

Розкрито проблематику інновацій, інноваційного розвитку та особливості управління інноваційною діяльністю в контексті теорії Й. Шумпетера. Актуалізовані ідеї Й. Шумпетера, які вже понад сто років знаходять підтвердження у розвитку економічної теорії та практики, зокрема при конструюванні моделей та виявленні перспектив становлення інноваційної економіки України.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів і студентів.

Раскрыта проблематика инноваций, инновационного развития и особенности управления инновационной деятельностью в контексте теории Й. Шумпетера. Актуализированы идеи Й. Шумпетера, которые уже более ста лет находят подтверждение в развитии экономической теории и практики, в том числе при конструировании моделей и выявлении перспектив становления инновационной экономики Украины.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов.

The authors pay attention to the challenges of innovation, innovative development and innovation management in the context of J. Schumpeter's theory. The ideas of J. Schumpeter, that for over a hundred years are confirmed in the development of economic theory and practice, including the creation of patterns and identifying prospects of innovative economy of Ukraine, are actualized.

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

<b>ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР</b>	В.Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України
<b>РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ</b>	А.І. Ігнатюк, д-р екон. наук, доц. (заст. відп. ред.); Г. О. Харламова, канд. екон. наук (відп. секр.); Алпас Хамі, д-р наук, проф.; Х. І. Бачев, д-р екон. наук, проф.; О.І. Жилінська, канд. екон. наук, доц.; Б. А. Засадний, канд. екон. наук, доц.; Н.В. Ковтун, д-р екон. наук, проф.; Г.І. Купалова, д-р екон. наук, проф.; І.О. Лютий, д-р екон. наук, проф.; І.І. Мазур, д-р екон. наук, доц.; С.В. Науменкова, д-р екон. наук, проф.; Р.В. Пікус, канд. екон. наук, доц.; А.О. Старостіна, д-р екон. наук, проф.; Г. М. Филюк, д-р екон. наук, проф.; <u>Д.М. Черваньов</u> , д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАПН України; О.І. Черняк, д-р екон. наук, проф.; В.Г. Швець, д-р екон. наук, проф.
<b>Адреса редколегії</b>	03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, економічний факультет ☎ (38044) 259 71 82; <a href="http://bulletin-econom.univ.kiev.ua">http://bulletin-econom.univ.kiev.ua</a>
<b>Затверджено</b>	Вченою радою економічного факультету 26.02.13 (протокол № 7)
<b>Атестовано</b>	Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України №1-05/7 від 10.11.10
<b>Зареєстровано</b>	Міністерством юстиції України. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 17106-5876ПР від 08.09.10
<b>Засновник та видавець</b>	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
<b>Адреса видавця</b>	01601, Київ-601, 6-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43 ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28

---

## ЗМІСТ

---

<b>Бажал Ю.</b> Шумпетерівська парадигма "статичної" і "динамічної" економічної системи та її практичне значення .....	5
<b>Єгоров І., Лінчевська Н.</b> Процеси "творчої руйнації" та розвитку економіки у незалежній Україні .....	8
<b>Гражевська Н.</b> Механізм саморозвитку економічних систем у концепції "творчого руйнування" Й. Шумпетера .....	11
<b>Жилінська О.</b> Держава як активізатор розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності .....	13
<b>Мартінавічус І.</b> Оцінка національного багатства та її використання в країнах з перехідною економікою .....	17
<b>Бахо-Рубіо О., Гомес-Плана А.</b> Альтернативні стратегії скорочення дефіциту державного бюджету для Іспанії .....	19
<b>Бікас Е., Келіутите-Станіленіне Г.</b> Податкові системи держав-членів Європейського Союзу .....	22
<b>Алексєнко Л., Стасик О.</b> Фінансовий потенціал злиттів і поглинань у процесах реструктуризації корпоративних структур .....	25
<b>Кравченко М., Шергелашвілі Є.</b> Інноваційна парадигма Й. Шумпетера та принципи реорганізації економічної системи .....	28
<b>Зухба О.</b> Інноваційні ефекти діяльності домогосподарства .....	30
<b>Домбровський О.</b> Інноваційна сутність і зміст категорії "цивілізаційний хронотоп" .....	33
<b>Крупка І.</b> Роль фінансових інновацій у розвитку фінансового ринку та національної економіки .....	35
<b>Цуркан А., Красовська О.</b> Моделювання інноваційної діяльності як основа для формування ефективної інноваційної політики держави .....	37
<b>Чеберкус Д.</b> Дослідницький податковий кредит як інструмент державного регулювання розвитку інноваційного підприємництва .....	40
<b>Анісімова Л., Балан В.</b> Сучасне розуміння поняття "організаційних інновацій" у контексті дослідження систем менеджменту якості .....	43
<b>Кухта П.</b> Перспективи структурної перебудови економіки України .....	46
<b>Овчаренко Т.</b> Особливості розуміння інвестиційного процесу основоположником класичної теорії А.Смітом .....	49
<b>Святненко В.</b> Актуалізація ідей Й.А. Шумпетера у сучасному менеджменті інноваційної діяльності .....	52
<b>Нетреба І.</b> Впровадження системи інформаційної підтримки інноваційної діяльності на промисловому підприємстві .....	55
<b>Ситницький М.</b> Франчайзинг у сфері культури .....	57
<b>Маслюківська А.</b> Інноваційна теорія Йозефа Шумпетера: від класичного визначення поняття "інновація" до сучасного розуміння інноваційних ідей .....	59
<b>Вікулова А.</b> Аспекти державного регулювання комерціалізації інтелектуальної власності .....	61
<b>Прилуцька І.</b> Ринок технологій як невід'ємна складова розвитку інноваційного підприємництва в Україні .....	63
<b>Чулак О.</b> Особливості інноваційного процесу на підприємствах фармацевтичного ринку України .....	65

---

## СОДЕРЖАНИЕ

---

<b>Бажал Ю.</b> Шумпетеровская парадигма "статике" и "динамике" экономической системы и её практическое значение.....	5
<b>Егоров И., Линчевская Н.</b> Процессы "творческого разрушения" и развития экономики в независимой Украине .....	8
<b>Гражевская Н.</b> Механизм саморазвития экономических систем в концепции "созидательного разрушения" Й. Шумпетера.....	11
<b>Жилинская О.</b> Государство как активизатор развития научно-технической и инновационной деятельности.....	13
<b>Мартинавичус Й.</b> Оценка национального богатства и ее использование в странах с переходной экономикой.....	17
<b>Бахо-Рубио О., Гомес-Плана А.</b> Альтернативные стратегии сокращения дефицита государственного бюджета для Испании.....	19
<b>Бикас Э., Келиутите-Станилене Г.</b> Налоговые системы государств-членов Европейского Союза .....	22
<b>Алексеенко Л., Стасык А.</b> Финансовый потенциал слияний и поглощений в процессах реструктуризации корпоративных структур .....	25
<b>Кравченко М., Шергелашвили Е.</b> Инновационная парадигма Й. Шумпетера и принципы реорганизации экономической системы .....	28
<b>Зухба О.</b> Инновационные эффекты деятельности домохозяйства .....	30
<b>Домбровский О.</b> Инновационная сущность и содержание категории "цивилизационный хронотоп" .....	33
<b>Крупка И.</b> Финансовые инновации в обеспечении развития финансового рынка и национальной экономики .....	35
<b>Цуркан А., Красовская О.</b> Моделирование инновационной деятельности как основа для формирования эффективной инновационной политики государства .....	37
<b>Чеберкус Д.</b> Исследовательский налоговый кредит как инструмент государственного регулирования развития инновационного предпринимательства.....	40
<b>Анисимова Л., Балан В.</b> Современное понимание понятия "организационных инноваций" в контексте исследования систем менеджмента качества .....	43
<b>Кухта П.</b> Перспективы структурной перестройки экономики Украины .....	46
<b>Овчаренко Т.</b> Особенности понимания инвестиционного процесса основоположником классической теории А.Смитом .....	49
<b>Святненко В.</b> Актуализация идей Й.А. Шумпетера в современном менеджменте инновационной деятельности .....	52
<b>Нетреба И.</b> Внедрение системы информационной поддержки инновационной деятельности на предприятии .....	55
<b>Ситницкий М.</b> Франчайзинг в сфере культуры .....	57
<b>Маслюковская А.</b> Инновационная теория Йозефа Шумпетера: от классического определения понятия "инновация" к современному пониманию инновационных идей .....	59
<b>Викулова А.</b> Аспекты государственного регулирования коммерциализации интеллектуальной собственности.....	61
<b>Прилуцкая И.</b> Рынок технологий как неотъемлемая составляющая развития инновационного предпринимательства в Украине .....	63
<b>Чулак А.</b> Особенности инновационного процесса на предприятиях фармацевтического рынка Украины.....	65

---

## CONTENTS

---

<b>Bazhal Y.</b> "Statics" and "Dynamics" Schumpeterian Paradigm of Economic System and its Practical Implication.....	5
<b>Egorov I., Lynchevs'ka N.</b> The Processes of "Creative Destruction" and Development of Economy in the Independent Ukraine.....	8
<b>Grazhevskaya N.</b> The Mechanism Economic Systems Self-development in the Concept of "Creative Destruction" by J. Schumpeter.....	11
<b>Zhylynska O.</b> A State as an Activator of Scientific, Technical and Innovation Activities .....	13
<b>Martinavičius J.</b> National Wealth Assessment and its Utilization in Transition Economies .....	17
<b>Bajo-Rubio O., Gymež-Plana A.</b> Alternative Strategies of Public Deficits Reducing: the Case of Spain.....	19
<b>Bikas E., Keliuotytė-Staniulėnienė G.</b> Tax Systems of the Member States of the European Union .....	22
<b>Alekseienko L., Stasyk O.</b> Rise and Acquisitions Financial Potential in the Restructuring Process of Corporations.....	25
<b>Kravchenko M., Shergelashvili E.</b> Schumpeter's Innovation Paradigm and Principles of Economic System Reorganization .....	28
<b>Zukhba O.</b> Innovative Effects of Household's Activity .....	30
<b>Dombrovsky O.</b> Innovation Essence and Sense of Category "Civilization Chronotope".....	33
<b>Krupka I.</b> Financial Innovations in Promoting Development of Financial Market and National Economy.....	35
<b>Turcan A., Krasovska O.</b> Modeling of Innovations as a Basis for Efficient Innovation Policy.....	37
<b>Cheberkus D.</b> Research Tax Credit as an Instrument of State Regulation of the innovative entrepreneurship development.....	40
<b>Anisimova L., Balan V.</b> The Modern Understanding of Concept "Organization Innovations" in the Context of Quality Management Systems' Investigation .....	43
<b>Kukhta P.</b> Structural Economic Reorganization Perspectives in Ukraine .....	46
<b>Ovcharenko T.</b> Features Understanding of Investment Process Founder of A.Smit's Classical Theory .....	49
<b>Svyatnenko V.</b> Actualization of J.A. Schumpeter's Ideas in Modern Management of Innovative Activities .....	52
<b>Netreba I.</b> The Introduction of Information Support innovation System in the Enterprise .....	55
<b>Sitnitskiy M.</b> Franchising in Culture .....	57
<b>Masiukivska A.</b> The Innovation Theory of Joseph Schumpeter: from the Classical Definition of the Term "Innovation" up to the Modern Understanding of the Innovation Ideas.....	59
<b>Vikulova A.</b> The Aspects of Government Regulation of Commercialization Intellectual Property .....	61
<b>Prylutska I.</b> Market Technology as an Integral Part of the Development of Innovative Entrepreneurship in Ukraine .....	63
<b>Chulak O.</b> Features of the Innovation Process at the Ukrainian Pharmaceutical Enterprises .....	65

## ШУМПЕТЕРІВСЬКА ПАРАДИГМА "СТАТИКИ" І "ДИНАМІКИ" ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ТА ЇЇ ПРАКТИЧНЕ ЗНАЧЕННЯ

*У статті аналізуються основні положення теорії економічного розвитку Й. Шумпетера, які виділяють два різних типи економіки – статику і динаміку. Така методологія, на відміну від неокласичного підходу, дає нове бачення рушійних сил сучасного економічного розвитку, де пріоритетна роль відводиться інноваційним технологічним змінам.*

*Ключові слова: шумпетерівська теорія економічного розвитку, технологічна парадигма, інноваційна політика.*

Теорія економічного розвитку Й. Шумпетера багато у чому не вписується у методологічні рамки традиційного неокласичного канону, що отримав назву "головної течії" економічної теорії. Центральна контрверсійність гносеологічного бачення природи розвитку у зазначених двох парадигмах пов'язана з різним визначенням властивостей економічної системи, що розвивається. Й. Шумпетер назвав ці різні стани економічною "Статикою" і "Динамікою", а економічний розвиток розглядав як фундаментальний специфічний феномен господарської діяльності [5, с. 21–100]. Таке методологічне розмежування виглядає ніби як звичайне уявлення про умови існування будь-яких явищ, але, за Й. Шумпетером, в економічній теорії і практиці представлення особливостей цих двох станів потребує різного категорійного апарату. Концептуальне виокремлення і демонстрація різної сутності економічної "статики" і "динаміки" виявились "сретичними" для традиційних уявлень про природу економічних процесів, що обумовило відносну мало поширеність Шумпетерівської парадигми в академічних колах протягом останнього століття. Тому ця теорія проходить довгий шлях свого становлення і визнання [1].

Принципові засади інноваційної теорії економічного зростання були узагальнені Й. Шумпетером ще в 1911 р. у класичній книзі "Теорія економічного розвитку", яку було написано під час викладацької роботи Й. Шумпетера у Чернівецькому університеті [5], і розвинута в ґрунтовній монографії "Бізнесові цикли: теоретичний, історичний і статистичний аналіз капіталістичного процесу" (1939 р.) [16]. Остання робота знаменна також тим, що залучила у широкий науковий вжиток концепцію "довгих хвиль" М. Кондратьєва [2]. У роботі 1939 року було продемонстровано вплив технологічних революцій на економічний розвиток. Був встановлений тісний зв'язок між впровадженням у виробництво науково-технологічних інновацій і довгостроковими коливаннями циклічного розвитку економічних процесів. В інноваційній теорії економічного розвитку Й. Шумпетера однією з центральних категорій стало так зване еволюційне "творче руйнування", коли технологічні інновації одночасно знецінюють старі галузі виробництва і створюють нові. Тому з цієї теорії витікає важливий висновок про необхідність виділення в аналізі та при формуванні економічної політики "старих" і "нових" виробництв і галузей.

Навіть нині концепція Й. Шумпетера практично не представлена в основних підручниках з економічної теорії (як приклад можна навести сучасний базовий підручник з макроекономіки для магістерських програм Д. Ромера [15]), і тому більшості експертів і політиків дуже побіжно знайомі з її ключовими положеннями. Для України це проявляється й у тому, що фактично всі рекомендації міжнародних експертних груп, які готували дорадчі документи з формування української економічної політики, не містять порад, базованих на шумпетерівській концептуальній платформі, а представляють переважно ідеологію ортодоксальної неокласики (прикладом можуть служити доповіді групи "Блакитна стрічка" [14]). Це, безумовно, спрямовує у неокласичне методологічне річище концептуальну візію більшості укра-

їнських політиків і експертів щодо пріоритетів економічної політики. Проте, якщо подивитись на реальну практику цілеполягання в економічних стратегіях розвинутих і успішних динамічних країн, то можна чітко побачити, що ці стратегії базуються переважно на шумпетерівських концептуальних засадах [8; 17], які в явному вигляді надають пріоритетність фактору науково-технологічних інновацій у сучасній економічній практиці.

*Неокласична та шумпетерівська парадигми економічного розвитку*

Для з'ясування глибинної методологічної відмінності неокласичної та шумпетерівської концептуальної візії природи економічного розвитку порівняємо парадигмальні підходи одного з найбільш послідовних теоретиків економічного лібералізму – Людвіга фон Мізеса та, власне, – Йозефа Шумпетера. Цікаво, що обидва класика світової економічної науки тісно пов'язані з Україною: Л. фон Мізес народився у Львові, а дитинство провів у Чернівцях; Й. Шумпетер викладав у Чернівецькому університеті й саме у цей період була в основному сформульована його знаменита теорія інноваційного економічного розвитку. У першому наближенні погляди Л. фон Мізеса і Й. Шумпетера на зв'язок економічного лібералізму і технологічних інновацій є тотожними: індивідуальна вільна підприємницька діяльність забезпечує технологічний розвиток. Але виникає суттєва розбіжність, коли Й. Шумпетер доводить, що довгострокове економічне зростання країни забезпечує не будь-яка підприємницька діяльність, а специфічна інноваційна діяльність, яка створює принципово нові технології, товари, ринки, суспільні відносини тощо.

Л. Мізес відносить технологічну успішність на рахунок просто ліберального устрою економіки, не ідентифікуючи наявність специфічних факторів такої успішності в межах ліберальної моделі. Він зазначає: "...вражаючий прогрес технології виробництва й обумовлене цим зростання багатства і добробуту стали можливими тільки завдяки застосуванню ліберальної економічної політики. Саме ідеї економістів класичної школи... звільнили геній реформаторів і новаторів від гамівних сорочок гільдій, опіки уряду і різноманітного тиску громадськості... Жодне з сучасних великих винаходів неможливо було би використати, якщо би менталізму зруйнована економістами" [4, с. 11–12]. Такі ж самі результати очікують від лібералізації економіки і сьогодні ті експерти і політики, які стоять на ортодоксальних позиціях неокласики. Проте, як вже показала практика багатьох країн, включаючи Україну, лібералізація економічних відносин сама по собі не стає фактором успішного розвитку країни.

