. Управление инвестициями : в 2-х т. / [В. В. Шеремет, В. М. Павлюченко, В. Д. Шапиро и др.]. – М. : Высшая школа, 1998. – Т. 2. – 512 с.

Надійшла до редколегії 30.11.11

УДК 336.72

А. Степанова, канд. екон. наук, асист., КНУ імені Тараса Шевченка,
Є. Удод, асп., КНУ імені Тараса Шевченка

ЗАОЩАДЖЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РЕСУРС КРАЇНИ

Висвітлено основні фактори та мотивацію формування заощаджень домогосподарств, надано пропозиції щодо трансформації заощаджень в інвестиційний ресурс.

Ключові слова: інвестиції, заощадження, домогосподарства, механізм трансформації заощаджень.

Освещены основные факторы и мотивацию формирования сбережений домохозяйств, разработаны предложения по трансформации сбережений в инвестиционный ресурс.

Ключевые слова: инвестиции, сбережения, домохозяйства, механизм трансформации сбережений.

Analyzed basic factors and reasons for the formation of households' savings and offered suggestions for transforming savings into investment resource.

Keywords: investments, savings, household, mechanism of transformation savings.

Для реалізації державою своїх функцій необхідно проводити збалансовану інвестиційну політику. Однак уявити позитивну динаміку економічного зростання країни без зовнішніх та внутрішніх інвестицій достатньо складно. Нині дуже важливим є використання внутрішнього потенціалу країни у сфері акумуляції вільних фінансових ресурсів. Заощадження народу є тим пріоритетним джерелом внутрішніх інвестицій, яке неповною мірою використовується відповідними інститутами та є перспективним і актуальним.

Реалії України такі, що акумулювати вільні фінансові ресурси власного народу є досить складно, а деколи й зовсім нереально. Адже головні фінансові посередники в процесах управління заощадженнями втратили значну частку довіри населення. Усе це призводить до пошуку фінансово-кредитними інститутами інших джерел фінансування своєї діяльності, якими, зазвичай, стають зовнішні запозичення. Як наслідок, залежність вітчизняних суб'єктів господарювання від іноземного капіталу, від змін кон'юнктури на світових ринках, збільшення валового зовнішнього боргу країни.

Отже, важливо усвідомлювати значення та вагу заощаджень домогосподарств, стабільне зростання яких призводить до зростання внутрішніх інвестицій та економіки країни загалом.

Загальнотеоретичним аспектам залучення заощаджень домогосподарств присвячені роботи провідних учених-економістів України та світу. Вплив заощаджень на економічний розвиток розглядали Е. Гілл, Ж. Сей, А. Сміт, І. Фішер, Дж. Хікс, Х. Хокман, Р. Холл, У. Шарп та ін.

Українську економічну науку в розрізі цього питання досліджують такі провідні вчені, як В. Д. Базилевич, В. М. Геєць, О. В. Дзюблюк, Я. Я. Дяченко, Т. І. Єфименко, В. Д. Лагутін, І. О. Лютий, В. І. Міщенко, В. М. Опарін, М. І. Савлук, І. Я. Чугунов, А. А. Чухно; вони ґрунтовно розкривають зміст і особливості діяльності фінансових посередників та держави на ринку заощаджень, а також досліджують сучасні методи залучення вільних коштів домогосподарств.

Відаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених з цієї проблематики, водночас існує потреба в її подальшому дослідженні. Це обумовлено недостатнім рівнем розробки засобів акумуляції залучення грошових заощаджень в умовах нестабільності економіки та втратою довіри основної частини населення країни до фінансових посередників.

Метою статті є подальший розвиток теоретико-методичних засад і практичних пропозицій щодо трансформації заощаджень населення в інвестиційний ресурс, який виступає одним з головних інструментів економічного зростання в країні.

Основні завдання, які передбачається вирішити по-

лягають у дослідженні чинників та мотивів формування заощаджень населення, визначені основних складових механізму трансформації заощаджень в інвестиційний ресурс та аналізі поточного стану процесів залучення заощаджень через відповідні сектори економіки.

Провівши ретроспективний аналіз досліджень провідних науковців з приводу визначення категорії "заощадження" було з'ясовано, що це система економічних відносин між суб'єктами з приводу формування, збереження та використання грошових коштів і фінансових ресурсів. Якщо розглядати заощадження з погляду економічної теорії, то можна дійти висновку, що це не арифметична різниця між доходами і витратами, а різниця між доходами і споживанням, тобто невикористання частини доходу на споживання. Однак це не означає обмеження споживання, а відображає ту частину грошового доходу, що залишається після здійснення всіх поточних споживчих витрат.

Головними суб'єктами в процесі формування, збереження та використання заощаджень виступають держава, фінансово-господарські інститути, домогосподарства. Домогосподарства є основним суб'єктом ощадного процесу, оскільки вони розпоряджаються грошовими ресурсами, які є джерелом заощаджень, і формують ті потреби, розвиток яких приводить до виникнення заощаджень (рис. 1).

Збалансованість економічних процесів полягає в раціональному перерозподілі фінансових ресурсів між господарюючими суб'єктами, державою, народом. Зазвичай потребують фінансових ресурсів держава та фінансово-господарські інститути, а домогосподарства нагромаджують їх. Отже, спостерігається взаємодія заощаджень та інвестицій як одного з регулюючих факторів економічного зростання. У момент здійснення вони підвищують сукупний попит, а згодом – збільшують сукупну пропозицію. З іншого боку, тою мірою, в якій домогосподарства заощаджують, тобто утримуються від поточного споживання, суспільство може вкладати свої ресурси на нове капіталотворення.

Згідно з проведеними дослідженнями головним чинником формування заощаджень є рівень доходу населення. Однак варто зауважити, що на обсяги заощаджень впливають також й інші фактори: рівень оподаткування доходів, депозитні та кредитні відсоткові ставки, вікова структура населення тощо.

Населення має різноманітні джерела доходів, аналіз яких дав змогу розробити модель механізму формування доходів у сучасних умовах (рис. 2), яка свідчить про складний та багатоканальний процес їх утворення.

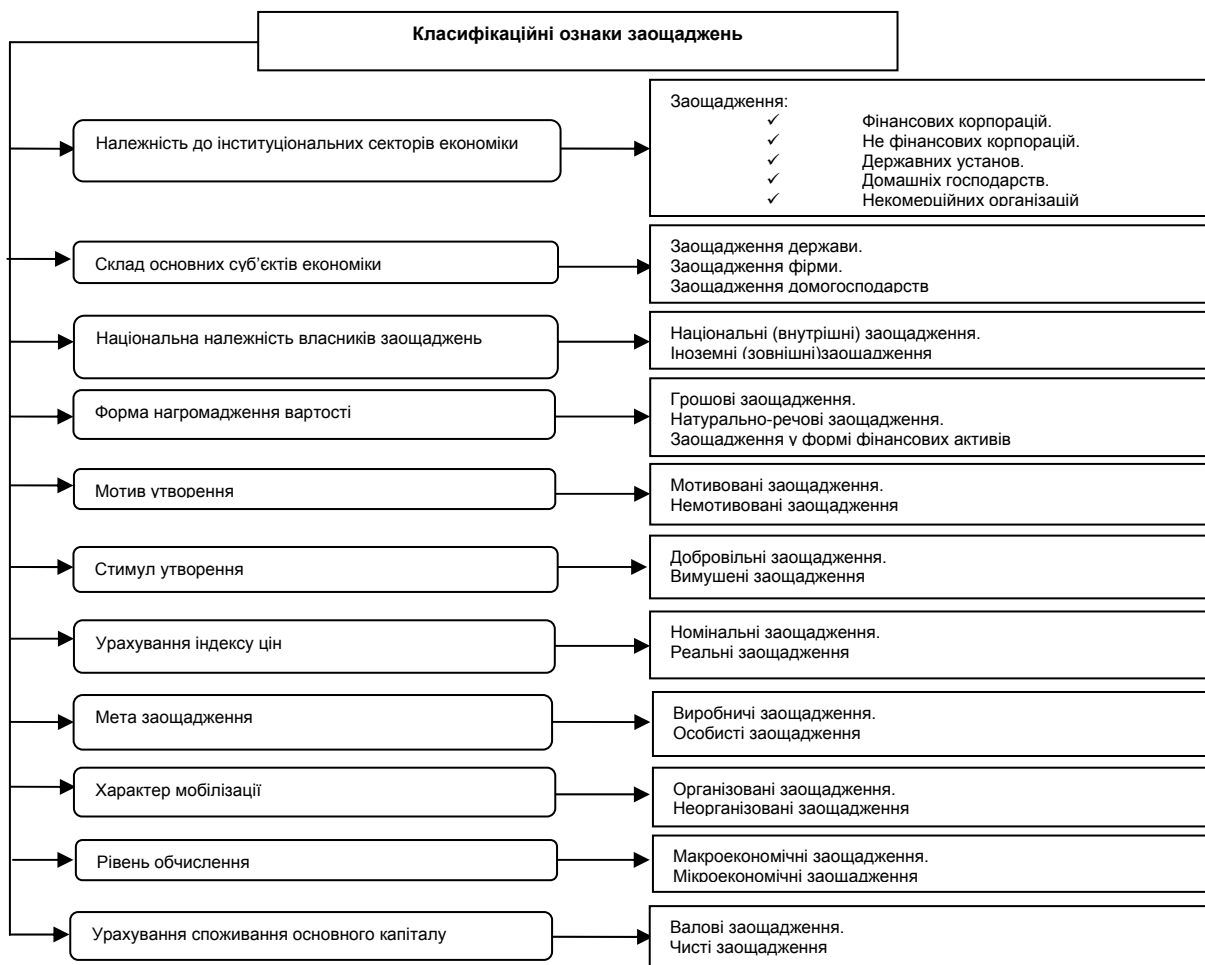


Рис. 1. Класифікаційні ознаки заощаджень*

* Розроблено авторами.