Причини такого стану речей розкрив Й. Шумпетер, який показав, що звичайна, не інноваційна підприємницька діяльність не може забезпечити довгостроковий економічний розвиток. Він узагальнив діяльність підприємців-інноваторів у відповідній категорії теорії економічного розвитку, яка з часом стала називатись категорією "інновація", і яка стала системоутворюючим методологічним ядром його парадигми "динаміки" еконо-

мічного розвитку. "Підприємці-інноватори" протиставляються Й. Шумпетером як антитеза іншому типу вільного господарюючого суб'єкта – "просто господарям": "...специфіка поведінки підприємців, що розглядається, розкривається у двох моментах. По-перше, ця поведінка має інший... об'єкт: бути підприємцем (*інноватором*) означає робити те, що не роблять інші... Крім того... – цеозначає робити не так, як інші. Це вимагає якісно відмінних здібностей, ніж ті, що дозволяють давати оцінку в рамках звичайного кругообігу... Існуюча же теорія (*ортодоксальна*) за своєю природою описує виключно поведінку в рамках кругообігу". Економічна діяльність у "рамках кругообігу", за Й. Шумпетером, – це економічна "статика", а створення принципів нових продуктів і попиту – це економічна "динаміка".

Важливим методологічним підходом і припущенням у даному питанні є ототожнення категорії економічної "статика" з економікою урівноважених станів, а категорії економічної "динаміки" з економікою нерівноважених станів еволюційного розвитку. Причому, як показав сучасний дослідник творчості Й. Шумпетера – Е. Андерсен, в оригінальних перших німецькомовних роботах, присвячених аналізу рівноваги і розвитку економічних систем, Й. Шумпетер при характеристиці сутності процесів "динаміки" вживав термін "еволюційний економічний аналіз", який в англійському перекладі став "економічною динамікою". Наведемо (за Е. Андерсеном) відповідну цитату з першої книги Й. Шумпетера, в якій він почав формулювати свою оригінальну теорію економічного розвитку – *Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, 1908*: "Статика (економічний аналіз рівноваги) і Динаміка (еволюційний економічний аналіз) є повністю різні сфери; вони віддзеркалюють не тільки різні проблеми, але й різні методи і різні об'єкти. Вони не є двома частинами того ж самого будинку, але є двома абсолютно різними будинками. Тільки Статика (економічний аналіз рівноваги) є наразі вже чимось, що більш-менш задовільно збудовано... Динаміка (еволюційний економічний аналіз) знаходиться ще тільки на початку будівництва, як майданчик для майбутнього" [6, с. 5–6].

*Еволюційна природа інноваційної теорії економічного розвитку*

Шумпетерівська теорія економічного розвитку є теорією еволюційного розвитку економіки. Причому термін "еволюція" в даному випадку означає не повільність і поступовість змін, як це інколи трактується, а докорінну зміну існуючого порядку речей у невизначеному напрямі (при відсутності відомої наперед цільової функції), стрибок у нову якість (нову комбінацію), яка переважно є непередбачуваною. Саме такий методологічний зміст розкриває відомий алогізм Й. Шумпетера у вигляді питання: "Скільки треба удосконалювати виробництво диліжансів, щоби з'явився паровоз?" Ясно, що неможливо забезпечити виникнення парового двигуна, постійно модернізуючи гужовий транспорт. Тому в теорії економічного розвитку Й. Шумпетера вагома акцентуація уваги саме на тому, що для забезпечення довгострокового економічного зростання країни важлива трансформація не стільки традиційних виробництв, скільки створення принципів нових, які виникають на інноваційній технологічній базі. Традиційні виробництва потрібні для збереження існуючих обсягів національного продукту і забезпечення функціонування в режимі економічної "статика", але "динаміка" економічної системи прямо пов'язана з інноваційним розвитком.

Складність сприйняття зазначених ідей Й. Шумпетера багато у чому обумовлена вірою у неокласичний канон, згідно з яким досягнення економікою рівноважного стану "Парето-ефективності" є кінцевою метою і засобом успішної економіки. Дж. Кейнс тільки удосконалив цей канон для короткострокових періодів, коли рин-

ковий механізм дає збіг ефективною саморегуляції, але інноваційний фактор не розглядався як важливий чинник стійкого зростання. Якщо розглянути більш сучасні неокласичні теорії економічного зростання – базову модель Солоу-Свана, різні ендегенні теорії [3, с. 124–141], то можна зробити висновок, що і вони ніби переконливо доводять важливість фактору інноваційних технологічних змін. Але їхньою методологічною слабкою залишається формат аналізу саме "економічної статика", тобто розвитку економіки на базі традиційної структури виробництва, яка віддзеркалюється знайденими емпірично (тобто за даними минулих періодів) виробничими функціями. Така методологія аналізу економічних процесів не може передбачити (і пояснити) стан економіки, який виникає на базі інноваційних технологій, що змінюють саму виробничу функцію.

Центральним виробничим фактором, який репрезентує інноваційну діяльність у цих моделях, виступає збільшення продуктивності заданих ресурсів праці й капіталу (загальний фактор продуктивності, "залишок Солоу"). В ендегенних теоріях це збільшення продуктивності специфікується у фактори людського капіталу, патентної діяльності, фінансування досліджень і розробок тощо. Проте зростання продуктивності традиційних ресурсів визначається щодо порівняльної продукції, тобто існуючої раніше. Відтак мова йде про економічну "статика". Шумпетерівська концептуальна парадигма виходить із того, що така економіка обов'язково прийде до кризи відносного перевиробництва і почне деградувати, а порятунок і розвиток економічної системи можуть дати тільки еволюційні інноваційні "стрибки" у вигляді технологічних революцій. У неокласичних моделях такий сценарій не специфікується, і тому вони не демонструють наявності критичної необхідності щодо створення і розвитку принципово нових інноваційних виробництв, ці моделі тільки показують актуальність підвищення продуктивності ресурсів, але у межах заданих (виведених ретроспективно) виробничих функцій, тобто в умовах існуючої технологічної структури виробництва. Інноваційні технологічні зміни змінюють саму виробничу функцію і тому неошумпетерівські теорії обґрунтовують важливість проведення інноваційної структурної перебудови економіки країни як центрального напрямку її економічної політики. З огляду на це, державне управління економічними процесами щодо структурних змін, пов'язаних із застосуванням різних типів технологій, особливо з акцентом на розвиток високих технологій, є надзвичайно актуальним для теперішнього етапу розвитку української економіки.

*Неошумпетерівська теорія технологічної парадигми*

Прикладний розвиток інноваційної парадигми економічної "динаміки" нині здійснюється в межах неошумпетерівської теорії технологічних укладів, яка демонструє і доводить важливість структурних інноваційних технологічних змін для забезпечення довгострокового економічного розвитку країни [7; 9; 10; 11; 12; 13]. Економісти цього напрямку вводять поняття технологічної парадигми, зміна якої відбувається в межах технологічної революції. Остання розуміється як сукупність економічної та технологічної пов'язаних інновацій, які складають нову технологічну парадигму. Технологічна революція призводить до радикальних змін у пануючій господарській системі, впливає на всі важливі сторони функціонування економіки. В українській і російській економічній літературі та урядових документах зазначена категорія – "технологічна парадигма" – представляється терміном "технологічний уклад", тому в україномовній літературі ці два вирази мають синонімічне значення.

Період існування та необхідність зміни технологічної парадигми (укладу) обумовлюються суто економічними чинниками. Господарська система досягає межі еконо-

мічного зростання і входить у кризовий стан, коли вона достатньо довго функціонує в межах переважно традиційного економічного кругообігу (Статика). Подолання цього стану стає можливим, коли взаємодія технічної та економічної сфер переходить на рейки нової технологічної парадигми, яка інноваційно змінює виробничу систему (Динаміка). Старі соціальні та інституційні механізми, що пристосувалися до старої технологічної парадигми, не в змозі бути адекватними новій структурі інвестицій, ринковій поведінці тощо. Вони витискуються процесом дифузії (поширення) відповідних інновацій. Зміна технологічної парадигми зумовлює радикальну зміну звичного типу інженерного та управлінського мислення відносно ефективної господарської практики.

Концепція технологічної парадигми (укладу) виходить з того, що технологічні зміни відбуваються відносно швидко і випереджають зміни в інституційній структурі держави, яка є більш інертною через притаманний їй консерватизм інтересів. Період, за який відбуваються кардинальні зміни в соціально-економічній структурі, і є періодом становлення технологічного укладу, який відповідає новим принципам управління в різних сферах, що стають загально визначеними для чергової фази розвитку. Це становлення має, за підрахунками вчених, лаг 48–68 років, що відповідає довгостроковому коливанню "довгої хвилі Кондратьєва". Зміна технологічної парадигми (укладу) має всі ознаки загальної техніко-управлінської революції, яка започатковує становлення більш ефективної соціально-економічної господарської системи. Технологічна парадигма утворюється дією так званих ключових факторів (базовий інновацій [12]) і тому віддзеркалюється розвитком відповідних високотехнологічних галузей виробництва протягом життєвого циклу цієї парадигми. Ключовий фактор парадигми – ценові технології й засоби виробництва, які впливають на зміну структури витрат, зменшують відносну вартість одиниці корисного ефекту, створюють нові продукти, які мають значне поширення на ринку, поліпшують якість традиційних продуктів.

Шумпетерівська теорія економічної "динаміки" і похідні від неї нешумпетерівські теорії технологічних парадигм (укладів) сформували концептуальну базу для нового погляду на циклічну природу економічного розвитку та висунули специфічні вимоги до цілей і засобів антикризової державної політики. Цей новий погляд пов'язаний із констатацією наявності макроекономічного життєвого циклу певної виробничої структури національної економіки. Цей цикл прямо залежить від генезису, розвитку та деградації технологічного базису соціально-економічних процесів, який у часі змінюється циклічно, коли кожна синусоїдна хвиля обумовлюється життєвим циклом нової технологічної парадигми (укладу). Тому дуже важливим інструментом аналізу і методологією формування антикризової політики стає оцінка структурної технологічної динаміки макроекономічних процесів та закономірностей розвитку інноваційних технологічних систем.

Нинішня практика, на наш погляд, повністю підтверджує висновки теорії Й. Шумпетера про важливість інновацій для забезпечення розвитку економіки країни у режимі економічної "динаміки". Усі розвинуті країни намагаються максимально сприяти тим виробництвам, які відносяться до ключового фактору поточного технологічного укладу (нині – це інформаційно-комунікаційні технології). Але вони також вже заглядають у майбутнє і закладають передумови для експансії виробництв наступного технологічного укладу, де ключовим фактором, за прогнозами фахівців, стане біотехнологія. В Україні частка таких виробництв не тільки мізерна, а й не спостерігається їхня пріоритетність в інвестиційних потоках. Між тим, саме випереджаюче опанування технологій майбутнього технологічного укладу може дати Україні шанс на-

здогнати розвинуті країни. Сьогодні фактичний пріоритет віддається виробництвам 3-го та 4-го укладу. Це віддзеркалює просте відтворення існуючої технологічної бази, яка сформувалася у минулому. Згідно з теорією, що розглядається, такий стан речей буде постійно відтворювати кризові явища в українській економіці.

Теорія економічного розвитку Й. Шумпетера розглядає структурну технологічну динаміку економіки країни не просто в якості її матеріального базису, а вважає системоутворюючим фактором еволюції людської цивілізації. Базові технологічні інновації виступають ключовим фактором технологічного укладу та генератором процесів структурної перебудови, які формують нові галузі-локомотиви економічного зростання.

Основним протиріччям, яке простежується на всьому шляху еволюції поглядів на роль технологій в економічному зростанні й яке залишається актуальним дотепер, є, з одного боку, визнання вирішальної ролі науково-технічного прогресу в економічному розвитку, а, з іншого – переважне ігнорування його як окремого ендогенного фактора в моделях економічного зростання. Неокласика розглядає технологічні зміни переважно тільки чинником, що впливає на загальний фактор продуктивності наявних ресурсів праці й капіталу. Такий контекст обумовив спрямування головної уваги в практичній політиці економічного зростання на екстенсивні інвестиційні процеси.

Розробки нешумпетерівського напрямку створили теоретичну базу для нового погляду на економічний розвиток країн та сформували нові вимоги до державної економічної політики. Цей новий погляд пов'язаний зі сприйняттям структури національної економіки через призму закономірностей розгортання та зачепу різних міжчасових хвиль технологічних комплексів, які формуються на базі різних ключових факторів технологічних парадигм.

Більш традиційним є представлення галузевої структурної динаміки в контексті фіксації галузевих пропорцій щодо обсягів продукції, доданої вартості, інвестицій тощо. Такий аналіз виявляє взаємозв'язки різних параметрів економічної системи, фіксує певні закономірності, які придатні для міжнародних порівнянь і т. п., але він є обмеженим для завдань стратегічного планування, довгострокової політики держави, бо він не дає чіткого бачення впливу структурних процесів, що фіксуються, на майбутній стан економіки. Тому більш сучасним інструментом аналізу стає бачення структурної динаміки виробництва крізь призму закономірностей розвитку технологічних систем.

Ключовий фактор технологічної парадигми стосується саме масового попиту на відповідні технологічні зміни. Тому лідери світової спільноти опановують ці технології з випередженням. Галузі, які інтенсивно використовують ключовий фактор, найбільш вдало пристосовуються до потреби відповідної організації виробництва, є головними інвесторами в передові технології й формують новий технологічний уклад суспільства. Ці галузі в даному контексті виконують роль пріоритетних галузей – локомотивів розвитку країни. Розуміння основних закономірностей функціонування господарських систем у специфічних умовах феномену економічної "динаміки" Й. Шумпетера, усвідомлення вирішального значення пріоритетного розвитку виробництв, які належать до поточного і майбутнього технологічних укладів, визнання наявності органічного взаємозв'язку успішності розвитку таких виробництв із наявністю відповідних ефективних підтримуючих інституцій є важливими передумовами формування результативної довгострокової економічної політики в Україні.

#### Список використаних джерел

1. Бажал Ю. М. Необхідність вивчення теорії економічного розвитку Й. Шумпетера в українських університетах / Ю. М. Бажал., Ю. А. Пісоцька // Наукові записки НаУКМА. – 2012. – Т. 136 : Педагогічні, психологічні науки та соціальна робота. – С. 14–18.

2. Длинные волны: Научно-технический прогресс и социально-экономическое развитие / С. Ю. Глазьев, Г. И. Микерин, П. Н. Тесля и др. – Новосибирск : Наука, 1991. – 224 с.

3. Інноваційний ресурс господарського розвитку : [монографія] / за ред. В. П. Мельника. – К. : Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – 363 с.

4. Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории : [монография] / Людвиг фон Мизес ; [пер. с англ. А. В. Куряева]. – Челябинск : Социум, 2005. – 878 с.

5. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу : [монографія] / Й. А. Шумпетер ; [пер. з англ. В. Старка]. – К. : Видавн. дім "Києво-Могилянська академія", 2011. – 242 с.

6. Andersen E. Schumpeter's Evolutionary Economics: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Engine of Capitalism / E. Andersen. – L. : Anthem Press, 2009. – 500 p.

7. Dosi G. Technological Change and Industrial Transformation: The Theory and an Application to the Semiconductor Industry. – L. : Macmillan, 1984. – 338 p.

8. EUROPE 2020: A Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive growth. – Brussels : EUROPEAN COMMISSION 3.3.2010 COM (2010) 2020 final. – 34 p.

9. Freeman C. The Economics of Industrial Innovation / C. Freeman, L. Soete. – L. : Cassell, 1997. – 470 p.

10. Freeman C. Unemployment and Technical Innovation: a Study of Long Waves and Economic Development / C. Freeman, C. Clark, L. Soete. – L. : Frances Pinter, 1982. – 214 p.

11. Industrial Policy and Development: the Political Economy of Capabilities Accumulation / ed. by M. Cimoli, G. Dosi, and J. Stiglitz. – Oxford : Oxford University Press, 2009. – 575 p.

12. Mensch G. Stalemate in Technology: Innovations Overcome the Depression / G. Mensch. – Cambridge (Massachusetts) : Ballinger, 1979. – 272 p.

13. Perez C. Technological Revolutions and Financial Capital. The Dynamics of Bubbles and Golden Ages / C. Perez. – Cheltenham : Cambridge : Ed. Elgar, 2002. – 198 p.

14. Policy Recommendations on Economic and Institutional Reforms 2009.. – K. : Blue Ribbon Analytical and Advisory Centre, 2009. – 121 p.

15. Romer D. Advanced Macroeconomics / D. Romer. – [4-th ed.]. – Boston : The McGraw-Hill / Irwin, 2012. – 736 p.

16. Schumpeter J. A. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process / J. A. Schumpeter. – N. Y., Toronto, L. : McGraw-Hill Book Company, 1939. – 461 p.

17. Science and Engineering Indicators 2012. – Arlington VA : National Science Foundation. National Science Board, 2012. – 593 p.

Надійшла до редколегії 23.11.12

Ю. Бажал, д-р екон. наук, проф.

Національний університет "Києво-Могилянська академія", Київ

### ШУМПЕТЕРОВСКАЯ ПАРАДИГМА "СТАТИКИ" И "ДИНАМИКИ" ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ И ЕЁ ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ

*В статье анализируются основные положения теории экономического развития Й. Шумпетера, которые выделяют два разных типа экономики – статику и динамику. Такая методология, в отличие от неоклассического подхода, дает новое видение движущих сил современного экономического развития, где приоритетная роль отводится инновационным технологическим изменениям.*

*Ключевые слова: шумпетерианская теория экономического развития, технологическая парадигма, инновационная политика.*

Y. Bazhal, Doctor of Sciences (Economics), Prof.  
National University of "Kyiv-Mohyla Academy", Kyiv

### "STATICS" AND "DYNAMICS" SCHUMPETERIAN PARADIGM OF ECONOMIC SYSTEM AND ITS PRACTICAL IMPLICATION

*This paper analyzes fundamental features of Schumpeter's theory of economic development which distinguish two different types of economy – statics and dynamics. Such methodology unlike of neoclassical approaches gives a new vision of driving forces of modern economic development with a crucial role of the innovation technological change.*

*Keywords: Schumpeter's theory of economic development, technological paradigm, innovation policy.*

УДК 33(73)(92):338

І. Єгоров, д-р екон. наук, ст. наук співр.  
ЦДПІН імені Г.М. Доброва НАН України, Київ,  
Н. Лінчевська, асп.  
ЦДПІН імені Г.М. Доброва НАН України, Київ

### ПРОЦЕСИ "ТВОРЧОЇ РУЙНАЦІЇ" ТА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ У НЕЗАЛЕЖНІЙ УКРАЇНІ

*У роботі розглянуто процеси перетворень в українській економіці у роки незалежності в контексті шумпетерианської концепції трансформації. Показано, що початкові параметри цих процесів були оцінені невірно, дії з управління змінами майже незавершений та неповний характер. Це, у свою чергу, призвело до серйозних негативних наслідків для економіки країни.*

*Ключові слова: теорія Й. Шумпетера, творча руйнація, економічна криза, економіка України, негативні зміни.*

Однією з найважливіших складових теорії Й. Шумпетера є положення про "творчу руйнацію", тобто процес економічних перетворень, який сприяє заміні застарілих форм та методів хазяйнування на нові, більш прогресивні. Це супроводжується зникненням технологічно відсталих виробництв та виникненням нових секторів економіки, що мають тенденцію до швидкого зростання [7]. Шумпетерианська інтерпретація процесів економічного розвитку і, зокрема, процесів переходу від планової до ринкової економіки дає змогу глибше зрозуміти сутність явищ, що спостерігалися в останні роки.

Мета цієї статті полягає в аналізі трансформаційних процесів в Україні в останні два десятиріччя в контексті Шумпетерианської теорії перетворень.

Україна пережила значні потрясіння в економічній сфері на початку 1990-х років. Вони були пов'язані із колапсом планової системи з її принципами адміністративного розподілу ресурсів, товарів і послуг, а також із розпадом Радянського Союзу і розривом традиційних зв'язків між підприємствами. Слід зазначити, що етап "зламу" в українській економіці затягнувся, якщо порів-

нювати з ситуацією в інших країнах регіону: тільки з початку 2000-х років у країні розпочалися процеси економічного зростання, тоді як у переважній більшості країн Центральної та Східної Європи основні зміни вже майже завершилися.

Розвиток подій в Україні цікавий у першу чергу тим, що це – одна з найбільших європейських країн, яка протягом декількох століть своєї історії була невід'ємною частиною Російської імперії, а пізніше – Радянського Союзу. Якщо порівнювати Україну з Польщею, Угорщиною та іншими країнами Східної Європи, то можна вважати, що вони відігравали роль "дочірніх компаній" у радянсько-комуністичному типі планової системи, у той час як Україна була схожа на "цех" у підприємстві "Радянський Союз". У Радянській Україні існували деякі формальні атрибути суверенної держави, але в економічній сфері більше 90 % всієї промисловості регулювалося центральними загальносоюзними міністерствами, розташованими у Москві. На відміну від московських міністерств та відомств, українські органи управління, у тому числі Держплану УРСР, зосередили свої зу-



силля не на перерозподілі ресурсів та керівництві економічними процесами, а на зборі інформації в інтересах центральних планових органів та "трансляції" рішень, що надходили з загальносоюзного центру. Інституційна структура української економіки не була готова до незалежного функціонування в момент розпаду Радянського Союзу. Але хаотичні події в економічній сфері та деградація управлінських структур у СРСР на початку 1990-х років змусили тодішніх українських лідерів перебрати керівництво економікою на себе.

Стан української економіки напередодні незалежності досить докладно був описаний у роботах як українських, так і зарубіжних авторів [2; 4; 5]. Нажаль, більшість із них надають доволі незбалансовану картину реальної ситуації в Україні. Як правило, на хвилі ейфорії у період боротьби за незалежність позитивні аспекти стану економіки перебільшувалися, а негативні недооцінювалися.

Позитивні риси економічної системи були досить очевидними: багаті ґрунти і м'який клімат, освічена робоча сила, відносно розвинена інфраструктура. У 1989 р. в Україні було вироблено 34 % радянської сталі, 23,5 % вугілля, 46 % залізної руди, 56 % цукру і 36 % телевізорів. Підприємства військово-промислового комплексу виготовляли майже половину радянських танків і ракет, значну частину електронного обладнання. Дані про випуск продукції на душу населення за деякими товарами були вражаючими. Так, наприклад, в Україні вироблялося більше однієї тонни пшениці на душу населення, більше енергії на душу населення, ніж у сусідніх країнах і т.ін. [3].

З іншого боку, існували й негативні моменти, які не бралися до уваги належним чином. Серед них – застаріла виробнича база з великою кількістю потенційно збиткових підприємств, величезні прямі та приховані дотації цілим галузям та регіонам, істотне негативне сальдо торгового балансу з іншою частиною Радянського Союзу, який мав утворитися при переході на світові ціни на енергоносії тощо [1]. Крім того, вже у радянські часи динаміка багатьох економічних показників в Україні була негативною. Так, наприклад, у 1970 р. Україна мала 17,7 % основних фондів Радянського Союзу, у 1980 р. – 11,6 %, а в 1987 – лише 10,1 %. У той же час, національний дохід на душу населення в Україні становив у 1987 році 91 % від середнього рівня по Радянському Союзу проти 95 % в 1970 р. Значною мірою це можна пояснити тим, що в результаті переорієнтації напрямків централізованих інвестицій у східні регіони СРСР видобуток сировини в масштабах країни обходився значно дешевше.

Цікаво, що офіційна позиція української влади на початку 1990-х років і позиції аналітиків діаспори та націоналістичних кіл щодо позитивної оцінки перспектив розвитку України як незалежної держави та переходу на ринкові умови господарювання збігалися.

У жовтні 1990 року Deutsche Bank опублікував спеціальну доповідь, у якій дав оцінку економічним перевагам і недолікам кожної з радянських республік. Автори розглянули такі аспекти: поточний рівень промислового розвитку; потенціал "заробітку твердої валюти"; рівень розвитку сільського господарства; ступінь самостійності; наявність родовищ корисних копалин; схильність населення до діяльності в умовах ринку; однорідність населення; стан інфраструктури. Автори доповіді використали евристичні процедури для оцінки можливого рівня успішності економічних реформ у кожній країні. Україна посіла перше місце, набравши 83 бали зі 100 можливих, випередивши країни Балтії з 77 балами, Росію з 72, Грузію з 61 і Білорусь з 55 [6]. Слід відзначити, що ця оцінка стала чи не найголовнішим аргументом на користь пози-

тивних перспектив української економіки серед посткомуністичних держав на теренах колишнього СРСР.

Насправді формальним оцінкам бракувало змістовного аналізу реальної ситуації. Органи державної влади та абсолютна більшість українських підприємств не мали досвіду роботи в умовах ринку. Більше того, на важливі аспекти діяльності підприємств не зверталось належної уваги. Так, наприклад, при розрахунках не брався до уваги той факт, що дуже невелика кількість виробництв мала повний технологічний цикл, розташований в Україні. Навіть у військово-промисловому комплексі, який охоплював більше 30 % українського промислового потенціалу, можна було виробляти тільки 3 % продукції кінцевого споживання без співпраці з підприємствами в інших радянських республіках, особливо в Росії. Виробництво вугілля і деяких інших сировинних товарів було менш технологічно залежним від зовнішніх поставок, але ці виробництва отримували значні дотації із загальносоюзного бюджету. Винайдення ефективної заміни тим формам хазяйнування, що склалися у радянські часи, знаходження нових партнерів та ринків збуту виявилися досить складними завданнями.

Значна частина негативних факторів була пов'язана також із вибором стратегії "часткових" реформ, що передбачала збереження майже повного адміністративного контролю над економікою із боку республіканських "апаратників". Це призвело до істотних проблем у реформуванні національної економіки.

Українське керівництво намагалося вирішити проблеми завдяки посиленню ролі держави в економіці, зокрема – за рахунок централізованого перерозподілу фінансових коштів. Це мало результатом встановлення значного податкового тиску на підприємства. В умовах високого оподаткування, низького попиту і відносно високої вартості кінцевої продукції, більша частина доходів стала безпосередньо перетворюватися в заробітну плату, що призвело до величезного зниження інвестицій [8]. Низькі доходи та високі податки витіснили приблизно одну третину всіх трудових ресурсів у тіньову економіку.

Статистичні дані свідчать про те, що максимальний спад ВВП становив майже 60 %. У 1990-х роках Україна стала єдиною з країн пострадянського простору, де не було зафіксовано навіть єдиного року економічного зростання протягом десятиріччя. Можна також зауважити, що і за даними 2012 р. рівень ВВП у країні не досяг рівня 1990 р.

Якщо розглядати результати реформування за секторами, то можна зазначити, що в економіці України дійсно відбулися істотні структурні зміни. На макрорівні пропорції між промисловістю та сектором послуг наблизилися до "стандартів" розвинених країн, переважна більшість підприємств перейшла з державної до приватної власності. Але це були чи не єдині позитивні результати "руйнації". Якщо розглянути ситуацію, що склалася, більш детально, можна побачити, що інші структурні зміни мали, скоріше, негативну спрямованість. Так, частка машинобудування у структурі промисловості впала приблизно утричі за роки незалежності. У той же час, частка металургії та енергетики зросла у 2,5–3 рази. Значна частина секторів промисловості, що визначають технологічний прогрес, наприклад, електроніка, майже зникла; нові, перспективні сектори (наприклад, такі, що використовують нанотехнології та біотехнології), розвиваються вкрай повільно. Із середини попереднього десятиріччя почали спостерігатися деякі позитивні зрушення у структурі промисловості, але економічна криза 2008–2009 рр. значно загальмувала цей процес. Статистичні дані за 2010 – більшу частину 2012 років свідчать про те, що позитивні структурні зміни

не були сталими, а у промисловості продовжуються процеси деградації: номенклатура продукції зменшується, а на зовнішньому ринку Україна здебільшого конкурує у нижніх сегментах ринку, де виступає постачальником товарів із низьким рівнем доданої вартості.

Аналіз динаміки випуску окремих видів продукції свідчить про те, що зростання в останні роки проходило майже виключно завдяки ціновим факторам, а не змінам у фізичній обсягах виробництва. Особливо це помітно у галузях машинобудування. Проведений на основі даних Держстату України аналіз показує, що існує значний розрив між зростанням суто фінансових показників і збільшенням випуску продукції у "фізичних одиницях". Це можна продемонструвати на прикладі продукції сільгоспмашинобудування. Так, кількість усіх видів виготовленої техніки не перевищує третини обсягів виробництва, що спостерігалися у 1990 р. Причому по більшості видів продукції (борони, сіялки, трактори тощо) кількість відповідних видів виготовленої техніки не перевищує 10–12 %. Одночасно за фінансовими показниками обсягів виробництва галузь досягла рівня приблизно у 60 % від рівня 1990 р. Це говорить про те, що відбувалося стрімке зростання вартості одиниці продукції у зіставних цінах та підвищення частки ремонтних робіт у загальному обсязі виробництва. Подібна ситуація склалася і в транспортному машинобудуванні, зокрема – у літакобудуванні. Така спеціалізація значною мірою консервує технологічний рівень виробництва і позбавляє промисловість перспектив подальшого розвитку.

Й. Шумпетер, а за ним і сучасні фахівці в галузі теорії технологічних змін вважали, що технологічні перетворення, як правило, свідчать про перехід до нових видів виробництв, формування сучасних галузей та випуск нових видів товарів, які користуються попитом на світових ринках.

Компенсувати негативні зміни у структурі промисловості можна було б за рахунок зростання сектору високотехнологічних послуг. І, дійсно, частка таких послуг в національній економіці останніми роками зростає. Але це зростання майже не має "міжнародного виміру" (за винятком сектору програмного забезпечення), українські компанії не виходять із своїми послугами на закордонні ринки. Це є наслідком не завжди високої якості таких послуг та роботи за "гільзовими схемами" і приводить до звуження можливості інтернаціоналізації діяльності.

Отже, можна констатувати, що в Україні, за термінологією Й. Шумпетера, відбувалися процеси "руйнації" системи, що існувала за радянських часів. Після них, на думку Й. Шумпетера, у "нормальній" економіці настає час відновлення на новій основі. На макrorівні новизна такого розвитку проявляється у прогресивних структурних змінах. Структурні зміни можна оцінити за декількома напрямками. Вони стосуються зміни форм власності, змін у структурі випуску продукції та послуг, змін у структурі експортно-імпорتنних операцій, змін у зайнятості й т.ін. більшість даних свідчать про те, що в Україні такі структурні зміни далеко не завжди мали позитивну спрямованість, адже, незважаючи на проведену приватизацію, кількість монополістів порівняно із початком 1990-х років мала тенденцію до зростання.

Вихід на траєкторію відновлення на основі розвитку нових секторів економіки неможливий без кардинального зменшення бар'єрів для розвитку приватного експортно-орієнтованого бізнесу, особливо у високотехнологічних виробництвах та наданні відповідних послуг не тільки для українських, але і для закордонних споживачів. Такий підхід потребує перегляду державних пріоритетів та "тонкого налаштування" на селективну підтримку окремих виробництв в умовах дії угод про СОТ. Проте іншого шляху для ефективного відновлення економіки після "періоду руйнації" у країні просто немає.

#### Список використаних джерел

1. Илларионов А. Бывшие союзные республики в мировой системе экономических координат / А. Илларионов // Вопросы экономики. – 1992. – № 4–6. – С. 24–36.
2. Лановий В. Макроаналіз і макропрогноз "мікрокризи" в Україні / В. Лановий // Суспільства у перехідному періоді: досвід ринкового реформування для України. Міжнародна конференція. – К., 1994. – Вип. 3. – С. 45–53.
3. Статистический Бюллетень за 1989 год и четыре года двенадцатой пятилетки. – К. : Госкомитет УССР по статистике, 1990. – 234 с.
4. Koropecyckij I. S. The Ukrainian Economy: Achievements, Problems, Challenges // I. S. Koropecyckij. – Cambridge, Massachusetts : Harvard Univ. Press, 1992. – 436 p.
5. Melnyk L. The Economic Price of Being Soviet Republic: The Case of Ukraine / L. Melnyk. – N. Y. : Ukrainian Congress Committee of America, 1977. – 20 p.
6. Nahaylo B. The New Ukraine / B. Nahaylo. – L. : The Royal Institute of International Affairs, 1992. – 47 p.
7. Schumpeter J. The Theory of Economic Development / J. Schumpeter – New Brunswick and L. : Transaction, 1997. – 357 p.
8. Simone de F. D. Ukraine's New Currency and the Unstable Rubble Currency Area / F. D. de Simone // Communist Economies and Economic Transformation. – 1994. – Vol. 6. – No. 1. – P. 99–112.

Надійшла до редколегії 26.10.12

И., Егоров д-р экон. наук, ст. науч. сотр.  
ЦИПИН имени Г.М. Доброва НАН Украины, Киев,  
Н. Линчевская, асп.  
ЦИПИН имени Г.М. Доброва НАН Украины, Киев

### ПРОЦЕССЫ "ТВОРЧЕСКОГО РАЗРУШЕНИЯ" И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В НЕЗАВИСИМОЙ УКРАИНЕ

*В работе рассмотрены процессы преобразований в украинской экономике в годы независимости в контексте шумпетерианской концепции трансформации. Показано, что исходные параметры этих процессов были оценены неверно, действия по управлению изменениями имели незавершенный и неполный характер. Это, в свою очередь, привело к серьезным негативным последствиям для экономики страны.*

*Ключевые слова: теория Й. Шумпетера, творческое разрушение, экономический кризис, экономика Украины, негативные изменения.*

I. Egorov, Doctor of Sciences (Economics), Senior Research Fellow  
National Academy of Sciences of Ukraine, G.M. Dobrov Center for Scientific and Technological Potential and Science History Studies, Kyiv,  
N. Lynchevs'ka, Doctoral Student  
National Academy of Sciences of Ukraine, G.M. Dobrov Center for Scientific and Technological Potential and Science History Studies, Kyiv

### THE PROCESSES OF "CREATIVE DESTRUCTION" AND DEVELOPMENT OF ECONOMY IN THE INDEPENDENT UKRAINE

*The paper deals with the issue of transformation processes in the Ukrainian economy in the years of independence in the context Schumpeterian concept of transformation. It is shown that initial parameters of these processes have been assessed incorrectly; practical managerial, aimed at implementation of changes, were incomplete and poorly organized. This, in turn, has led to substantial negative consequences for the national economy.*

*Keywords: theory of J. Schumpeter, creative destruction, economic crisis, Ukraine's economy, negative changes.*

УДК 330.342

Н. Гражевська, д-р екон. наук, проф.  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

## МЕХАНІЗМ САМОРОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У КОНЦЕПЦІЇ "ТВОРЧОГО РУЙНУВАННЯ" Й. ШУМПЕТЕРА

*У статті проаналізовано сучасні теоретико-методологічні підходи до дослідження еволюції економічних систем. Розкрито теоретичні здобутки Й. Шумпетера в осмисленні механізмів саморозвитку економічних систем, обґрунтовані в неортодоксальній концепції "творчого руйнування".*

*Ключові слова: нерівноважні та нелінійні економічні системи, економічна синергетика, самоорганізація та саморозвиток економічних систем.*

Посилення нестійкості суспільного розвитку стало серйозним викликом для сучасної економічної науки. Неадекватність неокласичної методології характеру соціально-економічних перетворень та успіхи міждисциплінарних досліджень, пов'язаних з інтегральним баченням складної соціально-економічної динаміки, привернули увагу вчених до неортодоксальних теорій економічного розвитку, які відкривають нові смисли в звичних поняттях і пропонують перспективний теоретико-методологічний інструментарій, придатний для дослідження ключових чинників та механізмів еволюції сучасних економічних систем.

Аналіз творів вітчизняних та зарубіжних дослідників засвідчує концептуальну розмаїтість в осмисленні проблем розвитку сучасних економічних систем. У парадигмальних межах неокласичної ортодоксії фетишизуються негативні зворотні зв'язки, що утримують систему в стаціонарному режимі та консервують її пульсацію навколо поточної рівноваги. Водночас представники неортодоксальних напрямів економічних досліджень використовують еволюційний підхід до аналізу соціально-економічного розвитку.

При цьому прибічники так званого еволюціоністського антимейнстріму пишуть про свою інтелектуальну заборгованість перед Й. Шумпетером, наголошуючи на тому, що їхній підхід у цілому правомірно назвати як "шумпетеріанським", так і "еволюційним" [4, с. 58].

Метою статті висвітлення теоретичних здобутків Й. Шумпетера в осмисленні механізмів саморозвитку економічних систем, що знайшли відображення в обґрунтованій вченим неортодоксальній концепції "творчого руйнування".