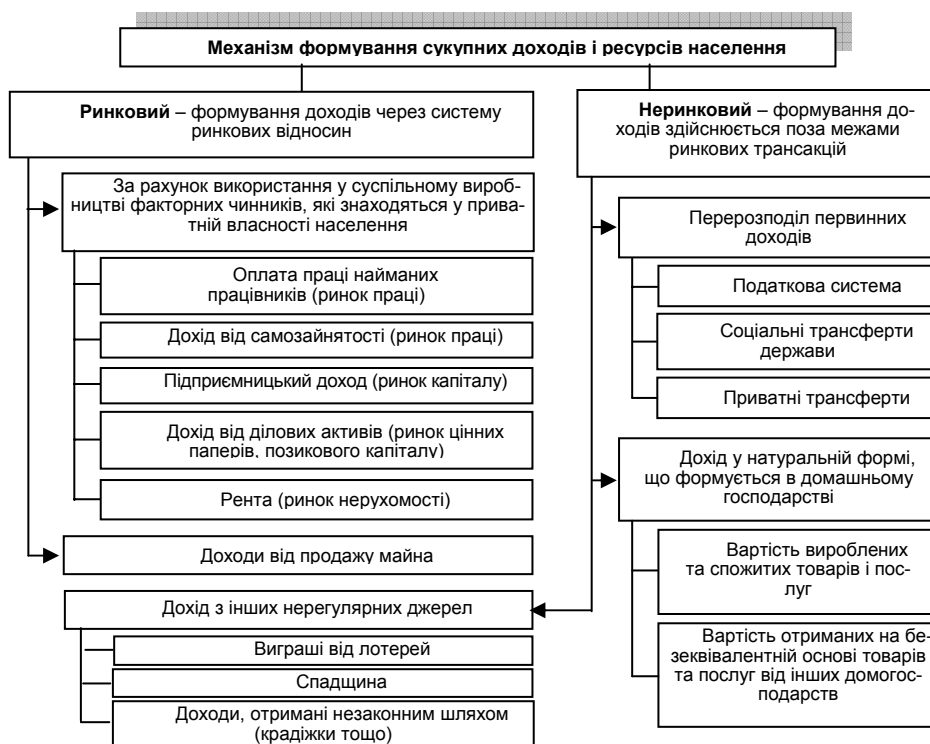


Рис. 2. Модель механізму формування доходів населення*

* Розроблено авторами.

Сучасний механізм формування сукупних доходів населення має ринкову та неринкову складові. Ринкова складова охоплює процеси формування факторних доходів населення через ринок праці, підприємницьку діяльність, отримання доходів від ділових активів та власності. Неринкова складова включає такі шляхи отримання доходів, як соціальні трансферти держави, приватні трансферти та формування доходів у натуральній формі в особистому підсобному господарстві.

Визначено, що доходи населення відіграють надзвичайно важливу роль у соціально-економічному розвитку країни, оскільки вони виконують такі функції: є економічною основою відтворення народонаселення; забезпечують добробут та якість життя; обумовлюють рівень спо-

живання та формують платоспроможний попит; визначають рівень нагромадження, яке є джерелом інвестиційних ресурсів; є чинником соціально-економічної стратифікації суспільства; визначають можливості людського розвитку; є критерієм соціальної орієнтації економіки.

При аналізі формування заощаджень варто враховувати мотивацію суб'єктів цих процесів. Адже саме вплив зовнішнього економічного середовища визначає, який саме мотив заощаджень домогосподарств буде домінуючим: період прогнозування, рівномірне споживання протягом усього періоду життя, мотив спадкування (рис. 3).

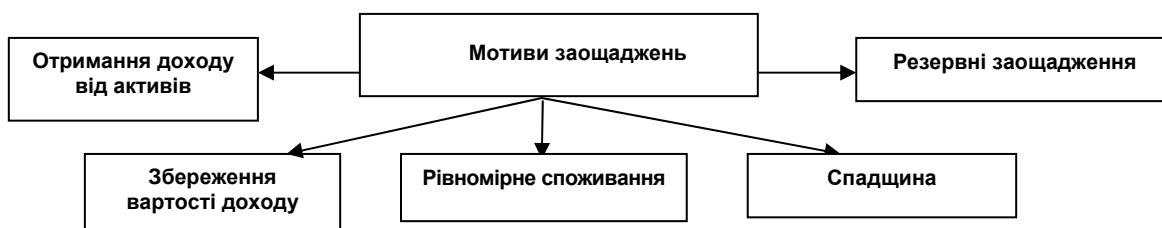


Рис. 3. Види мотивів, що впливають на заощадження домогосподарств*

* Розроблено авторами.

За прогнозованої економіко-політичної ситуації в країні, а саме: можливості прогнозування основних макроекономічних показників та прогнозування поступового зростання доходів і рівня життя населення, домінуючими будуть мотиви рівномірного споживання та спадщина. В інших випадках, де присутні ризикові та непрогнозовані процеси в економіці, населення буде націлене на акумулювання грошових коштів у вигляді резервних заощаджень.

Слід зауважити, що сприятлива економічна ситуація в країні є каталізатором створення заощаджень домогосподарствами, адже населення, яке має середній рівень доходу прагне у першу чергу зберегти його та примножити, що, у свою чергу, стимулює зростання економіки. Отже, залучення заощаджень в інвестиційний процес передбачає наявність сукупності інструментів, форм і методів, які забезпечують капіталізацію частини доходів домашніх господарств та сприяють їх збереженню і зростанню, тобто особливого механізму трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції. Механізм трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиційні ресурси в різних країнах має свою національну специфіку. Однак, узагальнивши, можна представити його наступним чином:

- операції на фондовому ринку (купівля цінних паперів);
- посередництво (через фінансово-кредитні інститути, які акумулюють вільні фінансові ресурси домогосподарств).

Сучасний механізм трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиційний ресурс являє собою складну систему взаємопов'язаних елементів, та має наступні характеристики:

- багатосуб'єктність: населення, яке здійснює заощадження та є постачальником грошового капіталу; господарюючі суб'єкти, що мають на нього попит; різноманітні кредитно-фінансові інститути, що забезпечують взаємодію між різними групами суб'єктів. Особлива роль належить державі як регулятору даного процесу;
- взаємозв'язок різних видів інвестицій: реальних, які розширюють масштаби виробництва, забезпечують

зростання національного доходу і соціально-економічний розвиток країни; фінансових, за допомогою яких відбувається перелив капіталу, забезпечується "ліквідність" інвестицій, що дає змогу швидко перетворити фінансові активи в гроші; прямих, що надають можливість самостійно вибрати об'єкт інвестицій та реально брати участь в управлінні компанією; непрямих, знижують ризики інвестування за рахунок диверсифікації вкладень і професійного управління;

- різноманітність інструментів, за допомогою яких заощадження населення залучається до економічного обороту в якості інвестиційних ресурсів;
- наявність різних моделей, що забезпечують реалізацію мотивів і досягнення конкретних економічних і соціальних цілей.

Економічна сутність заощаджень припускає залучення в господарський оборот, але не означає їх автоматичну трансформацію в інвестиції. Перевага ліквідності обумовлює можливість формування заощаджень населення в неорганізованих формах у вигляді накопичення готівки в національній або іноземній валюті. Такі заощадження виключаються з інвестиційного процесу і чинять негативний вплив на економічне зростання. Вони призводять до одночасного скорочення споживання як стимулу для здійснення інвестицій, так і до скорочення інвестиційних ресурсів суспільства, основи його розвитку. Механізм трансформації заощаджень населення в інвестиції вирішує цю проблему, забезпечуючи максимізацію обсягу організованих заощаджень. Але він також припускає, що заощаджені кошти, по-перше, мають бути відчужені від власника на умовах зворотності, терміновості, платності; по-друге, вони передаються господарюючим суб'єктам, які здатні їх ефективно використовувати, на тих самих умовах; по-третє, вони мають прийняти іншу, відмінну від грошової, форму. Це передбачає наявність певних передумов для мобілізації заощаджень населення й трансформації їх в інвестиції для реального сектора економіки.

Проте сучасний механізм трансформації заощаджень населення в інвестиції характеризується наступними особливостями – у той час як господарюючі суб'єкти здійсню-

ють пошук доступних джерел фінансування інвестицій, значна частина заощаджень населення тезаврується у формі готівкової національної та іноземної валюти.

Проведений аналіз обсягу та динаміки приросту заощаджень населення України у 2001–2010 рр. свідчить, що загальний обсяг приросту всіх їх складових у номінальному виразі зростає досить високими темпами.

Так, загальний обсяг приросту заощаджень збільшився з 6,8 млрд грн у 2001 р до 156,4 млрд грн у 2010 р., тобто в 23 рази. Такі темпи зростання спричинені економічним зростанням і, відповідно, зростанням доходів населення та підвищенням рівня мінімальної заробітної плати, проведенням значних соціальних виплат, особливо у передвиборчі періоди (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяги та динаміка заощаджень населення України в 2001–2010 рр., млн грн*

Показники	Роки										2010 / 2001
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Заощадження	6788	17058	16277	31077	45651	44203	47779	52011	80377	156358	
Темпи приросту до попереднього року, %	–	+151,30	–4,58	+90,93	+46,90	–3,17	+8,09	+8,86	+54,54	+94,53	+2203,45
Абсолютний приріст, млн грн	–	+10270	–781	+14800	+14574	–1448	+3576	+4232	+28366	+75981	+149570

* Розраховано авторами за даними [5; 6].

Протягом 2001–2010 рр. в обсягах і структурі заощаджень населення спостерігалися значні коливання. Так, за період 2001–2004 рр. схильність фізичних осіб до заощаджень була низькою; протягом 2005–2007 рр. спостерігалося значне поживлення схильності до заощаджень; у 2008 р. і першій половині 2009 р. схильність до заощаджень

дещо знизилась у зв'язку з фінансовою кризою, що розпочалася у жовтні 2008 р. і продовжувалась в 2009 р.

Висхідний характер зростання обсягу заощаджень наглядно можна продемонструвати на графіку динаміки заощаджень домогосподарств України за останні десять років (рис. 4).

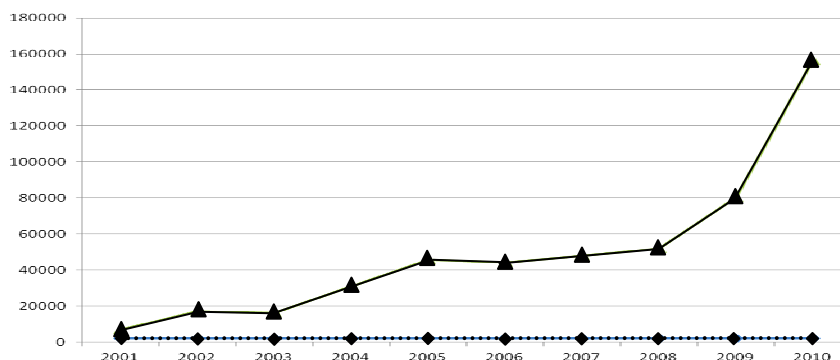


Рис. 4. Динаміка заощаджень населення України, 2001–2010 рр., млн грн*

* Розроблено авторами.

Використовуючи статистичні матеріали Національного банку України (НБУ) та розраховані аналітичні дані, можна спрогнозувати тенденцію зростання заощаджень населення України. Використовуючи метод аналітичного вирівнювання (а саме побудову параболи другого порядку,

квадратичну функцію виду $y = 1929,8x^2 - 9005,7x + 24991$) було описано загальну тенденцію динаміки заощаджень населення України протягом 2001–2010 рр. з похибкою $R^2 = 0,8535$, що свідчить про гарні прогностичні здібності побудованої моделі (рис. 5).