Як відомо, у сучасній науковій літературі існує декілька концепцій розвитку, що базуються на еволюційному підході. Прихильники генної концепції розкривають феномен розвитку через спрямовані зміни генофонду, властивого певній популяції, і мемофонду, який є носієм спадковості та транслюється від одного покоління до іншого через специфічні структури та канали комунікацій. Прибічники діалектичної концепції рушійною силою еволюції визнають невідповідність форми та змісту. При цьому історичний процес соціально-економічного розвитку розглядається в контексті досягнення "відповідності" продуктивних сил і виробничих відносин. В еволюційній концепції Ч. Дарвіна, рушійними силами розвитку постають внутрішньовидова і міжвидова боротьба за виживання в мінливому світі.

Важливо зауважити, що в межах традиційного еволюційного підходу поняття "розвиток" використовується економістами в розумінні, близькому до біологічного. Йдеться про широке використання аналогії між процесами економічної і біологічної еволюції, запозичення біологічних термінів та понять для пояснення економічних процесів та явищ тощо. При цьому еволюція економічних систем трактується як зміна їхніх спадкових

ознак на основі взаємодії природного або штучного добору, що реалізується в конкурентному середовищі. Водночас нелінійна динаміка і хаотичність сучасного соціально-економічного розвитку, виявлені на основі аналізу емпіричних даних, сприяли започаткуванню новітніх напрямів наукових досліджень, зокрема, економічної синергетики, засновники якої визначають еволюцію економічних систем як самочинний, нелінійний, незворотний процес нарощування їхньої складності та гетерогенності. При цьому нерівновага та нестійкість розглядаються як найважливіші джерела складної економічної динаміки; основна увага приділяється кооперативній взаємодії структурних елементів економічних систем; детермінованість та випадковість трактується як рівноправні чинники господарської еволюції; визнається конструктивна роль хаосу в розширенні спектру траєкторій господарського розвитку та заперечується принципова можливість довгострокової прогнозованості останнього" [2]. Таким чином, застосування синергетичного підходу в економічних дослідженнях дозволяє аналізувати економіку як складну систему, здатну до самоорганізації та саморозвитку, виходячи з того, що "всі еволюційні процеси, зокрема економічні, є нелінійними. Світ лінійних структур залишився в минулому як світ абстрактних спрощених ідей з пройденого етапу людського пізнання навколишньої дійсності" [5, с. 65].

У цьому контексті заслуговують на увагу основоположні ідеї неортодоксальної теорії економічного розвитку Й. Шумпетера, який першим звернув увагу на те, що господарська динаміка носить складний еволюційний характер. На противагу неокласикам, які трактували господарську динаміку як постійне повернення економіки до "ідеального" стану стаціонарної рівноваги, Й. Шумпетер акцентував увагу на глибинних причинах і механізмах саморозвитку економічних систем. Учений звертав увагу на те, що "економічне життя змінюється; воно змінюється частіше через зміни в умовах, до яких воно прагне адаптуватися. Але це не єдиний тип економічної зміни. Існує інший тип, який неможливо пояснити впливом зовнішніх показників, який виростає зсередини системи, й цей різновид спричиняє стільки важливих економічних явищ, що заслуговує на окрему теорію" [3, с. 74].

Обґрунтовуючи концепцію "творчого руйнування" економічних систем вчений писав про те, що дослідники зазвичай вбачають проблему в тому, щоб виявити як капіталізм функціонує в межах існуючих структур, тоді як дійсна проблема полягає в тому, як він створює й руйнує ці структури, тобто "як економічна система продукує ту силу, що безперервно її змінює" [3].

Пов'язуючи розвиток економічних систем зі "спонтанними й дискретними змінами в шляхах перебігу економічної життєдіяльності суспільства", їхніми стрибкоподібними переходами до якісно нового стану, Й. Шумпетер наголошував на тому, що капіталізм за своєю сутністю "є формою або методом економічних

змін, він ніколи не буває і не може бути стаціонарним станом. Еволюційний характер капіталістичного процесу пояснюється не тільки тим, що економічне життя протікає в мінливому соціальному та природному середовищі, що змінює тим самим параметри, за яких відбуваються економічні дії. Цей факт дуже важливий, і ці зміни (війни, революції тощо) часто впливають на зміни в економіці, але не є першоджерелами цих змін". Основний імпульс, який породжує складну соціально-економічну динаміку йде від кластерів нових виробничих комбінацій, які сприяють "економічним мутаціям", що "безперервно революціонізують економічну структуру зсередини, руйнуючи стару структуру і створюючи нову". Саме впровадження інновацій породжує так званий "вихор творчого руйнування", що підриває рівновагу економічної системи, сприяє "розчищенню інституційного сухоостю", породжуючи небувалий динамізм економічного розвитку [3; 7].

Важливо зазначити, що Й. Шумпетер визначав кризу та депресію як необхідне середовище для "запуску" механізму реорганізації структури економічної системи шляхом колективної взаємодії новаторів – підприємців, діяльність яких передбачає "великий надлишок сил понад щоденну потребу". При цьому в якості "невіддільного від розвитку поняття, яке не має аналога в установленому економічному кругообігу" вчений розглядав капітал, трактуючи його як "процес, метод здійснення нових комбінацій", за допомогою якого "капіталістичну систему змушують переходити на нові рейки". У контексті проблеми, що досліджується, важливим є висновок дослідника про непрогнозованість саморозвитку економічних систем. Виходячи з того, що "стрибокподібні зміни йдуть урозріз з поширеним розумінням розвитку як "закономірних" і, у тому чи іншому сенсі, передбачуваних і безперервних змін, кожний наступний етап яких стає зрозумілим тільки будучи заснованим на попередньому", вчений зробив два важливих висновки, а саме:

1) оцінювати результати еволюційного розвитку можна лише в довгостроковій перспективі, оскільки економічна система, яка "повністю використовує всі свої можливості для отримання найкращого результату в кожен даний момент часу, може в довгостроковому ас-

пекті поступитися системі, яка не робить цього ніколи, оскільки короткострокові переваги можуть обернутися довгостроковими слабкостями";

2) оскільки "ми маємо справу з процесом органічним", поведінку того чи іншого підприємства слід оцінювати тільки на тлі загального процесу, в контексті породженої ним ситуації та з'ясування його ролі в постійному потоці "творчого руйнування" [7, с. 460–461].

Розроблений Й. Шумпетером новаторський теоретико-методологічний підхід до аналізу господарської динаміки дає змогу більш глибоко осягнути проблеми саморозвитку сучасних економічних систем. Обґрунтована вченим концепція їхнього "творчого руйнування" співзвучна синергетичному підходу до трактування складної соціально-економічної еволюції. Вивчення та творче засвоєння ідей Й. Шумпетера збагачує наші можливості у сфері пізнання та конструктивної зміни нової господарської реальності.

#### Список використаних джерел

1. Базилевич В. Д. Інновация, смысл и назначение в экономической теории / В. Д. Базилевич // Философия хозяйства. – 2008. – № 3. – С. 71–74.
2. Гражевська Н. І. Теорія економічного розвитку Й. Шумпетера в контексті синергетичної парадигми / Н. І. Гражевська // Науковий вісник Чернівецького національного університету : зб. наук. праць. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т., 2011. – Вип. 579–580. Економіка. – С. 19–23.
3. Йозеф А. Шумпетер. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Шумпетер Й. А.; [пер. з англ. В. Старка]. – К.: Видавничий дім "Києво-Могилянська академія", 2011. – 242 с.
4. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М.: ЗАО "Финстатинформ", 2000. – 536 с.
5. Садченко К. В. Законы экономической эволюции / К. В. Садченко. – М.: Дело и Сервис, 2007. – 272 с.
6. Хакен Г. Синергетика. Иерархия неустойчивости в самоорганизующихся системах и устройствах / Г. Хакен. – М.: Наука, 1989. – 423 с.
7. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия // Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер; [предисл. В. С. Автономова; пер. с нем. В. С. Автономова, М. С. Любского, А. Ю. Чепуренко; пер. с англ. В. С. Автономова, Ю. В. Автономова, Л. А. Громовой, К. Б. Козловой, Е. И. Николаенко, И. М. Осадчей, И. С. Семеновки, Э. Г. Соловьева]. – М.: Эксмо, 2008. – 864 с.

Надійшла до редколегії 23.10.12

Н. Гражевская, д-р экон. наук, проф.  
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев

### МЕХАНИЗМ САМОРАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В КОНЦЕПЦИИ "СОЗИДАТЕЛЬНОГО РАЗРУШЕНИЯ" Й. ШУМПЕТЕРА

*В статье проанализированы современные теоретико-методологические подходы к исследованию эволюции экономических систем. Раскрыты теоретические достижения Й. Шумпетера в осмыслении механизмов саморазвития экономических систем, обоснованные в неортодоксальной концепции "созидательного разрушения".*

*Ключевые слова: неравновесные и нелинейные экономические системы, экономическая синергетика, самоорганизация и саморазвитие экономических систем.*

N. Grazhevska, Doctor of Sciences (Economics), Prof.  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

### THE MECHANISM ECONOMIC SYSTEMS SELF-DEVELOPMENT IN THE CONCEPT OF "CREATIVE DESTRUCTION" BY J. SCHUMPETER

*The article highlights current theoretical and methodological approaches to the study of the evolution of economic systems. The author reveals theoretical achievements of J. Schumpeter in understanding the mechanisms of self-development of economic systems that are justified in an unorthodox concept of "creative destruction."*

*Keywords: nonequilibrium and nonlinear economic systems, economic synergetics, self-organization and self-development of economic systems.*

УДК 330.341

О. Жилінська, канд. екон. наук, доц.  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

## ДЕРЖАВА ЯК АКТИВІЗАТОР РОЗВИТКУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*Систематизовано сучасні механізми та інструменти державного регулювання розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності з позицій подолання ринкових невдач у цих сферах економіки.*

*Ключові слова: науково-технічна діяльність, дослідження і розробки, інноваційна діяльність, ринкові невдачі, інструменти впливу держави на розвиток науково-технічної та інноваційної діяльності, державне фінансування, державне стимулювання.*

Науково-технічна діяльність, що охоплює такі складові як дослідження і розробки (ДіР), підготовку наукових кадрів і надання науково-технічних послуг, постала як вид економічної діяльності у процесі тривалої еволюції, упродовж якої генеровані нею ідеальні блага (наукові і технічні знання та науково-технічна інформація) трансформувалися від соціокультурних до економічних феноменів і набули широкомасштабного залучення до господарських процесів через інноваційну діяльність. Як ідеальні блага наукові і технічні знання та науково-технічна інформація відносяться до чистих суспільних благ і квазісуспільних благ, для генерування яких суб'єктами господарювання ринковий механізм не створює належної системи стимулів, такі стимули має компенсувати держава.

У науковій літературі, насамперед у рамках неокейнсіанського напрямку, теоретичне обґрунтування активних дій держави щодо розвитку різних видів економічної діяльності (електроенергетики, освіти, охорони здоров'я чи національної оборони) полягає у виявленні невдач ринку, за яких не відбувається парето-ефективного розподілу ресурсів. Серед ринкових невдач Дж. Стігліц виділив неефективність конкуренції; товари суспільного споживання; екстерналії; неповні ринки; недостовірність інформації; безробіття, інфляція та дисбаланс [11; с. 103–113]. У наукових публікаціях з проблематики державного регулювання науково-технічної та інноваційної сфер найчастіше згадується така ринкова невдача як товари суспільного споживання у випадку з фундаментальними дослідженнями (ФД) як складовою ДіР (зокрема, [8], [9], [10], [11]). За результатами наукових досліджень автора, що висвітлені у наукових статтях [5], [6], з'ясовано, що у сферах науково-технічної та інноваційної діяльності в умовах розвиненої ринкової економіки наявні всі відмови ринку.

Ринкові дисфункції об'єктивно зумовлюють зниження мотивації та звуження ресурсної бази для провадження економічними агентами науково-технічної та інноваційної діяльності у суспільно необхідних розмірах, а також наявність значних бар'єрів щодо поєднання ресурсів на системній основі і низку обмежень у взаємодії суб'єктів цих видів діяльності й інших економічних агентів задля спільного акумулювання ресурсів у необхідних розмірах. Це негативно позначається як на пропозиції нових наукових і технічних знань та їх уречевленні у наукоємній продукції, так і попиті на ці економічні блага, а також актуалізує вироблення сукупності тих інструментів державного впливу, завдяки яким держава спроможна подолати ринкові невдачі. Такий прикладний аспект проблеми відмічено Дж. Стігліцем: "коли невдача ринку вже визначена, для розв'язання проблеми потрібен цілий комплекс державних заходів" [11; с. 297]. За період, відколи науково-технічна та інноваційна діяльність увійшли до кола об'єктів державного регулювання, у практиці провідних країн світу вироблено чимало різноманітних інструментів державного

впливу, систематизацію яких доцільно здійснювати у контексті їх спрямованості на подолання відповідних невдач ринку у цих сферах діяльності.

Метою статті є формування теоретичних підходів до систематизації механізмів і інструментів впливу держави на розвиток науково-технічної та інноваційної діяльності, що вироблені і знаходять широке застосування у практиці державного регулювання науково-технічної та інноваційної сфер економіки у розвинених країнах світу, у контексті їх спрямованості на подолання ринкових невдач.

Протидія ринковим невдачам у науково-технічній та інноваційній сферах економіки здійснюється державою через формування і реалізацію двох механізмів: державного фінансування, що уможливорює організацію науково-технічної діяльності у державному секторі та державне виробництво наукових і технічних знань як суспільних благ, та державного стимулювання, завдяки якому заохочується науково-технічна та інноваційна діяльність суб'єктів господарювання підприємницького сектору. Державне фінансування науково-технічної діяльності – це механізм, завдяки якому держава реалізує функцію суспільного спонсорства через різноманітні інструменти централізованого фінансування (інституційне й конкурентне фінансування державного виробництва чистих суспільних благ, конкурентне фінансування виробництва квазісуспільних благ у підприємницькому секторі, преміювання, гранти, держзамовлення), які надають змогу забезпечити ресурсами (фінансовими, матеріальними, людськими) або суттєво їх розширити для суб'єктів державного сектору ДіР і недержавних дослідницьких організацій (ДіР-лабораторій промислових підприємств, університетів, неприбуткових організацій тощо). Механізм державного стимулювання спрямований на нарощення зусиль й акумулювання ресурсів для розширення науково-технічної та інноваційної діяльності всіма суб'єктами господарювання – як державного, так і підприємницького сектору та сектору вищої освіти, що реалізується через податкове стимулювання, амортизаційну підтримку, пільгове кредитування та гарантування позик, і не передбачає безпосередніх фінансових потоків між державними інституціями та суб'єктами господарювання. У практиці державного регулювання країн з розвиненою ринковою економікою у межах цих двох механізмів вироблено значний арсенал інструментів впливу держави на розвиток науково-технічної й інноваційної діяльності, їх систематизацію за спрямуванням на подолання ринкових невдач подано у табл. 1

**Таблиця 1. Систематизація механізмів та інструментів державного впливу на подолання ринкових невдач у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності у практиці країн світу\***

<b>ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ</b>		<b>ДЕРЖАВНЕ СТИМУЛЮВАННЯ</b>
<b>НЕЕФЕКТИВНІСТЬ КОНКУРЕНЦІЇ У СФЕРАХ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>– пряме фінансування партнерств між промисловими корпораціями, університетами, державними лабораторіями у проведенні фундаментальних досліджень;</li> <li>– бюджетні і небюджетні цільові фонди, які здійснюють конкурсний розподіл грантів, довгострокове кредитування, фінансування цільових програм підтримки співпраці наукових організацій у міждисциплінарних дослідженнях, кооперації університетів, дослідницьких установ і бізнесу;</li> <li>– рольова участь держави у фінансуванні науково-технічних програм через інституціоналізацію кооперації у формі державно-приватних партнерств (технологічні партнерства, консорціуми, дослідницькі центри, інноваційні альянси, кластери, полюси конкурентоспроможності);</li> <li>– державне фінансування об'єктів інноваційної інфраструктури;</li> <li>– державні цільові програми заохочення партнерства між бізнесом і дослідницьким сектором, розвитку кластерів.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– стимулювання міжнародної діяльності спеціалізованих підприємств;</li> <li>– створення мережі інноваційних центрів за кордоном;</li> <li>– міжурядові двосторонні угоди між країнами щодо уникнення подвійного оподаткування ліцензійних платежів по ліцензійних угодах з нерезидентами;</li> <li>– державна підтримка іноземного патентування;</li> <li>– заохочення приватних інвестицій у полюси конкурентоспроможності з посиленням міжнародного науково-технічного співробітництва з метою виходу на міжнародні ринки.</li> </ul>	
<b>ТОВАРИ СУСПІЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>– пряме державне фінансування ФД у державному секторі (інституційне та конкурентне через державні цільові програми);</li> <li>– надання грантів для проведення ДіР дослідниками, дослідницьких проектів державних лабораторій, промислових підприємств, у т.ч. МСП, університетів, проектів у межах кластерів та ін.;</li> <li>– державне замовлення на ДіР, виробництво наукоємної продукції у приватному секторі, університетах;</li> <li>– державні премії дослідникам, інноваційним інституціям.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– податкові пільги при амортизаційних відрахуваннях (прискорена амортизація для основних засобів у ДіР);</li> <li>– звільнення від сплати податку;</li> <li>– зменшення податку на доходи і виплат на соціальне страхування дослідників;</li> <li>– податковий кредит.</li> </ul>	
<b>ЕКСТЕРНАЛІЇ</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>– дотації і субсидії на проекти промислових ДіР, у т.ч. для МСП;</li> <li>– державне фінансування об'єктів інноваційної інфраструктури;</li> <li>– рольове державне фінансування витрат підприємств у сфері ІВ щодо патентування закордоном;</li> <li>– державне фінансування освіти.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– податкові пільги для підприємств у складі інноваційної інфраструктури;</li> <li>– податкові пільги підприємствам у комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності;</li> <li>– державна підтримка при виході інноваційних компаній на зовнішні ринки.</li> </ul>	
<b>НЕПОВНІ РИНКИ</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>– державне замовлення;</li> <li>– субвенції і субсидії для МСП, які реалізують інноваційні проекти, а також для нових інноваційних підприємств, зокрема старт-апів;</li> <li>– спільне державне кредитування через спеціалізовані фонди чи фінансові установи, державні кредити МСП;</li> <li>– державні прямі інвестиції у венчурні фонди, у т.ч. створення «фонду фондів»;</li> <li>– довгострокові пільгові кредити чи безвідплатні кредити венчурним фондам;</li> <li>– гранти та інноваційні ваучери МСП.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– гарантування банківських позик щодо кредитів для інноваційних проектів, а також для МСП, державна система страхування кредитів;</li> <li>– гарантування вкладень у венчурний капітал – гарантування частини втрат венчурних інвестицій з високим ступенем ризику;</li> <li>– законодавче розширення кола венчурних інвесторів через надання прав таким інститутам як пенсійні фонди і страхові компанії трансформувати фінансові ресурси у венчурний капітал;</li> <li>– податкові стимули (зменшення податків на доходи від акцій венчурних фондів чи компаній, податковий кредит, зменшення ставки податку на прибуток венчурних фірм та ін.)</li> </ul>	
<b>НЕДОСТОВІРНІСТЬ ІНФОРМАЦІЇ</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>– прогнозування і моніторинг напрямів науково-технічного та інноваційного розвитку, вибір пріоритетних напрямів ДіР через створення різних рад при урядових установах;</li> <li>– державні програми активізації технологічного трансферу, створення мережі об'єктів інноваційної інфраструктури;</li> <li>– державні програми підготовки підприємців, консультування, поширення інформації про проекти і потенційних інвесторів.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– надання консультаційних та інформаційних послуг спеціалізованими компаніями, бюджетними і позабюджетними фондами, що здійснюють кредитування суб'єктів ДіР.</li> </ul>	
<b>БЕЗРОБІТТЯ, ІНФЛЯЦІЯ, ДИСБАЛАНС</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>– державна підтримка підготовки висококваліфікованих кадрів.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– податкові пільги при створенні нових робочих місць, у підготовці висококваліфікованих кадрів, а також для дослідників.</li> </ul>	

\* Розроблено автором з використанням матеріалів [1], [2], [3], [7], [9], [10].

На поч. XXI ст. у більшості розвинених країн світу держава – це важливе джерело фінансування науково-технічної діяльності, але упродовж двох останніх десятиліть вона відіграє другорядне значення: частка державного фінансування у сукупних витратах на ДіР становить менше 1/3 (для США, Великої Британії, Німеччини, Канади), в Японії – лише 1/6, у Франції й Австралії держава фінансує до 40 % витрат на ДіР (табл. 2). Навіть у виробництві такого суспільного блага як фундаментальні дослідження (ФД) держава все більше виступає як спонсор, а не як виробник цих благ, фінансуючи ФД здебільшого у секторі вищої освіти. Державне фінансування ДіР у секторі вищої освіти здійснюється за двома типами: інституційним і проектним. При цьому держава забезпечує лише рольове фінансування витрат на різні види науково-технічної та інноваційної дія-

льності, і все більше створює стимули для підприємницького сектору у нарощенні ними власних витрат на ДіР та особливо – у спільних ДіР з університетами, прискорення процесів уречевлення нових наукових і технічних знань у наукоємній продукції, а також комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності і трансформації отриманих квазірентних доходів задля подальшого нарощення витрат на ДіР. Новітні тенденції податкового стимулювання стосуються різноманітних форм підтримки участі у цих процесах фінансових інституцій – інвестиційних посередників (венчурні фонди, інвестиційні компанії, страхові компанії, пенсійні фонди), які через ринки венчурного капіталу розширюють доступ до інвестиційних ресурсів суб'єктів науково-технічної та інноваційної діяльності. Нині податкові преференції охоплюють не лише прибуток, ним усе частіше стають обся-

ги витрат підприємства на науковий персонал (фонд оплати праці наукових працівників і соціальні виплати),

або ж стосуються дослідників, це індивідуальний, а не колективний рівень суб'єктів ДіР.

Таблиця 2. Державне фінансування і податкове стимулювання ДіР у країнах світу\*

Країна	США	Китай	Японія	Німеччина	КНДР	Франція	Велика Британія	Канада	Італія	Австралія	Норвегія	Фінляндія	Португалія	Бельгія	Ірландія
<b>Рік або період</b>															
<b>Наукоємність ВВП, %</b>															
1999	2,64	0,76	3,02	2,40	2,17	2,16	1,82	1,80	1,02	1,47	1,64	3,17	0,69	1,94	1,18
2009	2,79	1,7	3,33	2,78	3,36	2,21	1,85	1,92	1,27	2,21	1,76	3,96	1,66	1,96	1,79
<b>Державні витрати на ДіР, % ВВП</b>															
2007	1,02	0,42	0,7	0,76	0,84	0,76	0,73	0,6	0,61	0,85	0,71	0,96	0,78	0,6	0,52
<b>Частка державного сектору у проведенні загальнонаціональних ФД, %</b>															
2009	14,7	44,5	15,9	...	18,04	16,13	33,1	...	13,3	18,4	15,7	...	6,2	...	3,0
<b>Державні витрати на освіту, % ВВП</b>															
2006-2009	16,2	4,6	8,3	11,3	6,5	11,7	9,3	10,9	9,5	8,5	9,7	9,7	11,3	11,8	9,7
<b>Витрати підприємницького сектору на ДіР, % ВВП</b>															
1999	1,96	0,38	2,14	1,67	1,55	1,36	1,22	1,06	0,50	0,52	0,92	2,16	0,16	1,39	0,87
2009	2,02	1,25	2,53	1,88	2,53	1,37	1,12	1,00	0,65	1,35	0,91	2,83	0,77	1,32	1,17
<b>Витрати вищої освіти на ДіР, % ВВП</b>															
1999	0,30	0,07	0,45	0,39	0,26	0,37	0,36	0,52	0,32	0,39	0,47	0,63	0,27	0,41	0,24
2009	0,36	0,14	0,45	0,49	0,37	0,45	0,52	0,72	0,40	0,54	0,56	0,75	0,59	0,46	0,52
<b>Співвідношення інституційного та проектного типів державного фінансування ДіР у секторі вищої освіти, %</b>															
2008	...	...	...	90:10	18:82	...	...	55:45	...	47:53	63:37	...	...	36:64	50:50
<b>Частка сектору вищої освіти у проведенні загальнонаціональних ФД, %</b>															
2009	56,2	53,8	41,0	...	25,6	66,7	21,3	...	66,3	59,0	72,7	...	71,0	...	79,0
<b>Податкове стимулювання ДіР, % ВВП</b>															
2009	0,05	...	0,12	...	0,19	0,08	0,06	0,22	...	0,06	0,04	...	0,07	0,12	0,09
<b>Податкова компенсація для малих і середніх підприємств (МСП), дол. США</b>															
2008	0,066	0,138	0,159	-0,020	0,158	0,425	0,179	0,326	0,117	0,117	0,231	-0,008	0,281	0,089	0,109
<b>Податкова компенсація для великих підприємств, дол. США</b>															
2008	0,066	0,138	0,116	-0,020	0,180	0,425	0,105	0,180	0,117	0,117	0,206	-0,008	0,281	0,089	0,109
<b>Частка МСП у загальній кількості компаній, що здійснюють ДіР, %</b>															
2009	15,4	...	6,3	10,6	25,0	54,4	21,1	38,5	21,8	30,9	50,5	18,5	37,3	37,0	46,5
<b>Динаміка податкових пільг на один долар США, для МСП</b>															
1999-2008	0,00	...	0,10	0,02	0,00	0,34	0,07	0,00	-0,33	0,01	0,25	0,00	0,13	0,10	0,05
<b>Динаміка податкових пільг на один долар США, для великих підприємств</b>															
1999-2008	0,00	...	0,10	0,02	0,05	0,34	0,11	0,01	0,14	0,01	0,22	0,00	0,13	0,10	0,05
<b>Дослідники у державному секторі ДіР, на 10 тис. зайнятих осіб</b>															
2007-2008	...	2,8	5,2	12,2	6,6	50,2	2,8	52,0	6,7	7,6	48,6	96,3	6,7	6,4	2,9
<b>Дослідники у підприємницькому секторі ДіР, на 10 тис. зайнятих осіб</b>															
2007-2008	76,2	9,1	77,8	44,6	77,6	26,7	27,2	28,4	15,4	24,7	35,2	50,1	21,6	39,3	40,4
<b>Дослідники у секторі вищої освіти, на 10 тис. зайнятих осіб</b>															
2007-2008	...	2,9	19,7	20,5	14,7	10,6	50,9	5,1	17,3	48,9	17,1	18,4	55,9	37,5	33,9
<b>Дослідники у підприємницькому секторі ДіР, на 10 тис. зайнятих осіб у промисловості</b>															
1999	101,1	...	93,8	52,2	36,6	45,5	41,0	50,1	15,5	22,1	63,6	108,3	4,9	56,0	40,6
2007-2009	104,8	...	112,0	60,6	90,8	71,6	36,8	66,2	20,6	31,3	75,3	138,0	26,4	56,9	53,3
<b>Венчурний капітал, % ВВП</b>															
2009	0,09	...	...	0,03	0,03	0,05	0,05	0,03	0,004	0,058	0,06	0,07	0,02	0,07	0,07

\* Складено автором за матеріалами [4; с. 127-165], [12], [13], [14], [15], [16], "..." – дані не доступні.

Аналіз даних табл. 2 надає змогу сформулювати висновки про випереджальну динаміку витрат на ДіР підприємницького сектору у 1999-2009 рр. порівняно з динамікою наукоємності ВВП, що свідчить про перетворення цього сектору на головне джерело акумулювання витрат на ДіР. Через системне застосування різноманітних інструментів державного стимулювання науково-технічної й інноваційної діяльності (як бізнесу та інвестиційних посередників, так і дослідників та неінституційних венчурних інвесторів) підприємницький сектор за показником витрат на ДіР у % ВВП перевищує державні витрати у більшості країн світу (табл. 2). У підприємницькому секторі країн-лідерів витрат на ДіР (США, Японія, Китай, які формують майже 70 % світового бюджету на ДіР) досягнуто найвищої концентрації дослідників у розрахунку на 10 тис. зайнятих порівняно з державним сектором чи сектором вищої освіти: в Австралії та Канаді таке перевищення становить майже два рази, у США – два рази, у Німеччині – майже 2,5 рази, у Китаї,

КНДР, Фінляндії – три рази, в Японії – 3,5 рази. На підприємницький сектор у 2009 р., як свідчить статистика ОЕСР, припадало 2/3 сукупних витрат на ДіР, а в окремих з них витрати досягли і перевищили 3/4 сукупних витрат на ДіР (Ізраїль – 80 %, Японія – 76 %, Корея – 75,4 %, Швейцарія – 73,5 %, Китай – 73,2 %, США – 72,6 %, Фінляндія – 71,4 %, Австрія – 70,6 %, Швеція – 70,4 %), лише у Польщі та Греції частка підприємницького сектору становила 28,5 % [16]. У середньому за країнами ОЕСР у 2010 р. частка витрат бізнесу на ДіР складає 1,62 % ВВП, у США – 2,02 % ВВП. У 1999-2009 рр. у Китаї наукоємність ВВП зросла удвічі, а витрати на ДіР підприємницького сектору – у 4 рази, в Австралії – в 1,5 та у три рази відповідно, у Португалії – у 2,4 рази та в 5 разів відповідно. Про нарощення витрат на ДіР у підприємницькому секторі свідчить зростання на 25-40 % кількості дослідників підприємницького сектору ДіР у розрахунку на 10 тис. зайнятих у про-

мисловості у 1999–2009 рр., у Кореї цей показник збільшився у 2,5 рази, а в Португалії – у 5 разів.

Акумулявання витрат на ДіР підприємницьким сектором уможливило податкове стимулювання: у 2009 р. у Канаді податкові пільги становили 0,22 % ВВП, у Кореї – 0,19 % ВВП, в Японії – 0,19 % ВВП, у Франції, Великій Британії та США цей відсоток менший – від 0,05 до 0,08 % ВВП, але з урахуванням обсягів ВВП це потужне джерело розширення внутрішніх витрат на ДіР підприємств. У 2008 р. 21 країна ОЕСР запровадила податкові пільги на ДіР (у 1995 р. – лише 12 країн), нині їх активно застосовують країни, що розвиваються (Бразилія, Індія, ПАР) [13]. Законодавство 18 з 27 держав-членів ЄС містить податкові стимули з проведення ДіР [7, с. 29]. Насамперед це стосується МСП, у країнах, де частка МСП у виконанні ДіР найвища (Франція – 54,4 %, Норвегія – 50,5 %, Ірландія – 40,4 %, Канада – 38,5 %, Португалія – 37,3 %), найвищі як пільгові компенсації, так і їх динаміка у 1999–2008 рр. За шість років після запровадження у Великій Британії з 2000 р. податкових пільг для МСП (додаткове 50 % зниження податків на доходи, які витрачаються на ДіР) підприємницький сектор отримав 2,3 млрд фунтів стерлінгів [2, с. 38]. Водночас податкове стимулювання поширюється – інвестиційних посередників – як інституційних (венчурні фонди, інвестиційні компанії, венчурні компанії), так і не інституційних – бізнес-янголів. Серед інструментів державного стимулювання підкреслимо також різноманітні знижки, страхування ризиків приватного сектору, особливо венчурного фінансування, заохочення компаній, що спільно з державними лабораторіями фінансують ДіР у межах державно-приватних партнерств, при постійному вдосконаленні механізмів державного фінансування.

Запропонований у статті підхід до систематизації інструментів впливу держави на розвиток науково-технічної та інноваційної діяльності у контексті їх спрямованості на подолання ринкових невдач надає змогу зробити наступне узагальнення: системний характер дії всього спектру ринкових невдач у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності може бути подоланий через системне формування державою відповідних механізмів державного фінансування і державного стимулювання; через поєднання обох механізмів із комплексним застосуванням цілого спектру інструментів, завдяки яким долаються ринкові невдачі у науково-технічній та інноваційній сферах економіки, держава постає не лише як виробник суспільних благ у науково-технічній сфері, але як спонсор та активізатор розвитку науково-технічної й інноваційної діяльності у країні; акценти у фінансуванні витрат на ДіР змінюються від розуміння держави як джерела фінансування до каталізатора фінансових ресурсів та їх трансформації в інвестиції, що спрямовуються у сферу ДіР підприємницьким сектором у тісній кооперації із сектором вищої освіти за

участю інвестиційних посередників, довгостроковий характер нарощення їх витрат на ДіР забезпечує механізм державного стимулювання, що поєднує податкове стимулювання, амортизаційну підтримку, пільгове кредитування та гарантування позик; відтак головним джерелом акумулявання витрат на ДіР у країнах з розвинутою ринковою економікою став підприємницький сектор, що підтверджує випереджальна динаміка витрат на ДіР цього сектору у 1999–2009 рр. порівняно з динамікою наукоємності ВВП у більшості країн ОЕСР, а також досягнута концентрація дослідників.

#### Список використаних джерел

1. Авігдор Г. Законодавство держав-членів ЄС у сфері інноваційної діяльності / Габріель Авігдор / Інноваційна політика та законодавство в Європейському Союзі та Україні: формування, досвід, напрямки наближення (XXIV Київ-й міжнар. симпозиум з наукознавства та науково-технол. прогнозування): матеріали Міжнар. симпозиуму. – К.: Фенікс, 2011. – С. 298–348.
2. Витримки з аналітичної роботи Проекту "Ключові особливості інноваційної політики як основи для розробки заходів з посилення інновацій, що сприятимуть наближенню України до конкурентоспроможної економіки знань – порівняння ЄС та України" / за ред. Г. Румпф, Дж. Строгілопулоса, І. Єгорова. – К.: Фенікс, 2011. – 99 с.
3. Емельянов Ю. С. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: зарубежный и российский опыт / Ю. С. Емельянов. – М.: КД "ЛИБРОКОМ", 2012. – 256 с.
4. Доклад о человеческом развитии 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех / [пер. с англ.; ПРООН]. – М.: Изд-во "Весь мир", 2011. – 188 с.
5. Жилінська О. Державні механізми подолання дисфункції ринку у науково-технічній сфері / О. Жилінська // Формування ринкової економіки в Україні: [зб. наук. праць]. – Львів: Львів-й нац. ун-т ім. І. Франка, 2012. – Вип. 26. – Т. 1. – С. 194–204.
6. Жилінська О. І. Пільгове оподаткування витрат на дослідження і розробки: теоретичні та практичні аспекти / О. І. Жилінська, Д. В. Чеберкус // Фінанси України. – 2007. – № 12. – С. 60–73.
7. Законодавче регулювання інноваційної діяльності в Європейському Союзі та державах-членах ЄС / за ред. Г. Авігдора, Ю. Капіці. – К.: Фенікс, 2011. – 704 с.
8. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: учеб. / под ред. А. А. Аузана. – [2-е изд.]. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 447 с.
9. Ленчук Е. Б. Инвестиционные аспекты инновационного роста: Мировой опыт и российские перспективы / Е. Б. Ленчук, Г. А. Власкин. – М.: КД "ЛИБРОКОМ", 2009. – 288 с.
10. Научная политика: глобальный контекст и российская практика / [Л. М. Гохберг и др.]. – М.: ИД Высшей школы экономики, 2011. – 308 с.
11. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора / Дж. Е. Стігліц; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільського]. – К., 1998. – 854 с.
12. European Communities, Raising of EU R&D Intensity, Improving the Effectiveness of Public Support Mechanism for Private Sector Research and Development: Fiscal Measures, 2003.
13. OECD iLibrary: Statistics [Electronic source]. – Access mode to a resource: <http://www.oecd-ilibrary.org>.
14. OECD Main Science&Technological Indicators 2010 [Electronic source]. – Access mode to a resource: <http://www.oecd.org>.
15. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2009 [Electronic source]. – Access mode to a resource: <http://www.dx.doi.org>.
16. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011 [Electronic source]. – Access mode to a resource: <http://www.dx.doi.org>.
17. Tax treatment of R&D / OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2009 [Electronic source]. – Access mode to a resource: <http://www.dx.doi.org>.