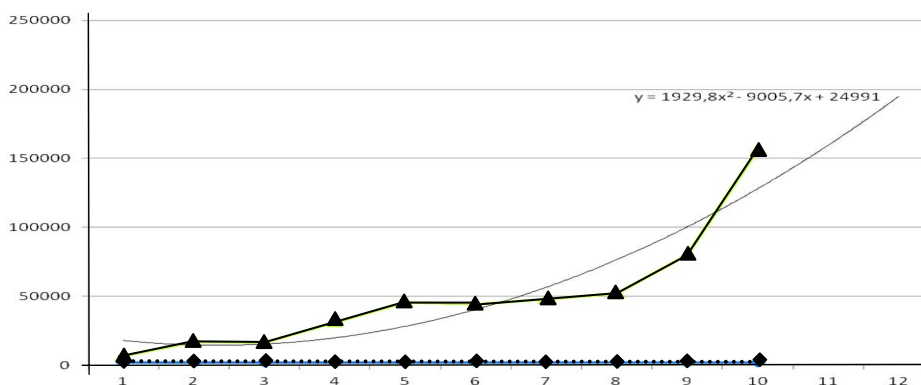


Рис. 5. Прогноз заощаджень населення України на 2011–2012 рр., млн грн*

* Розроблено авторами.

Прогнозна модель дає змогу зробити певні висновки про обсяги заощаджень населення у 2011–2012 рр.; так, у 2011 р обсяг заощаджень домогосподарств зросте та становитиме близько 160 млрд грн, а у 2012 р. – близько 195 млрд грн.

Отже, прослідковується певна характерна особливість заощаджувальних процесів у секторі домогосподарств за останні десять років – зміна мотивів заощадження. Протягом 2002–2005 рр. інвестиційний потенціал заощаджень населення щорічно зростав, а в 2006–2010 рр. спостерігалось уповільнення зростання цього показника. Зростання заощаджень фізичних осіб сприяли такі чинники, як: зростання сукупних грошових доходів приватних осіб; досягнення перевищення середньою заробітною платою рівня прожиткового мінімуму; поступова ліквідація заборгованості з виплати заробітної плати. Уповільнення темпів зростання заощаджень пов'язано зі зниженням довіри до банківських і небанківських фінансових установ у зв'язку з кризою.

На сучасному етапі провідну роль в акумуляції заощаджень населення відіграють банки, ресурсна база яких майже на третину складається з коштів фізичних осіб. І нині народ України має можливість зберігати та примножувати свої заощадження лише за рахунок банківських депозитів, адже адекватної їм альтернативи не існує.

На такому тлі НБУ анонсував виведення на ринок нових інструментів. Передбачається, зокрема, випуск інвестиційних монет і сертифікатів, індексованих на вартість золота. Забезпеченням буде виступати не тільки те золото, яке вже є в НБУ (1,45 млрд дол. США) та уряду (на 100 млн дол. США), але й те, що буде добуватися (запаси будуть підтверджуватися міжнародним аудитом та контрактом на видобуток; розвідані запаси жовтого металу в Україні перевищують 3000 т). Зайнятися цим НБУ планує за допомогою державного підприємства, яке отримав на баланс, – "Севгеологія". Ця структура має спеціальний дозвіл на користування надрами Савранського металогенічного золотоносного майданчика (Кіровоградська область). Право ж на розробку інших перспективних родовищ у країні належить приватним компаніям.

Очікується, що "золоті" сертифікати будуть реалізовуватися через банки, біржі та, власне, територіальні управління НБУ. Вони будуть обертатися на вторинному ринку та використовуватися як забезпечення за фінансовими операціями. У користуванні інвестора зможуть перебувати до того часу, поки він не вирішить продати їх за ринковим курсом. Розглядається також можливість того, що операції з інвестиційними монетами не вимагатимуть сплати податку на прибуток і податку на додану вартість (ПДВ). Обсяг їх першого випуску може скласти 4–5 тис. шт. (переважно монетами вагою в одну і чверть трійської унції). Монети будуть випускатися номіналами 1, 2, 5, 10 і 20 грн. При цьому їх ваги складуть від 0,1 до однієї трійської унції золота найвищої проби, так що їх реальна вартість буде набагато вище. Також передбачено випуск срібних інвестиційних монет вагою в одну і дві трійські унції. За допомогою цих інструментів регулятор планує стиснути грошову масу поза банками та мобілізувати значний інвестиційний ресурс, яким володіє населення.

Зазначені інструменти допоможуть населенню розширити можливості для здійснення інвестицій, а банківські інститути отримають можливість залучити в офіційний обіг заощадження населення. Однак наскільки успішним буде проект НБУ, залежить від великої кількості факторів: наявність ефективного вторинного ринку, де можливо буде проводити операції з даними інструментами без значних цінових втрат (нині це основний недолік ринку золотих злитків); цінова динаміка золота (так, після досягнення максимального значення вартості ф'ючерсів в 1 923,7 дол. США за унцію, що сталось 6 вересня 2011 р, ціна золота знизилася до рівня 1 400 дол. США, а вже на початку жовтня 2011 р сягнула 1 700 дол. США за унцію). Усі ці фактори є вкрай важливими та важкопрогнозованими.

Отже, заощадження домогосподарств є однією з важливих ланок в управлінні інвестиційними процесами. За нинішніх умов саме вони можуть стати важливим інструментом для підвищення економічного розвитку. Проте для ефективного залучення вільних коштів населення в інвестиційний процес необхідно виробити принципи державної політики, заснованої на довгостроковій взаємодії основних його учасників: домогосподарств, виробників і держави та відновити рівень довіри власного народу до фінансово-кредитних інститутів, політики уряду.

Поглиблене вивчення досвіду зарубіжних країн та аналіз динаміки і мотивів заощаджень вітчизняних домогосподарств дасть змогу вчасно та максимально повно залучати в економіку країни вільні фінансові ресурси, перетворювати їх в активи, що створюють додану вартість у країні. Тому подальше дослідження цього питання є вкрай важливим та актуальним.

1. Дука А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: навч. посіб. / А. П. Дука. – К.: Каравела, 2007. – 424 с.
2. Жупанин В. В. Заощадження населення як джерело залучення коштів в економіку України: Автореф. дис. ...кандидата економ. наук: 08.00.08 / В. В. Жупанин / Науково-дослідний фінансовий інститут при Міністерстві фінансів України. – Київ, 2009. – 21 с.
3. Рамський А. Ю. Інвестиційний потенціал заощаджень фізичних осіб та механізм його реалізації / А. Ю. Рамський // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5. – С. 173–179.
4. Сколотяний Ю. Сбереження и инвестиции: в поиске доверия [Електронний ресурс] / Ю. Сколотяний, В. Пасочник // Зеркало недели. Украина. – 28.11.2011. – № 39. – Режим доступу: http://zn.ua/ECONOMICS/sberezheniya_i_investitsii_v_poiske_doveriya-90502.html. – Назва з екрану.
5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрану.
6. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] // Національний банк України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/dynamics.htm. – Назва з екрану.
7. Becker G. A. Treatise on the Family / G. A. Becker. – London: Harvard University Press, 1991. – 424 p.
8. Duesenberry J. S. Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior / J. S. Duesenberry. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1949. – Ch. V. – P. 114–116.
9. Friedman M. A. Theory of the Consumption Function / M. A. Friedman. – Princeton: Princeton University Press, for the National Bureau of Economic Research, 1957. – 258 p.

Надійшла до редколегії 24.11.11

УДК 658.005

М. Ситницький, канд. екон. наук, асист., КНУ імені Тараса Шевченка,
Ю. Варава, асп., КНУ імені Тараса Шевченка

СТРАТЕГІЧНЕ МАРКЕТИНГОВЕ ПЛАНУВАННЯ ПРОЦЕСІВ ПРОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА РИНОК

Визначено та систематизовано основні завдання маркетингової стратегії при органічному включенні товару-новинки в існуючий асортимент ринку.

Ключові слова: стратегія, маркетингове планування, просування інноваційної продукції.

Определены и систематизированы основные задачи маркетинговой стратегии при органическом включении товара-новинки в существующий ассортимент рынка.

Ключевые слова: стратегия, маркетинговое планирование, продвижение инновационной продукции.

The basic tasks of marketing strategy for integral inclusion of product innovations to the actual range of market are defined and classified.

Keywords: strategy, marketing planning, promotion of innovative products.

У сучасних ринкових умовах помітною стає нестабільна тенденція розвитку багатьох вітчизняних підприємств. Глобалізаційні процеси, відкритість ринків та посилення конкуренції обумовлюють необхідність удосконалення знань та навичок керівників у сфері маркетингу та застосування нових підходів до ведення бізнесу. Особливо гостро це питання постає в умовах сьогодишніх кризових явищ в економіці України та світової економіці.

Зі швидкими змінами у смаках, технологіях і конкуренції фірма не може покладатися тільки на існуючі товари. Споживач чекає нових, удосконалених виробів. Конкуренти докладають максимум зусиль, аби забезпечити його цими новинками. З цього випливає, що в кожній фірмі має бути своя програма розробки нових товарів. Причому одним з найважливіших елементів роботи кожної компанії є саме розробка маркетингових стратегій просування інноваційної продукції на ринок. Саме тому стратегічне маркетингове планування сьогодні є своєчасною та невід'ємною частиною ефективного розвитку компаній [3].

Питанням стратегічного управління інноваційною діяльністю присвячено багато робіт українських та закордонних учених, зокрема: Л. В. Балабанової, С. В. Валдайцева, Ю. М. Бажала, В. Ф. Грінюва, П. Н. Завліна, Г. П. Олабиної, Г. В. Понєжди, М. А. Віленського, Ф. А. Дронова, Д. С. Львова, Р. А. Фатхутдінова, С. Г. Струмиліна, Й. А. Шумпетера, Б. Санто, М. Хучека та ін.

У працях таких учених, як Е. І. Баркан, Н. П. Гончарова, П. Г. Перерва, В. Я. Кардаш, Д. М. Черваньов, Ф. Котлер, П. Друкер, Ж.-Ж. Ламбен, А. О. Старостіна, А. І. Панжар, Ж. В. Поплавська, С. М. Ілляшенко, Б. Твіст, Р. Уотерман, Г. Хулєй та ін., значну увагу приділено маркетинговим та соціально-економічним аспектам інноваційної діяльності. У цих роботах наголошується на першочерговій важливості вивчення існуючих та перспективних ринкових потреб, які можуть бути задоволені за рахунок розробки нових виробів.

Незважаючи на значну кількість наукових праць з цієї теми, не вирішеним залишається низка питань стосовно відсутності комплексного уявлення про стратегічне маркетингове планування процесів просування інноваційної продукції на ринок; недостатньо розробленими є теоретичні та методичні аспекти оцінювання ефективності просування інноваційних товарів з урахуванням їх привабливості для кінцевих споживачів; досить важко застосовувати закордонний досвід у сфері інновацій, зважаючи на достатньо складні умови, які склалися в Україні у зв'язку з нестабільністю та високим ступенем невизначеності ринкового середовища трансформаційної економіки та складним становищем більшості вітчизняних підприємств.

Метою статті є дослідження та узагальнення засобів стратегічного маркетингового планування процесів просування інноваційної продукції на ринок.