Надійшла до редколегії 23.11.12

О. Жилинская, канд. экон. наук, доц.  
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев

### ГОСУДАРСТВО КАК АКТИВИЗАТОР РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Систематизированы современные механизмы и инструменты государственного регулирования развития научно-технической и инновационной деятельности в контексте преодоления рыночных дисфункций в этих сферах экономики.*

*Ключевые слова: научно-техническая деятельность, исследование и разработки, инновационная деятельность, провалы рынка, инструменты влияния государства на развитие научно-технической и инновационной деятельности, государственное финансирование, государственное стимулирование.*

O. Zhylynska, PhD, Associate Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

### A STATE AS AN ACTIVATOR OF SCIENTIFIC, TECHNICAL AND INNOVATION ACTIVITIES

*Modern mechanisms and instruments of state regulation of science, technology and innovation are systematized from the point of view of market failures overcoming in these areas of the economy.*

*Keywords: scientific and technical activities, research and development, innovation, market failure, the instruments of state influence on the development of scientific, technical and innovation activities, public financing, government incentives.*



JEL Classification: 011

J. Martinavičius, Dr, Dean of the Faculty of Economics  
Vilnius University, Lithuania**NATIONAL WEALTH ASSESSMENT AND UTILIZATION IN TRANSITION ECONOMIES**

*The economy's power and capacities could be measured using different methodologies and numerous macroindicators. The national wealth definition provides an opportunity to reveal not only accumulated resources, but also exposes a real potential of the country and the path for sustainable development. Wealth measurements for transition countries could show the long term development rationality, comparing national wealth structure and its components for different countries. The two methodologies – National Accounts System and World Bank Measuring of wealth, and the obtained comparison results are discussed in the paper.*

**Keywords:** national wealth, assets, assessment, World Bank, system of National Accounts methodology, transition countries.

It can be stated that the category of wealth is the cornerstone of economic theory, which has been proved by the development of economic science. It should be mentioned that as early as 400BC the Greek philosopher Aristotle, having identified the aspects of practical philosophy and considering the state as a form of coexistence, discussed the categories of value, price, money and defined economics as the science of wealth.

It is generally accepted that the fundamentals of the economic science were formed in the works by Francois Quesnay and Adam Smith. The former, being a representative of Physiocratic school and considered as the pioneer of macroeconomic modelling provided the following brief description of wealth in the epigraph of his work "Economic Table": "Poor farmers – poor country, poor country – poor King". The attitude to the economic science and wealth of the latter, who is considered to be the founder of the classical school of economists in England, was expressed in his capital investigation using expression "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations".

It should be remembered that one of the first researchers who started to investigate the origin of wealth and its significance to the human society was the philosopher Thomas Hobbes (16th century) who proved that the strict rule of the King ensures social order and economic progress. Adam Smith (18th century), moral and political philosopher, later granted the title of the pioneer of economics for putting forward the idea of the market forces creating national wealth and controlled by the "invisible hand". Another researcher to be mentioned was Karl Marx (19th c.), as Marxist theory emphasises the total critique of the Capitalist society for making use of its wealth. While studying issues of sociology, philosophy, politics and economics, he pointed out the idea of emergence of the surplus value and its just use, when the society itself has to take over and manage the public assets created. The list of classics could be completed by Max Weber (19–20 th c.) who associated nation's wealth with the rational organisation of the bureaucratic / administrative system.

While structuring the category of wealth, it should be admitted that, according to the above mentioned classics, the national wealth was identified not only with its economic aspects, especially distinctive is the understanding of wealth as a public/social good. In the modern concept while defining national wealth the following aspects are distinguished:

a) Economic – wealth, national assets are understood as pure value of the assets held by individuals, households and nation.

b) Sociological – wealth is a means of maintaining inequality passed on from generation to generation. Wealth distribution and redistribution mechanisms, interests of individual classes, their alignment, assessment of inequality and social justice issues are all important here.

c) The concept of natural capital – economic wealth / capital, its extension and addition of elements of the natural environment, natural ecosystems and their maintenance being regarded as a value.

d) The value of wealth as a part of good functioning in a more complex system. Here the assets held are associated with the development of ecological system (ecological economics – [10]), regional development (bioregionalism – [17]), or even ethical aspects of planning and managing natural resources (ecological stewardship).

The economic importance of national wealth was realized quite long ago, when in the era of frequent military conflicts a need arose to assess the countries' resources and economic potential. In the history of national wealth assessment the first results recorded were known in 1664 in Britain, 1789 in France and 1805 in the USA. Since 1853 the issues of methodology for measuring and classifying national wealth have been analyzed and discussed at international congresses and conferences of statistics, and in 1947 International Association for Research in Income and Wealth was founded, the main purpose of which is to formulate an adequate definition of the national wealth, submit and develop proposals concerning national wealth measurement issues. Afterwards the definition of national wealth, its distribution and evaluation issues were focused on in numerous studies and evaluations, until 50 years later EU countries agreed on the methodology of national wealth measurement and classification. In 2001 world standards for measuring national wealth were established [5], they have been taken into account in the legal acts of EU countries.

However, despite the notable achievements at methodological level, there is still a lot to be done in the field of national wealth accounting and measurement. The review of the works by Lithuanian and international authors suggests that it is still not clear how objective and unambiguous measurement of national wealth of EU countries should be carried out. In the EUROSTAT database information about national wealth of each individual country is not available, moreover, no concise methodology is provided how this wealth should be measured. Different Sources of EU National Statistics are also not generous in offering estimates of the national wealth of their countries.

National Wealth, as every other macroeconomic term, is a complex systematic category, combining economic, social, legal, geographical and other factors of wealth formation, disposition and use. Terminology itself suggests a broad variety, e.g. the concept of National wealth used by Lithuanian statistic services not always clearly expresses what is defined as "Assets", "Worth" in the system of national accounts [16]; the country asset valuation is even more different when using "Wealth of nation" [19] terminology by the World Bank or the term "National Wealth" [14] used by the Organisation for Economic Co-operation and Development.

The system of National Accounts applied in the world, including Europe, presents methodology of national wealth measurement and classification with the following definition of national Wealth [16]: this is the sum of financial and non-financial assets of all institutional units consisting of the unit residents, which means that National Wealth is the country's economic net worth.

National wealth is divided into three parts: non-financial produced assets (AN. 1), non-financial non-produced assets (AN. 2) and financial assets (AF). It does not include human capital, natural resources which have no economic value (air, river water) and contingent assets (obligations between two institutional units on the financial terms of the transaction, based on the contract), which are not financial assets (with some exceptions when the contract itself has a market value and can be traded or converted into another asset).

The National Wealth classification scheme includes 78 separate elements of the country's national wealth key interrelations expressed as follows:

$$T = AN + AF \quad (1)$$

$$AN = AN.1 + AN.2 \quad (2)$$

$$AF = AF.1 + AF.2 + AF.3 + AF.4 + AF.5 + AF.6 + AF.7 \quad (3)$$

Financial assets are economic assets, comprising means of payment (monetary gold, special drawing rights (AF. 1), currency and deposits (AF. 2), securities other than shares (AF. 3), loans (AF. 4), shares and other equity (AF. 5), insurance technical reserves (AF. 6) and other receivable or payable accounts (AF. 7). Using the World Bank methodology the total wealth of the country is evaluated on the basis of the following assumptions:

1. The total volume of assets is measured as present value of future consumption. Formally, the following expression is used:

$$T_t = \int_t^{\infty} V(s) e^{-r(s-t)} ds \dots (4),$$

where  $T_t$  – total assets in year  $t$ ;  $r$  – rate of return on investment;  $s$  – initial years of investment / funds' use.

2. To make estimates of buildings, machinery and equipment *perpetual inventory method* is used [13], with the help of which assessment of depreciation is carried out.

The following structural elements of the assets are distinguished; natural capital (*Natural capital = subsoil assets + timber resources + nontimber forest resources + protected areas + cropland + pastureland*), produced capital, urban land, intangible capital (See Table 1 for more details).

Detailed analysis of both methodologies shows the essential difference in the national wealth estimates:

According to NSS [16] (System of National Accounts), intangible capital is valued only as much as it is directly involved in the product development and participates in the market relations, whereas (4) expresses macro-economic development approach, which suggests that intangible capital is *net present value* generating factor and summing up the *natural capital* and *produced capital*, the volume of the country's *National Wealth* is expressed. The difference of the result using different approaches (NSA and WB methodology) evident for Lithuania's case, where amount of 2008 wealth differ by 1.42 time. Numerical evaluation of the results where intangible capital for some transition countries plays an essential role in the wealth stock presented in Table 1.

The country's development, economic efficiency, living standards as well as its weight in the international community is predetermined by its available resources and the nature of their use. The currently used concept of sustainable development rather fully reflects the holistic

approach to the performance of development factors: the country's progress is determined by the entire complex of closely related and interwoven factors. The period of transition from a centrally planned economy to an open competitive system was marked, firstly, by political changes followed by economic and social transformations causing reappraisal of not only moral but also economic values.

For example, during nationalized or state property privatization process the real market price of the country's assets was revealed, which in some cases was several times different from the rem (determined by balancing) value. At the same time production assets within a short period of time could have been lost and become null and void, having transferred their use to incompetent entities, or due to the lack of necessary investment. In other words, the country's assets could be lost or decreased due to various mistakes made during the privatization process as well as due to political reasons, improperly carried out or delayed agricultural reform, exceptional conditions granted to local or foreign investors, the legal regulation of labor, corruption and other factors.

It can be argued that the assessment of the country's wealth as "assets" within the framework of the system of national accounts alone allows one to see how the country's assets changed in each individual phase of the transition process.

The report more will offer a more detailed analysis of the Lithuanian national wealth changes and explain which of them may be regarded as the transition results or consequences.

It can be stated that efficient use of the country's assets is the essential prerogative for sustainable development, and it can be rather accurately measured while using *present value of future consumption* concept, which reflects the importance of the most significant element of the development of any economic system, i.e. the human factor, expressing it as a component of the intangible capital. Equally important is the realization of the (4) expression, the country's assets are valued in the ongoing dynamics of the development process, using the *genuine saving* assessments. Thus the result of success or failure of the development process is obtained taking into account physical or moral depreciation of the "fixed capital", conservation or indiscriminate waste of the resources, environmental pollution, efforts to develop and improve the quality of human capital.

As it was already mentioned, during the transition process many cases were observed when "fixed assets" available were obsolete unused, the same can be said about abandoned land, increased air and water pollution, excessive exploitation of natural resources, today's increased consumption at the expense of the future – this behaviour reducing the country's wealth. Likewise, the country's assets are reduced not sufficiently investing in education, science, new technology. Table 1 presents the numbers which are only a part of the picture, reflecting the general situation of the national wealth valuation in transition economies.

Table 1. Wealth and GDP per capita in some transition countries, US\$ \*

	Natural capital	Produced Capital + urbanland	Intangible capital	Total wealth		GDP		
				2000	2005	2000	2005	2010
				2005				
Bulgaria	5,56	10,08	50,0	46,89	63,99	1,58	3,73	6,33
Latvia	7,35	23,26	94,66	75,57	121,27	3,30	6,97	10,72
Lithuania	6,01	21,26	108,76	93,44	132,92	3,27	7,6	11,04
Poland	8,89	20,53	109,94	113,35	135,94	4,45	7,96	12,29
Romania	9,06	14,29	58,96	61,64	80,91	1,65	4,57	7,54
Ukraine	6,90	7,25	15,48	19,69	29,32	0,64	1,83	3,01

\* Sources: [2], [19].

As it can be seen, in all transition countries the part of intangible capital comprises the biggest part of the country's wealth, while this part is smaller for the countries with worse results. It can also be noticed that those countries that chose a radical path of transition earlier have achieved better results- their wealth per capita and the change in GDP is bigger. Other countries in the period of 2000–2005 considerably increased their national wealth as well, however, the changes in their assets and GDP were quite varied. A more detailed and thorough analysis of the countries' "in transition" property transfer process shows different national wealth utilization results and different possibilities to use own resources in the most efficient way.

The country's wealth estimation using category "national wealth" could be a very fruitful measure in assessing the effects of the transition course. The comparison of System of National Accounts methodology with the World Bank's national wealth measurement system displays possibilities to show long term results in utilization of nation's or country's available resources. Analysis of wealth magnitudes and dynamics for different transition countries shows the results of different means and approaches to overcome the pitfalls of centrally planned economies on the road to the market economy.

#### References

1. Edwards P. J. The Value of Biodiversity: Where Ecology and Economy Blend / Edwards P. J., Abivardi C. // Biological Conservation. – 1998. – Vol.83 (2). – P. 239–246.
2. GDP per capita (current US\$) Washington [Electronic source]; The World Bank; [site]. – URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>.
3. Gilbert D. The American Class Structure in an Age of Growing Inequality / D. Gilbert. – NY: Wadsworth Publishing, 2002. – 312 p.

4. Goldsmith R. W. The National Wealth of the United States in the Postwar Period. – Princeton: Princeton University Press, 1962. – 434 p.
5. Government Finance Statistics Manual [Electronic source]. – URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfs/manual/pdf/all.pdf>.
6. Hawken P. Natural Capitalism: Creating the Next Industrial Revolution / Hawken P., Lovins A., Lovins L. H. – Snowmass: Rocky Mountain Institute, 2011. – 396 p.
7. International Association for Research in Income and Wealth. A Summary Survey of National Wealth Estimates [Electronic source]. URL: <http://www.roiw.org/8/1.pdf>.
8. International Valuation Standards Committee. Review of the International Valuation Standards [Electronic source]. – URL: [http://www.ivsc.org/pubs/comment/2007\\_critical\\_review.pdf](http://www.ivsc.org/pubs/comment/2007_critical_review.pdf).
9. International valuation Standards. – London: IVSC, 2005. – 431 p.
10. Jeroen C. J. Ecological Economics: Themes, Approaches, and Differences with Environmental Economics / Jeroen C. J., van den Bergh M. // Regional Environmental Change. – 2001. – Vol. 2 (1). – P. 13–23.
11. Kaganova O. Managing Government Property Assets: International Experiences / Kaganova O. and McKellar J. – Washington, D. C.: The Urban Institute Press, 2006. – 448 p.
12. Lawrence G. Composition of National Wealth and its Impact on the Economic Growth. [Electronic source] / Lawrence G. – URL: <http://iaes.confex.com/iaes/IAES66/techprogram/P2345.HTM>.
13. Meinen G. Perpetual Inventory Method. Service Lives Discard Patterns and Depreciation Methods. Statistics Netherlands, Department of National Accounts [Electronic source] / Meinen G., Verbiest P., de Wolf P.-P. – URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/13/58/2552337.pdf>.
14. OECD Glossary of Statistical Terms [Electronic source]. – URL: <http://stats.oecd.org/glossary>.
15. Spicker P. The Welfare State. A General Theory / Spicker P. – London: Sage Publications Ltd, 2000. – 208 p.
16. System of National Accounts 2008. – New York, 2009. – 662 p.
17. Thayer R. LifePlace: Bioregional Thought and Practice. – University of California Press, 2003. – 317 p.
18. The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium. 2011 [Electronic source]. – URL: <http://ssuu.com/world.bank.publications/docs/9780821384886>.
19. Where is the Wealth of Nations. Measuring Capital for the 21st Century. – Washington, D. C.: The World Bank, 2006. – 188 p.

Надійшла до редколегії 03.09.12

I. Мартінавічус, доктор наук, декан економічного факультету  
Вільнюський університет, Литва

### ОЦІНКА НАЦІОНАЛЬНОГО БАГАТСТВА ТА ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ В КРАЇНАХ З ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

*Потужність економіки та її можливості можуть бути виміряні за допомогою різних методик і численних макропоказників. Визначення національного багатства дає можливість виявити не тільки накопичені ресурси, але також виражає реальні можливості країни та шлях до сталого розвитку. Вимірювання багатства для країн із перехідною економікою здатне показати в довгостроковій перспективі раціональність розвитку, порівняння структури національних багатств та її компонентів для різних країн. Дві методології (Система національних рахунків і Вимірювання багатства Світовим банком) та порівняння отриманих результатів обговорюються у статті.*

*Ключові слова: національне багатство, майно, оцінка, Світовий банк, система національних рахунків, країни з перехідною економікою.*

Й. Мартинавичус, доктор наук, декан економічного факультету  
Вильнюсский университет, Литва

### ОЦЕНКА НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

*Мощность экономики и ее возможности могут быть измерены с помощью различных методик и многочисленных макропоказателей. Определение национального богатства дает возможность выявить не только накопленные ресурсы, но также предоставляет реальную возможность страны и путь к измерению устойчивого развития. Измерение богатства для стран с переходной экономикой могло бы показать в долгосрочной перспективе рациональность развития, сопоставление структуры национальных богатств и ее компонентов для разных стран. Две методологии (Система национальных счетов и измерение богатства Всемирным банком) и сравнение полученных результатов обсуждаются в статье.*

*Ключевые слова: национальное богатство, имущество, оценка, Всемирный банк, система национальных счетов, страны с переходной экономикой.*

JEL Classification: H30 H62 C68

O. Bajo-Rubio, PhD  
University of Castilla-La Mancha, Ciudad Real, Spain,  
A. Gyme-Plana, PhD  
Public University of Navarre, Pamplona, Spain

### ALTERNATIVE STRATEGIES TO REDUCE PUBLIC DEFICITS: THE CASE OF SPAIN

*High government deficits are a matter of concern in many European countries. We examine the effects of several alternative measures intended to reduce public deficits, distinguishing between those acting through either taxes or spending. Our analysis is applied to the Spanish economy, using a computable general equilibrium model.*

*Keywords: Government deficit, taxes, spending, computable general equilibrium.*

Major fiscal imbalances are a matter of concern in many developed countries, which is particularly true for most European countries, especially those belonging to

the euro area. Accordingly, fiscal consolidation strategies are being pursued in those countries in order to reduce such "excessive" government deficits, and so recovering

the confidence of financial markets and avoiding the risk of sovereign default.

The effectiveness of fiscal policy on the levels of economic activity is a recurrent topic on the academic literature. However, the traditional "Keynesian" effects of fiscal policy (i.e., a fiscal expansion leading to an increase in output and a fiscal contraction leading to a decrease in output) have been challenged in recent years; see [3]. According to the so called "non Keynesian" effects of fiscal policy, a contractionary fiscal policy can provoke an expansionary effect on output, due to the increased confidence of the private agents on government's solvency, which would lead to lower expected taxes in the next future.

The generality of these "non Keynesian" effects of fiscal policy has been put into question. On the one hand, successful expansionary fiscal contractions have been coupled with other simultaneous events (such as a decrease in interest rates, a depreciation of the exchange rate, episodes of wage moderation, or a decrease in taxes on labour), which makes rather risky trying to explain the favourable economic evolution just from the restrictive fiscal policy; see [5]. On the other hand, recent studies using a novel methodology (namely, identifying changes in fiscal

policy motivated by the desire to reduce the budget deficit from historical documents) find that fiscal consolidations have a contractionary effect on economic activity, as expected from standard Keynesian models; see [1].

Recent literature has also discussed the composition of the fiscal adjustment measures. According to [1], in the case of a fiscal consolidation, spending cuts are more effective than tax increases in order to stabilize the debt and avoiding a recession; whereas, for the case of a fiscal stimulus, the opposite result would hold, i.e., tax cuts are more expansionary than spending increases.

In this paper, we will present the first results of a more detailed work in process, where we examine the effects of several alternative measures intended to reduce public deficits, distinguishing between those acting through either taxes or spending, for the case of Spain. The recent evolution of public finances in Spain is summarized in Table 1, which offers data on general government expenditure, revenue, surplus (i.e., net lending/borrowing of consolidated general government sector) and consolidated gross debt, as a percentage of GDP, for Spain and the euro area, from 1999 (i.e., the year in which the European monetary union started) to 2011.

**Table 1. Government expenditure, government revenue, government surplus and government debt in Spain and the euro area, 1999–2011 (% of GDP) \***

	Government expenditure		Government revenue		Government surplus		Government debt	
	Spain	euro area	Spain	euro area	Spain	euro area	Spain	euro area
1999	39,9	48,1	38,7	46,7	-1,2	-1,4	62,4	71,6
2000	39,2	46,2	38,2	46,2	-1,0	0,0	59,4	69,2
2001	38,7	47,2	38,1	45,3	-0,5	-2,0	55,6	68,1
2002	38,9	47,6	38,7	44,9	-0,2	-2,7	52,6	67,9
2003	38,4	48,0	38,0	44,9	-0,4	-3,2	48,8	69,1
2004	38,9	47,5	38,8	44,6	-0,1	-2,9	46,3	69,5
2005	38,4	47,4	39,7	44,9	1,3	-2,6	43,1	70,1
2006	38,4	46,8	40,7	45,4	2,4	-1,4	39,6	68,5
2007	39,2	46,1	41,1	45,4	1,9	-0,7	36,2	66,3
2008	41,5	47,2	37,0	45,1	-4,5	-2,1	40,2	70,1
2009	46,3	51,2	35,1	44,8	-11,2	-6,4	53,9	79,9
2010	45,6	51,0	36,3	44,7	-9,3	-6,2	61,2	85,3
2011	43,6	49,4	35,1	45,3	-8,5	-4,1	68,5	87,2

\* Source: Eurostat.

As can be seen, the Spanish government deficit was lower than the average of the euro area until 2007; an even a surplus was registered between 2005 and 2007. The start of the crisis meant a dramatic change, with government deficits reappearing in 2008, soaring in 2009 to 11 % of GDP, and slowly decreasing after that date; however, the Spanish government deficit as percentage of GDP in 2011 stands for twice that of the euro area. On the other hand, even though government expenditure as a percentage of GDP has increased in Spain after the start of the crisis at a rather similar than in the euro area, the ratio of government revenue to GDP has experienced a huge fall (six percentage points between 2007 and 2011) that is strongly at odds with its stability for the euro area. Finally, these developments have led to a large increase in the ratio of government debt to GDP, which is however still lower than the average of the euro area.

Accordingly, in the rest of the paper we will provide a first empirical assessment of several alternative policy measures intended to reduce the Spanish government deficits, from both the expenditure and revenue sides. The empirical methodology will make use of a computable general equilibrium (CGE) model, which allows one to gather the consequences of changes in a particular variable on the whole economy under analysis, as well as to obtain the specific effects across the different productive sectors. Thus, the potential of CGE models lies in their

ability to integrate micro and macro elements. As an additional advantage, CGE modelling allows the evaluation of consumers' welfare.

The model is an extension of [2]: a static CGE model describing an open economy disaggregated in 18 productive sectors, with a representative consumer, a public sector and a foreign sector (i.e., the rest of the world). Due to the high unemployment rate in the Spanish economy, the model includes unemployment in a way derived from trade unions models. The equilibrium of the model involves the simultaneous solution of three sets of equations: zero-profit conditions for firms, market clearing in goods and capital markets, and constraints on disposable income (total revenue must equal total expenditure), labour market (includes unemployment) and macroeconomic closure of the model. The zero profit conditions are derived from the behaviour of producers, who maximize their profits subject to technology constraints, characterized by a nested structure of intermediate inputs, capital and labour.

On the consumption side, there is a representative consumer household behaving as a rational consumer, endowed with a fixed amount of capital and time that can allocate to labour and leisure. The representative consumer maximizes her nested utility function, defined over (consumption of) goods, leisure and savings, subject to the budget constraint.

The role of the public sector in the model is twofold. As an owner of resources, its wealth includes income from capital rents, net transfers received from the representative household, and tax revenues; where taxes include social contributions paid by employers and employees, value added taxes, other net indirect taxes, and income taxes. Also, as a purchaser of goods, we distinguish between market goods (i.e., output provided at economically significant prices) and non-market goods (i.e., output provided at non-economically significant prices).

The foreign sector follows the small open economy assumption, where the difference between receipts and payments from the rest of the world is exogenous to guarantee the closure of the model.

Finally, regarding factor markets, there are two productive factors, capital and labour. Capital is provided through fixed endowments both for the representative household and the public sector; there is no international mobility, and no mobility across domestic sectors, which implies that capital is specific. Labour is owned by the representative household; again, there is no international mobility, but labour is now mobile across domestic sectors. Since workers have some market power, wages are related to unemployment.

Calibration has been made using a Social Accounting Matrix (SAM) for the Spanish economy, which represents the benchmark equilibrium of the model. The SAM has been built from the last available input-output symmetric table, for the year 2005, recently published by the Spanish National Institute of Statistics. The model is solved as in [6], using the software GAMS/MPSTGE.

Regarding the sectoral classification, the 72 sectors in the input-output table have been aggregated into 18:

- 3 directly representing the main public spending: Public administration; Non-market education; Non-market health services.

- 7 where public spending is over 1600 million €: Chemicals; Retail trade, repairs; Research and development; Market education; Market health and social services; Non-market public cleanup services; Non-market cultural and recreation activities.

- 6 whose outputs are intermediate inputs for the first three: Electricity; Medical and precision instruments; Other transport equipment; Wholesale trade; Communication services; Other business activities.

- 1 with a small amount of public spending: includes Paper; Transport; Travel agents; Real estate; Market cultural and recreation activities; and Personal services.

- 1 with no public spending: includes the rest of the 72 sectors.

We have simulated a reduction of the public deficit amounting to 1% of Spain's GDP in 2011, so that the ratio public deficit/GDP decreases in 1 percentage point. In turn, the reduction of the public deficit can be achieved through:

- either a decrease in public spending in 3 alternative sectors, namely: Public administration, Non-market education, and Non-market health services;

- or an increase in tax collection in 2 alternative taxes, namely: Value Added Tax (VAT), and Other indirect taxes.

Notice that, even though a reduction of the public deficit lowers the ratio deficit/GDP, it also decreases GDP, which in turn leads to an increase in the ratio deficit/GDP, both directly and through a higher deficit via automatic stabilizers. Therefore, the effect of a lower public deficit on the ratio deficit/PIB is not clear-cut.

The effects of the simulations on the main macroeconomic variables are presented in Table 2 as % changes from benchmark for all variables, except for the ratio public deficit/GDP and the unemployment rate, where the figures refer to the change in percentage points.

**Table 2. Effects on macroeconomic variables (% change from benchmark) \***

	∇ public administration	∇ education	∇ health	Δ VAT	Δ indirect taxes
<b>GDP</b>	-0,52	-0,58	-0,39	1,28	0,70
<b>Employment</b>	-0,81	-1,10	-0,84	-0,09	-0,43
<b>Real wage rate</b>	-0,31	-0,43	-0,32	-0,05	-0,28
<b>Real capital rental rate</b>	-1,30	-1,81	-1,66	-0,23	-0,53
<b>Public revenue</b>	-0,85	-0,71	-0,50	6,22	5,81
<b>Public expenditure</b>	-7,99	-7,83	-7,30	0,42	-0,23
<b>Public deficit/GDP (p.p.)</b>	-1,22	-1,23	-1,17	-1,23	-1,28
<b>Unemployment rate (p.p.)</b>	0,43	0,58	0,44	0,07	0,39

\* Source: Authors' elaboration.

Summarizing the main results, in all cases GDP and employment decrease, and the unemployment rate increases. Notice that the increase in GDP observed when taxes are raised is simply an accounting issue, since GDP is measured at market prices, i.e., including indirect taxes; when GDP is measured at factor costs it decreases in both cases (results available from the authors). In addition, both the real wage and capital rental rates also decrease, as well as the ratio public deficit/GDP. Comparing the results from decreases in spending versus increases in taxes, the former leads to worse results in terms of the evolution of the levels of activity (especially when spending cuts are performed in education), unlike the latter (especially when VAT is increased). The effects on the ratio public deficit/GDP are similar for both types of measures.

In this paper, we have presented the first results of a more detailed work in process, which tries to provide an empirical assessment of several alternative policy measures intended to reduce the Spanish government deficits, from both the expenditure and revenue sides, using a CGE model calibrated and simulated for the

Spanish economy. In particular, we have simulated a reduction in the public deficit amounting to 1 % of Spain's GDP in 2011, so that the ratio public deficit/GDP decreases in 1 percentage point. We have presented the results of five simulations. In the first three, the reduction in the public deficit has been achieved through a decrease in public spending in 3 alternative sectors, namely, Public administration, Non-market education, and Non-market health services, which represent three potential areas of intervention in the field of expenditure: the wages of the public sector workers, and expenditures on education and health, respectively. In the last two, the reduction in the public deficit has been achieved through an increase in tax collection in 2 alternative taxes, namely, VAT and Other indirect taxes.

Summarizing the main results, all the simulated policies lead to a fall in the levels of activity and an increase in the unemployment rate, at the same time that the ratio public deficit/GDP is lowered. Finally, while the results on the latter variable are similar in all cases, the most contractionary effects on output and employment follow

from a decrease in spending in education, and the least contractionary ones when VAT is increased.

#### References

1. Alesina A. Large Changes in Fiscal Policy: Taxes vs. Spending / A. Alesina, S. Ardagna // *Tax Policy and the Economy*. – 2010. – Vol. 24. – P. 35–68.
2. Bajo-Rubio O. Simulating the Effects of the European Single Market: a CGE analysis for Spain / O. Bajo-Rubio and A. G. GYMES-PLANA // *Journal of Policy Modeling*. – 2005. – Vol. 27. – P. 689–709.
3. Giavazzi F. Can Severe Fiscal Contractions be Expansionary? Tales of Two Small European Countries / F. Giavazzi and M. Pagano // *NBER Macroeconomics Annual*. – 1990. – Vol. 5. – P. 75–111.

O. Бахо-Рубіо, PhD

Університет Кастилья-Ла-Манча, Сьюдад-Реаль, Іспанія,  
А. Гомес-Плана, PhD  
Державний університет Наварри, Памплона, Іспанія

### АЛЬТЕРНАТИВНІ СТРАТЕГІЇ СКОРОЧЕННЯ ДЕФІЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ДЛЯ ІСПАНІЇ

*Високий дефіцит державного бюджету входить у сферу інтересів багатьох європейських країн. Ми розглядаємо ефекти декількох альтернативних заходів, спрямованих на скорочення дефіциту державного бюджету через податки або витрати. Наш аналіз застосовується для іспанської економіки з використанням моделі загальної рівноваги.*

*Ключові слова: дефіцит державного бюджету, податки, видатки, обчислювана загальна рівновага.*

O. Бахо-Рубіо, PhD

Університет Кастилья-Ла-Манча, Сьюдад-Реаль, Іспанія,  
А. Гомес-Плана, PhD  
Государственный университет Наварры, Памплона, Испания

### АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ СОКРАЩЕНИЯ ДЕФИЦИТА ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА ДЛЯ ИСПАНИИ

*Высокий дефицит государственного бюджета являются предметом озабоченности во многих европейских странах. Рассмотрены эффекты нескольких альтернативных мер, направленные на сокращение дефицита государственного бюджета через налоги или расходы. Наш анализ применяется для испанской экономики с использованием модели общего равновесия.*

*Ключевые слова: дефицит государственного бюджета, налоги, расходы, рассчитываемое общее равновесие.*

Jel classification: E64, G32, H25

E. Bikas, Associate Professor of Department of Finance  
Vilnius University, Lithuania,

G. Keliuotyte-Staniulieniene, Doctoral Student at Department of Finance  
Vilnius University, Lithuania

## TAX SYSTEMS OF THE MEMBER STATES OF THE EUROPEAN UNION

*This article contains analysis of the tax systems of the member states of the European Union. Despite the numerous EU tax harmonization initiatives, national tax systems still have some differences. In order to evaluate these differences a comparative analysis of these tax systems is performed.*

*Keywords: tax systems, tax equity, tax efficiency, tax administration.*

National tax system and its proper functioning (raising tax revenues) are of great importance for sustainability of public finance. Moreover, tax revenues are necessary for funding various functions of the state. Proper execution of state functions leads to economic and social well-being of its citizens.

Tax system is a difficult and complex subject to study. For that reason it is difficult to specify the particular method which would be appropriate to evaluate and compare tax systems in all cases. Tax systems could be evaluated on the basis of classical principles of taxation – tax equity, tax efficiency, simplicity of tax administration. This method helps to reveal whether tax system, existing in a given country, violates or not general principles of taxation, as well as provides the directions for improving tax system. Tax system is being evaluated and key areas for improvement are set regarding to each principle of taxation independently. However, it must be recognized that conducting assessment of tax system by this method faces with a problem that evaluation criteria are not easily expressed in terms of clearly measurable parameters, which, in turn, complicates the research and decreases the objectivity of results. Moreover, different authors suggest different indicators corresponding to the same principles of taxation. In order to assess several national tax systems, indicators corresponding to general principles of taxation should be evaluated in conjunction, not isolated one from another. Therefore, comparative analysis of calculated indicators and systemic approach are necessary.

The object of this research is tax system. The purpose of research is assessment of equity, efficiency and simplicity of administration of tax systems of 27 member states of the European Union. Although the primary data necessary for comparative analysis are available in public databases, during the investigation we encountered problem of data freshness. Consequently, in order to reach appropriate reliability and accuracy of research results, the comparative analysis of tax systems was carried out based on year 2009 data.

#### 1. Theoretical basis of taxation

Tax revenues represent the largest portion of government income and act as a main source for government needs funding [5], therefore formulation of an appropriate national tax system can be identified as one of the most important problems of public economics. Each national tax system not only has a significant impact on smooth functioning of the public finance system, but also affects economic decisions of operators and, finally, influences wellbeing of citizens. For this reason, theoretical and practical issues of tax systems are widely discussed in academic literature.

The importance of taxes can be based on its importance for formulating public finance, as well as funding general need of the country and its citizens. The government needs to collect some (usually monetary) resources which are used to finance its functions. Government participation in economic processes and regulation are extremely significant

in addressing economic problems in the areas where market failure is observed [9, p. 143].

State's role in economic processes is not unambiguous, and this implies the discussion both among scientists and practitioners. Individualism and holism are two paradigms of scientific knowledge, reflecting different approaches to state's role in economics and social life [10, p. 18–21]. The approach to the role of state is closely related to approach to taxation. Those who represent individualistic approach emphasize the importance of individual, the pursuit of private benefit, and undermine the role of state and other collective structures. Representatives of holistic view, in contrast to individualists, emphasize the importance of state and its institutions in social life and significance of functions of the state for the proper economic processes and welfare of society.

It is necessary to highlight the fact, that it would be difficult to find the representatives of purely individualistic and purely holistic approach among modern (nowadays) economists – it is not being denied the need of the state, nevertheless, there is no consensus on the extent to which government should intervene in economy and social life, the what should be a scope of state functions, and, accordingly, the rate of taxation.

No agreement exists on the nature of taxes and the goals and functions of taxation. Although the main functions of taxation are fiscal (or revenue raising), redistributive and regulational, there are authors who include the fourth – political responsibility function [6]. It is stated, that taxes strengthen political responsibility in the way that government put taxes on citizens, and citizens demand political responsibility for government's actions in exchange. This function of taxation, in addition to revenue raising, redistribution and regulation makes so called "4R" model (revenue, redistribution, regulation, responsibility) [6]. The fiscal function represents economic, redistribution function – social role, and regulation function reveals both economic and social roles of taxation. Scientists and practitioners representing individualistic approach state that tax system must be formed for revenue raising rather regulational purposes in order to avoid distortions of competition [17]. Meanwhile, proponents of increased role of state believe that any effective, social oriented economy cannot exist without state regulation; the expansion of functions of state is emphasized in order to make economy more social equitable and avoid high income differentiation. It is important to mention, that market mechanism alone is not able to cope with problems of unemployment and rising poverty.