Інноваційна політика будь-якого підприємства є ключовим напрямком його діяльності. При цьому інноваційна діяльність безпосередньо пов'язана з маркетингом. Адаже значний ступінь невизначеності та ризику, що виникають при розробці та просуванні нової продукції на ринок, зумовлює необхідність активної участі маркетингу на всіх стадіях інноваційного процесу.

Під просуванням варто розуміти діяльність підприємства, спрямовану на стимулювання попиту на вироблену продукцію і на формування позитивного іміджу підприємства. До основних функцій просування необхідно віднести [3]: створення позитивного образу продукції й формування інтересу до неї; інформування про параметри товарів, ціну, інноваційність, місця їхнього придбання та розпродажу; допомогу в знайомстві з новим продуктом, підтримку популярності тих, що вже існують; забезпечення зацікавленості учасників каналу руху товару; обґрунтування ціни. Як інструменти просування використовуються: реклама, особистий розпродаж, стимулювання збуту, публіситі, "коло друзів". Кожен з цих інструментів доповнює один одного, але можуть існувати й самотійно.

Основним завданням маркетингової стратегії є розробка планів і програм виходу з товаром-новинкою на ринок і органічне включення новинки в існуючий асортимент продукції компанії. Вибір структури каналу збуту зводиться до рішення про розподіл обов'язків між учасниками процесів обміну. Існують чотири класи посередників, які можуть бути включені в канал збуту [9]: оптові торговці – посередники, що реалізують товари іншим продавцям, наприклад, роздрібним торговцям чи клієнтам, а не кінцевим споживачам; незалежні роздрібні торговці – торговці, які реалізують товари і послуги безпосередньо кінцевим користувачам для задоволення їх особистих потреб; агенти та брокери – посередники, які не стають власниками товару, але ведуть комерційні переговори від імені постачальника чи клієнта; комерційні компанії з обслуговування – компанії, що надають фірмам послуги у сфері збуту, не пов'язані з купівлею та продажем.

Залежно від того, чи перебирає посередник право власності на товар, а також від чийого імені він діє, виділяють наступні чотири типи посередників: дилер (від свого імені, за свій рахунок); дистриб'ютор (від чужого імені, за свій рахунок); комісіонер, консигнатор (від свого імені, за чужий рахунок); агент, брокер (від чужого імені, за чужий рахунок) [8, с. 93].

При виборі непрямого каналу збуту виникає питання, скільки потрібно посередників, аби забезпечити рі-

вень охоплення ринку, необхідний для вирішення задачі проникнення на ринок.

Розрізняють три стратегії охоплення ринку [3]:

- стратегія інтенсивного збуту: шляхом використання максимальної кількості торгових точок і складів. Ця стратегія охоплення підходить для товарів повсякденного попиту, нетрудовітких послуг тощо. Особливості: різна рентабельність товарів на ринках; важко контролювати весь ринок; імідж марки товару важко підтримати;

- стратегія вибіркового збуту: використовується для товарів повсякденного попиту. Особливості: виробник обмежує доступність товару, щоб знизити витрати розподілу і домогтися від посередників більш ефективної співпраці; орієнтація, частіше за все, на короткий непрямий канал збуту і самостійне виконання функцій оптовика;

- ексклюзивний розподіл та франшиза: спосіб охоплення ринку виробником тільки через одного торговця (фірму). Торговець зобов'язаний не продавати конкуруючі марки тієї ж товарної категорії, проводити політику виробника.

Співробітництво посередників – ключовий фактор успішної реалізації маркетингової стратегії фірми. При складанні комплексу просування компанія може вибрати одну з наступних двох базових стратегій – стратегію проштовхування продукту чи стратегію привернення споживачів.

Стратегія проштовхування продукту – маркетингова стратегія, заснована на бажанні компанії розмістити товар у оптовиків, які потім самі намагаються продати його роздрібно торговцям, а останні – кінцевим споживачам.

Стратегія привернення споживачів – маркетингова стратегія, мета якої – викликати у споживачів бажання цікавитися в магазинах наявністю продукту, рекламу якого вони бачили, і тим самим спонукати магазини до замовлень цих товарів.

На практиці більшість фірм застосовують змішані стратегії як інтеграцію попередніх [9].

Також існує схема, завдяки якій виділяються наступні етапи комплексу просування інновацій [2]:

I – Вибір конкурентної стратегії.

II – Формування оптимальної композиції інструментів обраної стратегії.

III – Комунікації з ринком, збір та аналіз інформації після певного часу перебування нового товару на ринку.

IV – Аналіз результатів (досягнення поставленого завдання чи показників).

Як відомо, ринок інноваційних продуктів просто пронизаний конкуренцією. Найбільшу увагу вивченню конкурентних стратегій приділив Майкл Портер. Він виділяє п'ять конкурентних сил, кожна із складових яких має чітко виражений інноваційний аспект [1]:

1. Внутрішньогалузеві конкуренти (перша сила) – це поставники різноманітних новинок: нових товарів, технологій, послуг, усього нового в організації та управлінні. Фірма повинна налагодити постійний моніторинг конкурентів і безпосередньо галузевого ринку, так як галузь – основне джерело слабких сигналів (індикаторів) майбутніх загроз інноваційного характеру, причому як радикальних, так і конструктивних.

2. Постачальники (друга сила) – їх вплив у загальному вигляді полягає у частковому тиску на ринок: підвищенні цін на продукцію, яку вони поставляють; зниженні якості цієї продукції; зменшенні її обсягу й асортименту; відтермінуванні та нераціональному режимі поставок продукції. У частині інновацій постачальники можуть вплинути через інноваційні характеристики своєї продукції: її вік, невиправдані витрати тощо.

3. Споживачі (третя сила) – їх інноваційний вплив може проявлятися у висуванні вимог до нових моделей, технологій і послуг; у небажанні купувати стару продук-

цію за старими цінами; у прагненні нового режиму поставок, наприклад, режиму "канбан" – поставки точно в строк; у вимогах нового рівня якості.

4. Виробники продуктів-замінників (четверта сила) – їх вплив на ринок полягає в тому, що при застарілих моделях, низькій якості чи надвисокій ціні основної продукції споживач може перейти до товарів-замінників. У свою чергу, товари-замінники можуть набути більш високої якості, більш функціональних можливостей, різко знизити ціну, і цей товар в очах споживача стане більш бажаним. Фірма має проводити постійний моніторинг товарів-замінників своєї продукції, слідкувати за станом виробників товарів-замінників.

5. Нові (випадкові чи потенційні) конкуренти (п'ята сила) – вони можуть вплинути на рівень конкуренції, принести нові характеристики продукції; перебудувати ринок поставальників; перебудувати ринок споживачів [1].

Привернення уваги клієнтів, ведення конкурентної боротьби, закріплення своїх позицій на ринку вимагають конкурентних стратегій компанії, які включають у себе загальноприйняті підходи до бізнесу та ініціативи, зокрема:

1) стратегія цінового лідерства орієнтує підприємство на всебічне зменшення витрат виробництва й обігу для того, щоб досягти найменшого рівня витрат по галузі.

Переваги стратегії цінового лідерства:

- підприємства з найменшими витратами одержують прибуток навіть тоді, коли конкуренти потрапили в зону збитків у результаті сильної конкурентної боротьби;

- низькі витрати забезпечують переваги постачальників, оскільки збільшення ціни на матеріально-технічні ресурси найменшою мірою відчуває на собі ціновий лідер;

- низькі ціни виробника забезпечують йому переваги по відношенню до торговельних посередників, зацікавлених у низькій ціні;

- низькі витрати створюють високі вхідні бар'єри на ринках збуту;

- у разі появи на ринку товарів-замінювачів лідер за витратами має більше можливостей для переорієнтації, аніж конкуренти.

Ризики стратегії цінового лідерства [1]:

- принципові технологічні зміни можуть зменшити значення певної галузі;

- конкуренти можуть досягти аналогічного рівня витрат;

- концентрація на витратах призводить до несвоєчасного реагування на зміни в навколишньому середовищі;

- непередбачене збільшення витрат, наприклад, вартості сировини й енергії, може призвести до зменшення різниці в цінах порівняно з конкурентами;

2) стратегія диференціації передбачає досягнення підприємством конкурентних переваг у задоволенні аспектів потреб споживачів. Термін "диференціація" походить від англ. слова "different", що означає "різний, відмінний, несхожий". Таким чином, застосовуючи стратегію диференціації, підприємство має досягти конкурентних переваг у якості товару, його сервісному обслуговуванні, іміджі або інших сферах. Основна ідея диференціації полягає у тому, що товар підприємства має відрізнятися від товарів конкурентів і бути неповторним з погляду споживача. При цьому ціна й витрати мають другорядне значення і, як правило, відрізняються високим рівнем.

Необхідними умовами для реалізації стратегії диференціації є наступні: значні дослідження, відповідний дизайн, використання матеріально-технічних ресурсів високої якості, інтенсивна робота зі споживачами [7];

3) стратегія концентрації чи стратегія ринкової ніші, заснована на низьких витратах, орієнтована на низький сегмент споживачів, де фірма випереджає своїх конкурентів за рахунок більш низьких витрат виробництва.

Нині модель М. Портера зазнає доповнень, виділяють ще декілька конкурентних стратегій [1]: стратегія оптимальних витрат і оптимальної диференціації, що дає змогу споживачам отримати за свої кошти більшу корисність за рахунок поєднання низьких витрат з більш широкою диференціацією продукції; сфокусована стратегія; стратегія ринкової ніші, заснована на диференціації продукції (ставить за мету забезпечення представників вибраного сегменту товарами чи послугами, які найбільш повно відповідають їх смакам і вимогам) [6].

Після вибору конкурентної стратегії, яка є найбільш прийнятною для компанії, формується композиція оптимальних інструментів обраної стратегії. Тобто кожна компанія обирає для себе саме ті інструменти, які є прийнятними для неї при формуванні комплексу просування. У цьому процесі компанії слід звертати увагу на те, яку стратегію (стратегію прощтовхування чи стратегію привернення споживачів) вона використовує на поточний момент і яку планує використовувати в перспективі.

Слід нагадати, що вибір конкурентної стратегії та формування оптимальної композиції інструментів є першим і другим етапами комплексу просування інновацій. На третьому етапі відбувається вибір комунікацій з ринком, збір та аналіз інформації після певного часу перебування нового товару на ньому. Тут фірма обирає тип каналу просування, комунікацій у даному каналі тощо. Також компанія проводить активну рекламу свого продукту. Потім відбувається аналіз даних щодо отриманих результатів. На останньому, четвертому, етапі аналізуються досягнуті результати, робляться певні висновки щодо подальшого розвитку стратегії.

Перший та другий етапи здійснюються в процесі розроблення товару – стадії, яка передусе власне життєвому циклу товару і не входить в нього. Але цій стадії відводиться дуже важлива роль, оскільки від якості її виконання залежить, матиме успіх чи зазнає невдачі новий товар. Третій та четвертий етапи належать до першої стадії життєвого циклу – виходу товару на ринок. На третьому етапі вже відома маркетингова стратегія впровадження нового товару. Обсяги збуту починають повільно зростати і після певного проміжку часу починається четвертий етап – аналіз досягнутих результатів та порівняння із запланованими завданнями. Якщо отримані результати не відповідають завданням у менший бік, то потрібно знову перейти до другого етапу і скоригувати композицію інструментів з урахуванням уже відомих помилок.

Поряд з визначенням конкурентної стратегії, не менш важливим питанням є ціноутворення на інноваційну продукцію. Адже від правильності цього процесу також залежить майбутнє товару-новинки.

Вихід на ринок нових чи удосконалених продуктів і послуг ставить перед компанією складні завдання. Необхідно прийняти рішення щодо нових цін або зміни цін. Особливі складнощі цих завдань обумовлені проблемами економічних прогнозів ринку, оскільки доводиться розробляти довгострокові стратегічні плани. І чим вище ступінь інноваційності продукту чи послуги, тим менше

можна орієнтуватися на попередні ціни і минулий досвід продажів. Це відбувається тому, що для потенційних покупців часто не виявляється можливим оцінювання заздалегідь суб'єктивної корисності й ефекту інновацій.

Для того, щоб успішно управляти цінами на нову продукцію або послуги в межах загальної маркетингової та збутової політики, важливо правильно оцінити динаміку наступних процесів [1, с. 130]:

- Конкуренція в часі. Оскільки багато компаній намагаються за допомогою скорочення періодів досліджень і розробок, а також ринкових циклів своїх товарів одержати піонерні переваги на ринку, то зростає і кількість цінкових змін і нових цінкових рішень.

- Економічний розвиток і структурні зміни в економіці. У процесі економічного розвитку відбувається перехід центру значимості в науково-технічних змінах від первинних і вторинних галузей технологічного ланцюжка на наступні сектори економіки. У будь-якому випадку, вже не підлягає сумніву зростаюче значення сфери послуг. Звідси випливає і необхідність, а також частота прийняття цінкових рішень, орієнтованих на надання послуг.

- Збільшення кількості компаній, що спостерігається в нашій країні – "хвиля засновництва", інтенсивність якої висока у сфері інноваційних продуктів і послуг. Причому новоутворені компанії найчастіше не мають достатнього досвіду ведення цінової політики та необхідних знань ринку.

- Нові форми пропозиції продуктів чи комплектів продукції та послуг, що вимагає від компанії визначення оптимальних цінкових пакетів.

Крім названих вище критеріїв також можна виділити чотири основні напрямки просування нових товарів з позиції їхнього споживчого призначення:

1. Заміна товару (на цю категорію припадає близько 45 % усіх нових товарів, введених на ринок). Вона містить у собі різні удосконалення й модифікації вже існуючих товарів, перепозиціонування (існуючі товари переорієнтовуються на нові сегменти ринку) і скорочення витрат (існуючі товари піддаються такій модифікації, яка скорочує витрати на їхнє виробництво).

2. Додавання товару до існуючих асортиментних груп (на цю категорію припадає близько 25 % усіх нових товарів, введених на ринок). Таке поповнення існуючих асортиментних груп компанії забезпечує різноманітність товарного асортименту.

3. Нові асортиментні групи (ця категорія складає приблизно 20 % усіх нових товарів, введених на ринок, і означає перехід на новий ринок). Ця стратегія розширює товарну номенклатуру компанії.

4. Товари, які є світовими новинками і створюють нові ринки збуту та сфери використання (ця категорія складає приблизно 10 % усіх нових товарів, введених на ринок). Тут йдеться йде про створення зовсім нових ринків.

У першу чергу компанії необхідно визначитися з маркетинговою стратегією проникнення на ринок з новим товаром. Потрібно виявити, як саме його позиціонувати. На рис. 1 представлено чотири можливі стратегії позиціонування [6, с. 903].

Ціна

		Висока	Низька
Якість	Висока	Стратегія преміальних націнок	Стратегія недорогої якості
	Низька	Стратегія завищеної ціни	Економічна стратегія

Рис. 1. Чотири стратегії позиціонування нового товару*

* Джерело: [6, с. 903].

За стратегії преміальних націнок компанія виробляє високоякісний товар чи послугу і встановлює на них найвищу ціну. Повною протилежністю є економічна стратегія, яка полягає у випуску продуктів невисокої якості та їх пропозиції за найнижчою ціною. Слід відзначити, що ці дві стратегії можуть існувати в межах одного ринку доти, доки на ньому є хоча б дві різні групи покупців – ті, для кого основним фактором є якість і ті, що цікавляться ціною.

Стратегія недорогої якості – це стратегія, що передбачає "атаку" на конкурентів, що реалізують стратегію преміальних націнок.

При використанні стратегії завищеної ціни компанія призначає на товар ціну, що явно перевищує його якість. Однак у цьому випадку багато споживачів рано чи пізно зрозуміють, що їх ошукали, припиняють купувати подібні товари і проінформують про це інших. Очевидно, що цієї стратегії слід краще уникати.

У випадку, коли компанія виводить на ринок абсолютно новий продукт, що не має аналогів, виникає необхідність у значних інвестиціях у дослідження і розробки, перш ніж буде отриманий результат. Витрати на дослідження і розробки є типовими постійними витратами, оскільки вони здійснюються ще до відвантаження першої партії нового товару, а отже, ніяк не залежать від обсягу продажів. Нерідко виробництво нового продукту починається з невеликого обсягу, оскільки виробник не впевнений у реакції ринку на цей продукт. Якщо згодом обсяг продажів цього продукту збільшиться, то постійні витрати на одиницю продукту скоротяться до незначної величини. Якщо ж новий продукт не знайде достатньої кількості покупців, то постійні витрати на одиницю продукту будуть дуже високими. У такому разі підприємство повинне використовувати одну з цінових стратегій: "зняття вершків на ринку", "проникнення на ринок", стратегія винятково низьких вхідних цін, оцінка споживчої вартості, одержання цільової норми доходу.

Стратегія "зняття вершків" – стратегія, яка полягає у тому, щоб встановити на новий товар високу ціну з метою крок за кроком "знімати вершки" з сегментів, готових платити таку ціну; обсяг продажу при цьому менший, але прибуток більший [6, с. 904].

Деякі інноваційні продукти з труднощами пробивають собі дорогу на ринок, оскільки покупці недостатньо інформовані про їх додаткові споживчі властивості й переваги. Тому у випадку, коли необхідно сформувати попит на продукт, ефективною може бути стратегія проникнення. Це стратегія, яка полягає у встановленні на новий продукт низької ціни з метою привернення більшої кількості покупців і захоплення більшої частки ринку [6, с. 904]. Тут робиться акцент на тих споживачах, у яких частка ринку нижче. Цей потенціал надалі відкриватиме можливості для підвищення цін без негативних наслідків для обсягу продажів. Втрати компанії від того, що первісна ціна нижче собівартості, тут можна розглядати як інвестиції у захоплення ринку. На підставі ефекту досвіду швидше знижуються змінні витрати, завдяки чому навіть при низьких цінах з'являється шанс покриття витрат і отримання прибутку.

Не менш поширеною стратегією при просуванні нового товару є стратегія винятково низьких вхідних цін. Вона базується на наступному уявленні: дуже низька єдина ціна має створювати бар'єри входу для конкурентів, тобто утримувати їх від входження на певний ринок доти, доки інноваційний товар не займе лідируюче положення на ринку. Надалі провідне становище компанії на цьому ж ринку створить ще один бар'єр для входу конкурентів. Якщо ж конкуренти увійдуть на цей ринок, то компанія, що впровадила інновацію першою, встигне наростити обсяги виробництва. Тут виявляє себе ефект кривої досвіду, тобто знижуються витрати. Завдяки цьому компанія займає до моменту появи на ринку конкурентів більш вигідне становище по витратах і знижує ціни ще більше, тобто до рівня, який недоступний для конкурентів у позиції витрат. Фахівці називають цей ефект "entry limit pricing", тобто ціни, що обмежують вхід на ринок конкурентів. Щоб стримувати конкурентів, достатньо цінових аргументів, що дають зрозуміти, яка тверда цінова боротьба очікує їх на новому ринку. Тим самим компанія, що першою впроваджує інновації з такою політикою цін, отримує підстави для довгострокового одержання прибутку завдяки тому, що вона одна досить довго використовує ринковий потенціал, нарощує продажі та підтримує витрати нижче рівня ціни продажу.

Якщо товар є частиною продуктового асортименту, компанії слід застосовувати стратегії, відмінні від тих, які використовуються при встановленні цін на окремі товари чи послуги. У цьому випадку їй необхідно виявити набір, діапазон цін, за допомогою яких можна досягнути максимального прибутку від продажу всього товарного асортименту загалом. Складність цього завдання полягає в тому, що попит і затрати на виробництво різних товарів, що входять в асортимент, взаємопов'язані і, крім того, різні продукти зустрічаються з різними рівнями конкуренції.

Наведена проблема була досліджена багатьма вченими, які висували численні теорії щодо ціноутворення на нововведення, але досі так і не знайдена оптимальна стратегія встановлення цін, тому що доводиться розглядати їх не тільки у контексті таких факторів, як попит споживачів, матеріальні, трудові витрати тощо, але й просто покладатися на вдачу.

При цьому важливо зазначити, що навіть при розробці конкурентної стратегії, визначенні позиції нового продукту на ринку, встановленні справедливої ціни тощо, компанії не гарантується успіх. Сучасний ринок швидко адаптується до змін у технологіях, до появи нової інформації, а також до завищених вимог. Традиційна реклама, цілком і повністю орієнтована на брендинг, уже не має переважального впливу на поведінку людей, що обирають товар, оскільки сучасний споживач вимагає діалогу з виробником. За таких умов найбільш ефективним засобом впливу на кінцевого споживача є формування комплексу засобів з просування: прямий маркетинг, мерчандайзинг тощо.

Нині перед виробником виникає проблема пошуку засобів комунікації, що дають змогу досягнути в умовах конкуренції більш ефективного збуту. У стратегіях ATL (вище лінії) та BTL (нижче лінії) так звана образна "лінія" просто розділяє дві маркетингові філософії:

1. ATL-маркетинг, що реалізується завдяки використанню основних засобів маркетингової інформації: телебачення, радіо, рекламних брошур, а також зовнішньої реклами і "жовтих" сторінок; передбачає виділення певного обсягу засобів у відповідності з існуючими на ринку цінами.

2. Для BTL-маркетингу, що реалізується з використанням баз даних, поштових розсилок (електронної та звичайної), методів інтерактивного і стимулюючого маркетингу; характерно, що даний вид витрат оплачується, виходячи з проценту від загального бюджету на здійснення маркетингових комунікацій [4, с. 46–47].

Нині найбільш поширеними BTL-послугами на ринку України є:

- семплінг – безкоштовне розповсюдження пробних зразків продукції. Семплінг, як і дегустація, представляє собою метод стимулювання збуту, в основі якого знаходиться принцип схильності людей довіряти власним відчуттям більше, ніж стороннім твердженням;

- ХоРеКа – (HoReCa – hotels, restaurants, cafe) – у практиці рекламного агентства це – категорія заходів (наприклад, промо-акцій), орієнтованих на місця відпочинку потенційних покупців. ХоРеКа – це специфічний ринок послуг з власними традиціями, індивідуальним стилем закладів, своїм набором POS-матеріалів і особливостями проведення промоушн-акцій за допомогою персоналу хостес;

- дегустація – це маркетинговий прийом, вид стимулювання покупця з метою ознайомлення цільової аудиторії зі смаком, властивостями товару, а також з метою ініціації пробної покупки;

- безадресне розсилання в поштові скриньки, будучи одним з методів прямого маркетингу, дає змогу вибрати необхідну цільову аудиторію за районом і адресою проживання (аж до конкретних будинків), вартістю квадратного метра житла, соціального статусу й іншими чинниками;

- роздавання листівок – це масовий захід, що здійснюється промоутерами у метро, на вулицях міста, у торгових центрах, біля автомобільних стоянок, клінік тощо; охоплюється саме та цільова аудиторія, на яку орієнтується продукт або послуга.

3. TTL-маркетинг (through-the-line – крізь лінію) – комплекс маркетингових комунікацій, що об'єднує прийоми прямої та непрямой реклами [4, с. 47].

Таким чином, сучасний маркетинг полягає не просто у розробці якісного продукту, а саме в ефективній

політиці його просування на ринок, яка охоплює комплекс дій та заходів, за допомогою яких організація передає на ринок інформацію про новий продукт, формує потреби споживачів, викликає попит, а також знижує його цінову гнучкість. Такими заходами є проведення промо-акцій у місцях продажу, роздавання безкоштовних зразків, конкурси, розіграші, мотиваційні програми для учасників торгової мережі (trade marketing – торговий маркетинг), мерчандайзинг, event-маркетинг (маркетинг подій), PR, product placement, спонсорство та ін. Цей комплекс повинен охоплювати формування стратегій просування продукції, цінову політику, рекламу тощо. Дуже важливо, щоб компанія починала формувати стратегії просування нової продукції на ринок не перед самим її виходом, а вже на стадії генерування ідей нового продукту. Це значно зекономить час і кошти на те, щоб продукт зайняв гідне місце на ринку та в уяві споживачів.

Підсумовуючи зазначимо, що подальшого поглибленого вивчення потребують практичні аспекти, які стосуються стратегічного маркетингового планування процесів просування інноваційної продукції на ринок.

1. Баранчеве В. П. Маркетинг інновацій (радикальные и подрывные инновации – хайтек-маркетинг): учеб. / Владислав Петрович Баранчев. – М.: ООО фирма "Благовест-В", 2007. – 232 с. 2. Баскаков М. Ю. Формування комплексу просування інновацій на споживчому ринку [текст] / М. Ю. Баскаков // Вісник СумДУ. – 2006. – №7 (91). – С. 127–130.
3. Власна справа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vlasnasprava.info/ua/business_az/how_to_grow/quality_management.html?_m=publications&_t=rec&id=409. – Назва з екрану.
4. Длігач А. Застосування стратегічного маркетингу та інновацій для посилення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств [Текст] / А. Длігач // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка (Економіка). – 2006. – № 88. – С. 41–44.
5. Дьячук И. Анализ применения современных маркетинговых технологий в продвижении товаров [Текст] / И. Дьячук // Маркетинг и реклама. – 2006. – №5 (117). – С. 46–49.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сандерс, В. Вонг; [пер. с англ.]. – [4-е европ. изд.]. – М.: ООО "И. Д. Вильямс", 2008. – 1200 с.
7. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг: навч. посіб. / Н. В. Куденко. – К.: КНЕУ, 1998. – 152 с.
8. Міждисциплінарний словник з менеджменту / [за ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилинської]. – К.: Нічлава, 2011. – 624 с.
9. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг: учеб. / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО "Бизнес-школа", "Интел-синтез", 2000. – 640 с.

Надійшла до редколегії 23.12.11

УДК 65:622.012(477)

Т. Петровська, асис., КНУ імені Тараса Шевченка

ЕТАПИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВУГЛЕВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ІННОВАЦІЙНИХ ЗАСАДАХ

Розроблено алгоритм поетапного підвищення ефективності функціонування вуглевидобувних підприємств, що надасть змогу урізноманітнити управлінський інструментарій у формуванні стратегії розвитку підприємств вугільної промисловості на інноваційних засадах.

Ключові слова: вуглевидобувні підприємства, етапи, інноваційний розвиток.

Разработан алгоритм поэтапного повышения эффективности функционирования угледобывающих предприятий, который предоставит возможность разнообразить управленческий инструментарий в формировании стратегии развития предприятий угольной промышленности на инновационных принципах.

Ключевые слова: угледобывающие предприятия, этапы, инновационное развитие.

The algorithm of stage-by-stage increase of efficiency of functioning of the coal-mining enterprises is developed which will give possibility to diversify administrative toolkit in formation of strategy of development of the enterprises of the coal industry on innovative principles.

Keywords: coal-mining enterprises, stages, innovative development

Підприємства вугільної промисловості України з надто несприятливими гірничо-геологічними умовами надкористування опинились у досить складному фінансово-економічному стані. Переважна більшість вітчизняних шахт (особливо державні) є збитковими та не здатні покрити повну собівартість видобутку вугілля, незважаючи на великий обсяг щорічних трансферів та субсидій з Державного бюджету України. Систематичне недофінансування вітчизняних вуглевидобувних під-

приємств разом зі складними геологічними умовами видобутку вугілля призвели до того, що ці підприємства опинилися на межі існування, що об'єктивно вимагає здійснення управління інноваційним розвитком вуглевидобувних підприємств шляхом ефективного розподілу та використання бюджетного фінансування, зокрема капітальних вкладень для кардинального технічного оновлення підприємств вугільної промисловості на інноваційних засадах за рахунок досягнення економічно-

© Петровська Т., 2012

го ефекту від використання в галузі новітніх наукових досягнень, технологічних інновацій на основних процесах видобутку вугілля з шахт. Зазначене обумовлює необхідність економічного обґрунтування підвищення ефективності функціонування вуглевидобувних підприємств України на інноваційних засадах.

Значна увага теоретичним і прикладним аспектам управління розвитком підприємств на інноваційних засадах, зокрема, у вугільній промисловості приділяється у роботах вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких: І. Амоша, Ю. Бажака, А. Бардася, О. Белозерцева, А. Гальчинського, В. Геєця, З. Драчука, І. Кабанова, М. Крупка, В. Нейсбург, І. Павленко, Т. Решетілова, В. Саллі, Б. Санто, В. Семиноженко, В. Сизоненко, В. Стадник, Л. Стариченко, Дж. Стігліца, О. Трифонова, Л. Федулова.

Посилення протягом останніх років публікаційної активності вітчизняних та зарубіжних дослідників щодо формування стратегій розвитку підприємств вугільної промисловості підтверджує як високий рівень актуальності цієї проблеми, так і неформованість єдиних підходів до її вирішення. Недостатнє дослідження зазначених питань зумовило необхідність урізноманітнення управлінського інструментарію у формуванні стратегій розвитку вуглевидобувних підприємств на інноваційних

засадах, зокрема визначення етапів підвищення ефективності функціонування підприємств галузі, послідовності їх реалізації та основних факторів впливу на результативність видобутку на кожному з них.

Метою статті є розробка алгоритму поетапного підвищення ефективності функціонування вуглевидобувних підприємств на інноваційних засадах.

Як зазначають дослідники, більшість вітчизняних промислових підприємств не можуть показати високий рівень інноваційного розвитку, що здебільшого зумовлено нездатністю організувати управління інноваційним процесом, вибрати оптимальні напрями інноваційного розвитку, залучити достатню кількість фінансових ресурсів на розробку і впровадження інновацій. Інноваційна діяльність вуглевидобувних підприємств спрямована, у першу чергу, на подолання технічного відставання, переорієнтацією виробничого потенціалу та створення конкурентоспроможних промислових виробництв, розвиток яких залежить від рівня сприйнятливості підприємств до нововведень [1; 3; 4]. Відтак для забезпечення беззбиткової діяльності вуглевидобувних підприємств необхідним є аналіз їх роботи та визначення факторів, що впливають на результативність їх вуглевидобутку, який показано на рис. 1.



Рис. 1. Алгоритм економічного обґрунтування підвищення ефективності функціонування вуглевидобувних підприємств на інноваційних засадах*

* Розроблено автором на основі даних [1; 3; 4].

На кроці 1 головними факторами, що стримують збільшення обсягів вуглевидобутку, є: низький рівень механізації очисних робіт; неуккомплектованість штату робітників з видобутку вугілля, зокрема забійників. Зазначене обумовлює поступовий перехід видобутку вугілля в очисних забоях з відбійного молотка до механізованого видобутку вугілля, урахувавши показник навантаження на очисний вибій, який у молоткових лавах складає в середньому по галузі – 76 т/доб. порівняно з комплексно-механізованими – 127 т/доб., що майже на 60 % більше [7]. Збільшення обсягів вуглевидобутку на кроці 1 є неможливим без підвищення престижності шахтарської праці та залучення до роботи на шахтах робітників з вуглевидобутку. Водночас відчутним є дефіцит робітників основних професій.

Основними стримуючими факторами на кроці 2 є: низькі темпи посування підготовчих забоїв. В умовах діючого виробництва посування підготовчих забоїв забезпечує посування лав у частині підтримки паспортного випередження підготовчих виробок. Проте існуючий темп проведення є недостатнім для підготовки нових високопродуктивних механізованих лав. Збільшення темпів посування підготовчих виробок можливо після

уконфлювання проходницьких бригад новою високопродуктивною технікою.

Основними стримуючими факторами на кроці 3 є високий рівень споживання електричної енергії. Існуюча технологія видобутку вугілля і проведення підготовчих виробок базується на застосуванні стислого повітря, для чого необхідним є вентиляція шахт за допомогою вентиляторів головного провітрювання, відкачування шахтного водоприпливу, що здійснюється головними водовідливними компресорами, та використання компресорних установок.

Річні витрати електроенергії на виробничу діяльність держпідприємства, не пов'язані з видобутком вугілля, складають близько 78 % від загального електроспоживання. Основну частину в електроспоживанні державних підприємств складають: компресорні установки – 41 %, вентиляторні установки – 13 % і головний водовідлив – 13 %. Зниження споживання по трьох вище зазначених складових за рахунок модернізації стаціонарного устаткування надасть можливість знизити витратну частину виробництва.

Основними стримуючими факторами на кроці 4 є: застосування застарілої транспортної техніки. Вугілля тра-

нспортуюється зношеною технікою, що обмежує обсяг видобутого вугілля на поверхні. Ліквідацію зазначених негативних факторів виробництва з метою забезпечення збільшення обсягів видобутку вугілля і зниження витратної частини виробничих процесів можна здійснити за допомогою шести основних етапів, як показано на рис. 2.

Здійснюючи оцінювання поетапного підвищення ефективності функціонування вуглевидобувних підприємств на інноваційних засадах, необхідним є визначення обсягів фінансових ресурсів для оновлення підприємства за зазначеними етапами, з метою здійснення економічного обґрунтування щодо доцільності здійснення відповідних технологічних перетворень. Нині у вуглевидобутку акценти все більшою мірою зміщуються до категорії економічної. Принципово сьогодні можна відпрацьовувати будь-які запаси і з будь-яким рівнем складності природних умов, але при цьому виникають обмеження, у першу чергу, за факторами економічними, що залежать від багатьох обставин.

Таким чином, у роботі запропоновано розглядати етапи підвищення ефективності функціонування вуглевидобувних підприємств на інноваційних засадах, зокрема: здійснення аналізу діяльності очисних забоїв шахти, здійснення аналізу підготовчих робіт, здійснення аналізу енергозбереження та аналізу використання обладнання шахтного транспорту, технічне переоснащення. Реалізація наведених етапів надасть змогу збільшити темпи проведення підготовчих робіт, збільшити обсяги видобутку вугілля, зменшити його собівартість, знизити енергоємність виробництва, забезпечивши економію платежів за споживання електричної енергії шляхом запровадження новітніх енергозберігаючих технологій та устаткування.

Подальші напрями дослідження вбачаються в обґрунтуванні заходів державного регулювання, зокрема урізноманітнення управлінського інструментарію формування стратегії розвитку вуглевидобувних підприємств на інноваційних засадах.

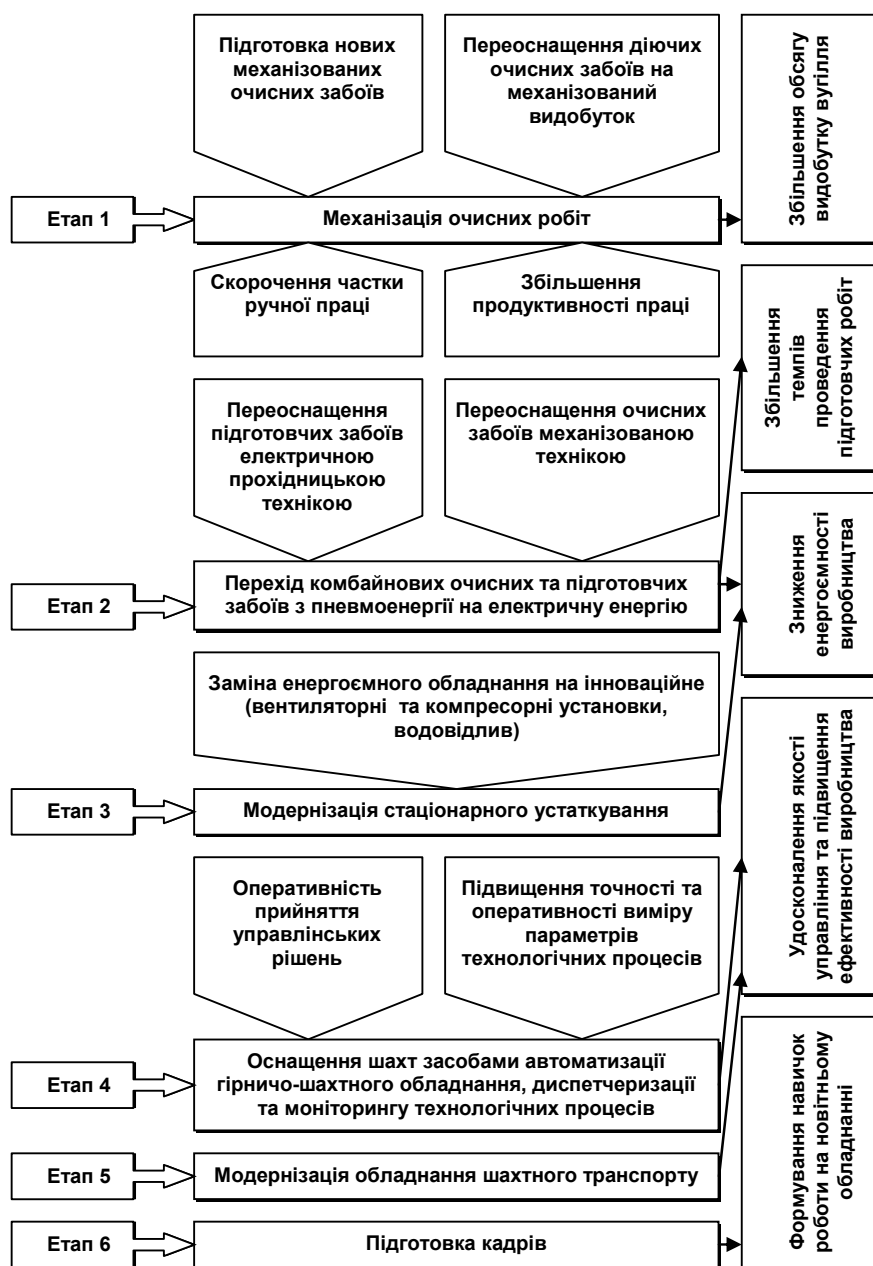


Рис. 2. Алгоритм поетапного підвищення ефективності функціонування вуглевидобувних підприємств на інноваційних засадах*

* Розроблено автором.

1. Драчук Ю. 3. Оцінка ефективності інновацій у безпеці виробництва [Текст] : [монографія] / Ю. 3. Драчук ; НАН України ; Ін-т екон. пром.-сті. – Донецьк, 2009. – 420 с. 2. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи [Текст] : [монографія] / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2003. – 278 с. 3. Методология оценки эффективности инноваций в угольном производстве [Текст] : [монография] / [А. И. Амоша, А. И. Кабанов, В. Е. Нейенбург, Ю. 3. Драчук] ; за ред. А. И. Амоши ; ИЭП НАН Украины. – Донецк, 2005. – 250 с. 4. Принципи планування та організації інноваційної діяльності на вугільних шахтах / [А. І. Кабанов, Ю. 3. Драчук, В. Д. Харченко та ін.] ; за ред. А. І. Кабанова ; Нац. гірн.

ун-т. – Дніпр. – 2008. – № 3. – С. 103–110. 5. Україна : наука та інноваційний розвиток / [А. Гальчинський, В. Гесць, В. Семиноженко та ін.] ; за ред. А. Гальчинського. – К. : Б.В., 1997. – 180 с. 6. Федулова Л. І. Інноваційний розвиток промисловості України : тенденції та закономірності [Текст] / Л. І. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 3 (69). – С. 89–90. 7. Основні показники діяльності підприємств вугільної промисловості України [Електронний ресурс] // Міністерство енергетики та вугільної промисловості України : [сайт]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua>. – Назва з екрану.

Надійшла до редколегії 19.12.11

УДК 330.341.1:811.161.2

І. Прилуцька, асп., КНУ імені Тараса Шевченка

ВНУТРІШНІ ТА ЗОВНІШНІ ФАКТОРИ ГАЛЬМУВАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ У СВІТОВОМУ КОНТЕКСТІ

У статті визначено внутрішні та зовнішні фактори гальмування розвитку інноваційного підприємництва в Україні та досліджено засоби їх протидії у розвинених країнах.

Ключові слова: інноваційне підприємництво, фактори гальмування розвитку, стимулювання інноваційного підприємства.

В статье определены внутренние и внешние факторы торможения развития инновационного предпринимательства в Украине, а также исследованы средства их противодействия в развитых странах.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, факторы торможения развития, стимулирование инновационного предпринимательства.

The paper defines the essence of internal and external factors that retard development of the innovative entrepreneurship and studies the means of their countering in advanced countries.

Keywords: innovative entrepreneurship, factors that retard development, the innovative entrepreneurship stimulation.

Посилення глобалізації світової економіки стимулює країни до активної участі в інноваційних процесах. Виникає необхідність ґрунтовного удосконалення державної інноваційної політики, що має бути направлена на підвищення конкурентоспроможності інноваційного підприємства України на міжнародній арені, оскільки саме інноваційне підприємство виступає одним із факторів економічного зростання та сприяє розвитку національної економіки. На жаль, у документах державного значення практично поза увагою залишаються процеси розвитку в Україні інноваційного підприємства як явища та фактору впливу на інноваційний розвиток економіки.

Проблематика сучасного розвитку інноваційного підприємства в різних аспектах розглядається в працях вітчизняних та іноземних вчених, зокрема Б. Лундвала, Б. Санто, Дж. Стігліца, Ю. Бажала, В. Базилевича, З. Варналія, А. Гальчинського, В. Гейця, О. Жилінської, В. Зянька, В. Осецького, І. Павленко, Д. Черваньова, А. Чухна та ін.

Незважаючи на численні дослідження теоретичних і практичних аспектів цієї проблематики, саме фактори гальмування розвитку інноваційного підприємства є недостатньо дослідженими у науковій літературі.

Основною метою статті є визначення зовнішніх та внутрішніх факторів гальмування розвитку інноваційного підприємства, а також дослідження засобів їх протидії у розвинених країнах.

Перш ніж охарактеризувати фактори гальмування розвитку інноваційного підприємства, необхідно дати визначення цьому поняттю. Фактори гальмування розвитку – це сукупність чинників, які прямим чи опосередкованим способом впливають на інноваційне підприємство, сповільнюючи його розвиток. Інноваційне підприємство – це спеціалізована форма підприємницької діяльності, мотивована бажанням привласнення інноваційної квазіренти, що полягає у цілеспрямованому пошуку неусвідомлених потреб та створенні, виробництві та реалізації нової, у тому числі наукоємної, продукції інвестиційного та кінцевого споживання, або задоволенні існуючих потреб шляхом створення кращих за своїми властивостями продуктів чи поліпшення процесів [4, с. 314]. На відміну від провадження суб'єктом господарювання інноваційної діяльності, якому притаманний випадковий, несистемний характер, інноваційне підприємство вирізняє тривалість існування, регулярність, системність організації інноваційних процесів, складовою яких є дослідження і розробки (ДіР), комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності (ІВ) через механізм ліцензійних угод та подальша капіталізація ІВ. Головною ланкою інноваційного підприємства є інноваційне підприємство, яке перебуває під постійним тиском окремих ланок зовнішнього та внутрішнього середовища (див. табл. 1).

Таблиця 1

Зовнішнє та внутрішнє середовище інноваційного підприємства*

Внутрішнє середовище	Зовнішнє середовище прямої дії	Зовнішнє середовище опосередкованої дії
✓ Цілі.	✓ Постачальники.	✓ Стан економіки.
✓ Завдання.	✓ Споживачі.	✓ Міжнародні події.
✓ Люди.	✓ Закони.	✓ Традиції.
✓ Технологія.	✓ Нормативні акти.	✓ Віросповідання.
✓ Структура	✓ Конкуренти	✓ Населення.
		✓ Науково-технічний прогрес.
		✓ Партії.
		✓ Культура

* Розроблено автором.

За чинним законодавством, інноваційним вважається підприємство, що розробляє, виробляє та реалізує інноваційні продукти й (або) продукцію чи послуги, об-

сяг яких у грошовому вимірі перевищує 70 % від його загального обсягу продукції і (або) послуг [6].

Зовнішнє середовище інноваційного підприємства – це сукупність об'єктів та умов, з якими воно взаємодіє безпосередньо та які воно повинне враховувати. Для визначення елементів зовнішнього середовища та полегшення обліку їх впливу на інноваційне підприємство зовнішні фактори поділяють на дві групи: середовище прямої та опосередкованої дії [3, с. 54]. До основних опосередкованих зовнішніх факторів гальмування розвитку інноваційного підприємства можна віднести:

- структурна деформованість економіки України, домінування в ній сировинних галузей і галузей з низьким рівнем обробки, які природно мають порівняно низький потенціал інноваційної активності й ефективності, однак пріоритет державної фінансової підтримки надається саме цим галузям, куди вкладається до 70 % бюджетних коштів, зокрема в паливну промисловість і чорну металургію – понад 50 %;
- подальше відставання України у технологічному розвитку від розвинених країн світу;
- погіршення інноваційної культури суспільства;
- нестабільна політична ситуація в країні;
- неспроможність країни сплачувати борги Міжнародному Валютному Фонду;
- наслідки світових кризових явищ на економіку країни;
- залежність України від паливних ресурсів інших країн;
- міграція носіїв приватного інтелектуального капіталу закордон у зв'язку з низькою платоспроможністю вітчизняних організацій.

До основних зовнішніх факторів прямого впливу можна віднести:

- відсутність законодавчого механізму дієвого захисту інтелектуальної власності, а також об'єктивної інформації про наявний інтелектуальний потенціал країни;
- неузгодженість законодавства в інноваційній сфері насамперед з корпоративним, інвестиційним, податковим, соціальним законодавством;
- непослідовність дій держави щодо підтримки суб'єктів інноваційної діяльності;
- ігнорування чинних норм законодавства та призупинення дій статей законів, які стосуються фінансової підтримки інноваційної діяльності;
- відсутність ефективної законодавчої бази для розвитку інноваційного підприємництва;
- низькі державні витрати на науку та техніку, на проведення ДіР;
- недостатнє економічне стимулювання інноваційної діяльності та відсутність державної підтримки інноваційних структур;
- недостатня нормативно-правова урегульованість питань розвитку інноваційної інфраструктури та трансферу технологій;
- заорганізованість процедури державної реєстрації, ліцензування, сертифікації, системи контролю та дозвільної практики, регулювання орендних відносин;
- несформованість загальнодержавної інфраструктури інформаційного забезпечення інноваційної діяльності;
- відсутність належного інвестування та венчурного фінансування для здійснення масштабних технологічних змін;
- безсистемність та непослідовність у реалізації державної інноваційної політики;
- практично відсутній попит на високотехнологічну вітчизняну продукцію на внутрішньому й особливо зовнішньому ринках у зв'язку з низькою конкурентоспроможністю багатьох інноваційних розробок та орієнтацією українських підприємств на традиційні схеми виробництва і ринки збуту. На жаль, нині в Україні експорт високотехнологічної продукції серед загального обсягу експорту не перевищує 7–9 %, у той час як у розвинених країнах він складає 25–30 %, а в деяких країнах більше 60 %;

- неадекватність існуючої системи організації виробництва та рівня менеджменту завданням інноваційного розвитку;
- невелика кількість партнерів у інноваційній сфері;
- неможливість протидіяти іноземним конкурентам, що створює бар'єри входу інноваційного підприємства на міжнародні ринки.

Внутрішнє середовище інноваційного підприємства – це комплекс ситуаційних факторів, що формуються і контролюються керівництвом та змінюються під впливом зовнішнього середовища і процесів, що відбуваються всередині організації [4, с. 53].

Основні внутрішні фактори гальмування розвитку інноваційного підприємства такі:

- відсутність ефективної системи підвищення кваліфікації та досвіду організації роботи працівників в умовах інноваційного розвитку;
 - відсутність бажання підприємців брати на себе ризики щодо створення нового продукту, процесу, чи поліпшення існуючих, а також щодо економічної, соціальної та моральної відповідальності за їх кінцевий результат у зв'язку із низькою підтримкою підприємців з боку органів влади;
 - незадовільний стан виробничого апарату більшості галузей, що зумовлено зношеністю основних засобів;
 - недостатність уваги зі сторони вітчизняних підприємців формуванню ефективних структур, що спеціалізуються на зборі, зберіганні та обробці науково-технологічної та економічної інформації з метою її оперативного використання;
 - вимушеність більшості вітчизняних підприємців при вирішенні питань інноваційного розвитку розраховувати в основному на власні фінансові ресурси. Як державні, так і недержавні фінансові інституції в Україні дуже слабо орієнтовані на інвестування інновацій.
- На сучасному етапі глобалізації та розвитку міжнародних відносин у світі дедалі вагомим значення набуває високий рівень національного інноваційного потенціалу, прогресивність застосування технологій та їх ефективність. Про науково-технічний розвиток України можна говорити лише спираючись на практичний досвід економічно розвинутих країн, що йдуть попереду в науково-технічному прогресі. Тому необхідно звернути увагу саме на те, як розвинені країни протидіють гальмуванню розвитку інноваційного підприємства. Досвід цих країн засвідчує виску ефективність державної моделі інноваційного розвитку та втручання держави в інноваційні процеси. Уряди європейських країн застосовують наступні заходи для підтримки інноваційного підприємства [7]:
- а) законодавче забезпечення функціонування інноваційного підприємства;
 - б) захист конкурентного середовища інноваційного підприємства;
 - в) захист об'єктів прав інтелектуальної власності;
 - г) стимулювання інноваційного підприємства до комерціалізації інтелектуальної власності шляхом:
 - прямого фінансування (на створення нової продукції та технології; на технічну експертизу проєктів);
 - надання державних дотацій (на підвищення кваліфікації науково-дослідного персоналу; на інвестування у ДіР під час придбання патентів і рухомого майна; комунальній владі на створення технологічних центрів);
 - надання державних субсидій (венчурному бізнесу на розширення зовнішньоекономічної діяльності; на різні види управлінської допомоги; на проведення ДіР нових видів продукції; на реалізацію проєктів промислових досліджень; підприємствам на освоєння нової техніки та технології);

- пільгового оподаткування (зниження ставок податків на прибуток; виключення з прибутку, що оподатковується, поточних видатків на ДіР; відсутній податок на оренду для венчурних фірм; зменшення податку на прибуток для організацій з цінними паперами венчурних структур; податкові пільги у випадку купівлі передової технології; пільговий податок для новостворених компаній; податкова знижка на приватні інвестиції у ДіР);

- пільгового кредитування (на розвиток венчурних фондів; на технологічні нововведення; малим та середнім фірмам, що вступають у промислову кооперацію з іншими; на модернізацію підприємства);

- страхування коштів венчурних фірм, використання системи страхування кредитів;

- прискореної амортизації та інших амортизаційних пільг;
- створення фондів для впровадження інновацій з урахуванням ризику;

- зниження державного мита для індивідуальних винахідників;

- безкоштовного ведення діловодства за заявками індивідуальних винахідників, безоплатних послуг патентних повірених;

- спрощеної процедури державної реєстрації, ліцензування, сертифікації, системи контролю та дозвільної практики, регулювання орендних відносин інноваційного підприємництва.

Отже, підводячи підсумки дослідження, варто наголосити на тому, що для ефективного розвитку інноваційного підприємництва зовнішніх факторів гальмування прямого та опосередкованого впливу має бути у декілька разів менше, ніж виявлено автором під час дослідження. Це означає, що в Україні інноваційне підприємство страждає саме від поганого стимулювання його розвитку з боку держави, уряд якої не може ефективно розпоряджатися ресурсами країни, впроваджувати відповідні закони, які б регулювали інноваційну сфе-

ру належним чином та відповідали вимогам сьогодення. Для ліквідації прогалин у правовому полі регулювання інноваційного підприємництва та вдосконалення правовідносин першочерговим завданням має бути розробка та ухвалення сучасної Концепції розвитку інноваційного підприємництва, а також законів, спрямованих на врегулювання правових питань стосовно охорони прав на наукові відкриття, венчурного фінансування та інвестування, промислового використання інновацій, кооперації в дослідженнях, розробках та промислового використанні інновацій та ін. Необхідно звернути увагу на заходи стимулювання інноваційного підприємництва у низці європейських країн та перейняти їх досвід, який може бути спрямований на забезпечення випереджального розвитку високотехнологічних та наукоємних галузей економіки України.

Отримані результати дослідження є підґрунтям для подальших розробок рекомендацій щодо покращення механізму державного регулювання інноваційного підприємництва в Україні.

1. Жилинська О. І. Венчурные фонды как инвестиционные посредники / О. И. Жилинская, А. Н. Букало // *Инновации*. – 2011. – № 05 (151). – С. 35–40.
2. Жилинська О. І. Комерціалізація наукових і технічних знань у контексті інституційного підходу / О. І. Жилинська // *Формування ринкової економіки в Україні*. – 2010. – № 21. – С. 167–179.
3. Зянько В. В. Інноваційне підприємство : сутність, механізми і форми розвитку : [монографія] / В. В. Зянько. – Вінниця : УНІВЕРСУМ Вінниця, 2008. – 397 с.
4. Міждисциплінарний словник з менеджменту : навч. посіб. / [за ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилинської]. – К. : Нічлава, 2011. – 624 с.
5. Осецький В. Л. Політика держави у сфері інноваційного розвитку / В. Л. Осецький, О. В. Катигрובה // *Матеріали V міжнародної науково-практичної конференції "Методологія та практика менеджменту на порозі XXI століття : загальнодержавні, галузеві та регіональні аспекти"*, 13–14 травня 2010 р. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2010. – Ч. 2. – С. 240–242.
6. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV // *Офіційний вісник України*. – № 31. – 16.08.2002. – С. 145.
7. Adam Szirmai. *Entrepreneurship, Innovation, and Economic Development* / Adam Szirmai, Wim Naudé, and Micheline Goedhuys. – Oxford University Press, 2011. – 276 p.

Надійшла до редколегії 10.11.11

Наукове видання



ВІСНИК

КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуск 136

Статті подано в авторській редакції

**Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"
Виконавець В. Гаркуша**

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали. Рукописи та дискети не повертаються.



Формат 60x84^{1/16}. Ум. друк. арк. 10. Наклад 300. Зам. № 212-5987.
Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № 4. Підписано до друку 14.02.12.

Видавець і виготовлювач
Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет",
б-р Т. Шевченка, 14, м. Київ, 01601
☎ (38044) 239 32 22; (38044) 239 31 72; тел./факс (38044) 239 31 28
e-mail: vpc@univ.kiev.ua
<http://vpc.univ.kiev.ua>