Each tax system is formed and taxation is carried out through certain instrumentation of taxation, consisting of general tax elements and methods of tax collection and tax setting. There is again no consensus on the most suitable object of taxation. Income can be defined as the sum of consumption and any changes in net worth [16]. This definition highlights three possible bases of taxation – income, consumption and wealth. In order to raise necessary tax revenues, government can choose one of these bases or combination of them. Taxation of income is criticized as leading to decrease of consumption and saving [7], as well as causing double taxation. However, it is stated that income tax (especially progressive) is important regulational tool for reaching justice, redistributing income in favor of the poorest citizens [10]. Wealth taxes are criticized as having negative impact on the country's economic activity, as determines capital withdrawal from the country and discourages foreign investors [11]. In addition, income collected by wealth tax is relatively low in many countries, when administration costs of this tax are high. Finally, opponents argue that wealth tax is not fair, because wealth itself does not raise any income to its owner [8]. Taxation of consumption is criticized as violating

the principle of equity, because person's ability to pay tax is not estimated [14], so poor people shoulder relatively higher tax burden in comparison to wealthy people. On the other hand, consumption taxes (especially value added tax – VAT) are highly efficient, what makes that VAT is considered to be one of the most perspective tax [17].

The problem of choosing tariffs (rates) of taxes (proportional, progressive, regressive) is also important when forming national tax system. The social injustice of regressive tax rates is recognized by most of scientists. On the other hand, there are widely discussed about proportional and progressive tax rates and their appropriateness; the proponents of free market are in favor of proportional, and those, who are seeking social justice argue for progressive tax rates.

Choosing between direct and indirect taxes is one of the oldest problems of tax policy. A. B. Atkinson has formulated the main difference between direct and indirect taxes, which says that when imposing direct taxation, individual characteristics of taxpayers can be taken into account and evaluated, while individual taxes levy on transactions, disregarding the concrete situation of buyer and seller [2]. Due to these characteristics direct taxes have an important role for social justice; incentives and exemption of direct taxes enable to avoid regressivity of taxation. This supposes that direct taxes, in contrast to indirect taxes, can be used as effective tool for revenue adjustment and social justice. Indirect taxes have no impact on behavior of taxpayers and comply with the principle of economic effectiveness.

### *2. Principles of taxation and characterizing indicators of these principles*

Tax system's compliance with the principle of justice (equity) is usually evaluated by income distribution in the country; taking into account that income can be taxed directly, income distribution indicator enables to assess equity of taxation most accurately [12]. Tax system is considered to be fair if the degree of injustice, after deduction of tax, is lower than degree of injustice before tax deduction. In order to evaluate injustice quantitatively Gini coefficient, involving distribution of income in all layers of society, is calculated [1].

In order to assess the effectiveness of taxation, a comparative analysis (comparing the progress in efficiency with results of previous year) can be performed, as well as regression analysis (explaining the changes of phenomena depending on the changes of its elements), data envelopment analysis (estimates efficiency as relationship between multiple inputs and multiple outputs) [4].

The elasticity of taxation can be evaluated as the ratio of changes of tax revenue and base of taxation. In practice this indicator is usually calculated taking the mean of growth of GDP instead of the change of the base of taxation. If the indicator of elasticity for separate taxes is needed, econometrical log-log method should be used.

In order to assess the simplicity of tax administration the costs for both tax payers and tax administrating institutions should be calculated. Taking into account that costs of tax payers are usually indirect and difficult to assess quantitatively, the indicator calculated as the ratio of expenditures for collecting tax and revenues raised from this tax. Some authors suggest calculating tax gap as a ratio between nominal tax rate (imposed by the law) and effective tax rate (ratio of actually paid sum of tax and base of taxation) [15].

### *3. Comparative analysis: taxation principles in the member states of the EU*

The fairness of tax system can be evaluated on the basis of the size of tax burden [3]. Since the indirect and hidden tax burden are difficult to measure, in this article tax systems are compared based on direct tax burden calculated as a ratio of

raised tax revenues and GDP. Tax burden indicator estimated in that way reflects the proportion of GDP which is redistributed through national budget.

The EU is considered to be the area of strong public sector and high taxes – the ratio of tax revenues and GDB averaged 36,8 % in year 2009.

The tax burden in all countries under the study exceeds the theoretical (growth maximizing) size. However, we can notice significant differences between countries. Scandinavian countries (Denmark, Sweden, Finland) have the highest average tax burdens in the EU, as well as Western European countries (Belgium, France, Austria, Germany). Compared with average of EU-27, tax burden is relatively low in the Baltic countries (Lithuania, Latvia, Estonia) as well as in other post-communistic states (Poland, Romania, Slovakia). The tax burden in 15 EU countries was below the average of EU-27 in 2009. These differences are largely dependent on the tax policy in the state, scope of provision of public goods and other.

In order to concretize the expression of justice of taxation in the countries under the study, income distribution in different layers of society must be taken into account. For this purpose Gini coefficient can be used. This indicator partly enables to identify the impact of taxation on distribution of disposable income of tax payers. Value of Gini coefficient varies in the range [0;1], lower value corresponds to less pronounced income inequality. It is considered, that the value over 0,3 represents significant irregularities in income distribution [3]. The value of Gini coefficient exceeds 30 % in 11 countries of the EU. As a

result, an average (EU-27) Gini coefficient value is 29,5 %. Large inequality in income distribution exists in the Baltic countries, Romania, Bulgaria, Portugal, Spain, Italy, Greece, as well as Poland, and the United Kingdom. It is possible to notice that in most cases the inequality of income is lower in the countries where tax burden exceeds EU-27 average (Denmark, Sweden, Belgium, Finland, Austria, Hungary, France, Netherlands, Luxembourg, Slovenia). Furthermore, the relationship between larger proportion of direct taxes in tax system and lower inequality of income is seen in Denmark, Finland, Belgium, Luxembourg and Netherlands; theoretical assumption that direct taxes make tax system more fair is confirmed.

However, this assumption was not proved in Italy, Spain, the United Kingdom, where direct taxes are dominant but inequality of income exceeds the EU average. In summary, the lowest inequality of income exists in the Scandinavian and Western European countries, where proportion of direct taxes is higher than proportion of indirect taxes and revenues are raised not only by consumption taxes, but in a significant amount by taxation of labor and capital.

The efficiency of tax system is considered as the capability of tax system to ensure an adequate amount of tax revenues, necessary to cover expenditures of government. In order to compare the tax systems of the EU countries the ratio of standard (legislative) and effective rates of VAT was calculated. More closer is the value of this indicator to 1, more efficient taxation by VAT is.

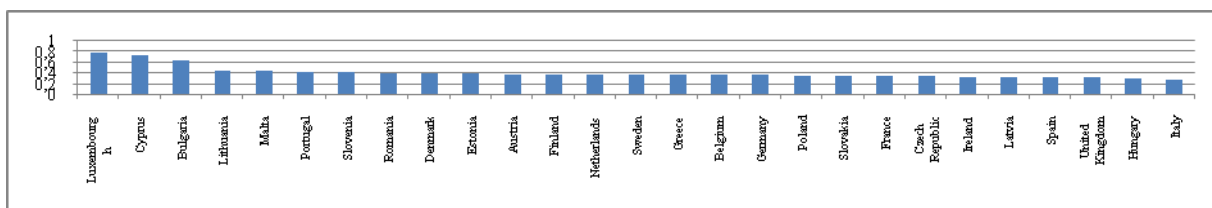


Figure 1. The ratio of effective and standard rates of VAT in the member stated of the EU, 2008

Source: compiled on the basis of statistical data of Eurostat.

According to results of research, in the EU taxation by VAT is the most efficient (the most – in Luxembourg, Cyprus, Bulgaria, the least – in the United Kingdom, Hungary, Italy).

The simplicity of tax administration can be evaluated as the number of taxes legalized and collected in the country. In order to reach simplicity of tax administration, the number of taxes legalized and collected should be minimized. Tax administration is simpler and cheaper when based on small number of taxes with broad bases of taxation. The member states of the EU apply from 10 (Estonia) to 63 (Denmark) different taxes. EU-27 average is 24 different taxes. The biggest number of taxes is collected in the Scandinavian countries, as well as in some Western European countries (France, the United Kingdom, Italy, Belgium) which shows the complexity of tax systems in these countries. The smallest number of taxes is legalized in the Baltic countries, as well as in some Southern European countries (Portugal, Greece, Bulgaria). However, it must be admitted that in some cases the complexity of tax system can be useful (the Scandinavian countries' case), especially this complexity is effective and enables to collect more tax revenue without increasing tax rates and imposing new taxes.

The comparison analysis of the tax systems of the member states of the EU has shown that in most cases the inequality of income is lower in the countries where tax burden exceeds the EU average, the proportion of direct taxes is bigger than indirect taxes, tax revenues are raised

not only by consumption but also by labor and capital taxation. In the EU the most efficient taxation is reached by VAT while potential of corporate income tax is not properly exhausted. Even though the tax systems of Scandinavian countries are considered to be complex (high number of taxes collected), tax administration in these countries is effective (the ratio of tax revenue and expenditures for tax collection is the lowest in the EU).

Moreover, the comparative analysis shows that in order to perform fully inclusive and comprehensive analysis of tax systems of the member states of the EU, and rank tax systems according to their equity, efficiency and simplicity of administration, complex aggregate indicator of all calculated results is necessary.

**Conclusion**

1. Acceptable level of tax burden depends on the approach to the extent to which government should intervene in economy and social life, a scope of state functions, structure of society, consciousness of citizens and other conditions. In order to change negative society attitude towards taxes, raising public awareness of tax rights and obligations, civil liability is necessary.

2. Individual characteristics of national tax systems are closely related to the level of country's development, income structure, objectives and priorities of economic policy. The selection of tax rates and types of taxes depends on the policy of government.



3. The comparison analysis of the tax systems of the member states of the EU has shown that in most cases the inequality of income is lower in the countries where tax burden exceeds the EU average, the proportion of direct taxes is bigger than indirect taxes, tax revenues are raised not only by consumption but also by labor and capital taxation.

4. The complexity of tax system can be tolerated in case it enables effective collection of tax revenue. The tax systems of Scandinavian countries are considered to be complex (high number of taxes collected), tax administration in these countries is effective (the ratio of tax revenue and expenditures for tax collection is the lowest in the EU).

#### References

1. Aronson R. J. Decomposing the Gini Coefficient To Reveal Vertical, Horizontal, and Reranking Effects of Income Taxation / Aronson R. J., Lambert P. J. // National Tax Journal. – 1994. – Vol. 47. – No. 2. – P. 273–294.
2. Atkinson A. B. The Design of Tax Structure: Direct Versus Indirect Taxation / Atkinson A. B., Stiglitz J. E. // Journal of Public Economics. – 1980. – No. 6. – P. 55–75.
3. Bivainis J. Kompleksinio mokesčių sistemos vertinimo rodiklių sistema / Bivainis J., Skačkauskienė I. // Verslas: teorija ir praktika. – 2009. – X t., Nr. 4. – P. 298–307.
4. Bivainis J. Mokesčių sistemos vertinimo metodinio potencialo analize / Bivainis J., Skačkauskienė I. // Verslas: teorija ir praktika. – 2007. – VIII t., Nr. 2. – P. 57–67.
5. Budrytė A. Biudžeto pajamų iš pelno mokesčio prognozavimas / Budrytė A., Mačiulaitytė E. // Pinigų studijos, Nr. – 2005. – No. 3. – P. 5–27.
6. Cobham A. The Tax Consensus Has Failed / Cobham A. // OCGG Economy Recommendation. – 2008. – No. 8. – P. 11.

7. Currie D. The Case Against Income Taxes. Boston University's Economics Club [Electronic source] / Currie D. – URL : <http://bueconclub.wordpress.com/2011/03/14/the-case-against-income-taxes/>.

8. Dėl nekilnojamojo turto mokesčio taikymo tikslingumo [Electronic source]. – URL : [http://www.lrinka.lt/index.php/analitiniai\\_darbai/del\\_nekilnojamo\\_turto\\_mokescio\\_taikymo\\_tikslingumo/1988;from\\_topic\\_id;19](http://www.lrinka.lt/index.php/analitiniai_darbai/del_nekilnojamo_turto_mokescio_taikymo_tikslingumo/1988;from_topic_id;19).

9. Ekonomikos teorija: vadovėlis / Jakutis A., Petraševičius V., Stepanovas A., Šečkutė L., Zaivec S. – Vilnius : Eugrimas. – 370 p.

10. Gyllys P. Ekonomika, antieconomika ir globalizacija : [monografija]. – Vilnius : Vilniaus universiteto leidykla, 2008. – 443 p.

11. Heckly Ch. Wealth Tax in Europe: Why the Downturn? / Heckly Ch. // Taly M., Mestrallet G. Estate Taxation: Ideas for Reform. – Paris : Institute Reports ; Institut de l'entreprise, 2004. – P. 39–50.

12. Lambert I. Some Modern Principles of Taxation – Adam Smith revisited. [Electronic source] / Lambert I. – URL : [http://www.cooperativeindividualism.org/lambert-ian\\_on-adam-smith.html](http://www.cooperativeindividualism.org/lambert-ian_on-adam-smith.html).

13. Mirrlees J. A. An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation [Electronic source] / J. A. Mirrlees // The Review of Economic Studies. – 1971. – Vol. 38, No. 2. – P. 175–208.

14. Rothbard M. N. A consumption tax: a critique / M. N. Rothbard // Mises Daily. – 2005. – Friday, March 18, 2005. – P. 75–90.

15. Schaffer M. E. Effective Versus Statutory Taxation: Measuring Effective Tax Administration in Transition Economies / M. E. Schaffer, G. Turley // Working Papers: European Bank for Reconstruction and Development. – 2001. – No. 62. – P. 1–24.

16. Shakow D. A Comprehensive Wealth Tax. Symposium on Wealth Taxes Part II. [Electronic source] / D. Shakow, R. Shuldiner. – URL : <http://heinonline.org/HOL/LandingPage?collection=journals&handle=hein.journals/taxlr53&div=26&id=8page>.

17. Vainienė R. Iš mokesčių aibės į mokesčių sistemą: proliberalios mokesčių sistemos kūrimas. Laisvoji rinkta, Nr. 1. [Electronic source] / R. Vainienė. – URL : [http://www.lrinka.lt/index.php/meniu/ziniasklaidai/straipsniai\\_ir\\_komentariai/is\\_mokesciu\\_aibes\\_i\\_mokesciu\\_sistema\\_proliberalios\\_mokesciu\\_sistemos\\_kurimas/2082;from\\_topic\\_id;19](http://www.lrinka.lt/index.php/meniu/ziniasklaidai/straipsniai_ir_komentariai/is_mokesciu_aibes_i_mokesciu_sistema_proliberalios_mokesciu_sistemos_kurimas/2082;from_topic_id;19).

Надійшла до редколегії 03.09.12

Е. Бікас, доцент кафедри фінансів  
Вільнюський університет, Литва,  
Г. Келіуотите-Станіленіне, докторант кафедри фінансів  
Вільнюський університет, Литва

#### ПОДАТКОВІ СИСТЕМИ ДЕРЖАВ-ЧЛЕНІВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Стаття містить аналіз податкових систем держав-членів Європейського Союзу. Незважаючи на численні ініціативи податкової гармонізації в ЄС, у національних податкових системах все ще є деякі відмінності. Для оцінки цих відмінностей проводиться порівняльний аналіз цих систем оподаткування.

Ключові слова: системи оподаткування, податкова справедливість, податкове адміністрування.

Э. Бикас, доцент кафедры финансов  
Вильнюсский университет, Литва,  
Г. Келиуотите-Станиленине, докторант кафедры финансов  
Вильнюсский университет, Литва

#### НАЛОГОВЫЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Данная статья содержит анализ налоговых систем государств-членов Европейского Союза. Несмотря на многочисленные инициативы налоговой гармонизации в ЕС, национальные налоговые системы все еще имеют некоторые различия. Для оценки этих различий проводится сравнительный анализ систем налогообложения.

Ключевые слова: системы налогообложения, налоговая справедливость, налоговая эффективность, налоговое администрирование.

УДК 344.758

Л. Алексеевко, д-р екон. наук, проф.  
Тернопільський національний економічний університет, Тернопіль,  
О. Стасик, асп.  
Тернопільський національний економічний університет, Тернопіль

#### ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЗЛИТТІВ І ПОГЛИНАНЬ У ПРОЦЕСАХ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

Досліджено основні концептуальні засади фінансового потенціалу процесів злиття та поглинання як чинників зовнішнього зростання корпорацій, узагальнено існуючі підходи до поняття "реструктуризація" та визначено необхідні складові здатності корпорації до поглинання.

Ключові слова: фінансовий потенціал, злиття, поглинання, корпорація, реструктуризація, синергетичний ефект.

Після фінансово-економічної кризи процеси реструктуризації в національній економіці активізуються з новою силою. Проте кризова ситуація в світовій економіці змінила підходи до вибору мотивів злиттів та поглинань корпорацій, адже суб'єкти господарювання були змушені переоцінити перспективи розвитку об'єднаних корпоративних структур. Основними стратегічними цілями реструктуризаційних процесів стало формування фінансового потенціалу корпорацій, яке реалізується перш за все через зростання їх ринкової капіталізації. Для забезпечення довгострокових перспектив розвитку корпорацій їх ринкова капіталізація виступає мотивом

фінансового потенціалу злиттів і поглинань, а також індикатором процесів їх еволюційного розвитку.

Питання визначення сутності понять "злиття", "поглинання" та "реструктуризація" не є новими у фінансовій теорії. Вони змістовно розглянуті в світовій теоретичній, практичній науці та представлені працями таких вчених, як: І. Ансофф, П. Гохан, Д. Деламфіліс, Ф. Рід, С. Фостер, Л. Сіроуер, Дж. Стіглер та інші. У вітчизняній науковій думці проблемі злиття та поглинання корпорацій присвячено праці наступних дослідників: В. Геєця, М. Гулідова, С. Іщенко, Р. Мельникова, О. Молотнікова, О. Тивончука та ін.

Мета статті – дослідити основні концептуальні засади фінансового потенціалу злиття та поглинання у процесах реструктуризації корпоративних структур.

У сучасних умовах спаду національної економіки та обсягів внутрішніх ринків гостро відчувається посилення конкурентної боротьби між вітчизняними підприємствами. Якщо провести порівняльний аналіз факторів конкурентоспроможності українських підприємств, основними з яких є енергомісткість, матеріаломісткість, продуктивність праці, якість продукції, то список суб'єктів господарювання з нормальним рівнем конкурентоспроможності налічуватиме всього декілька десятків. Ефективним вирішенням такої ситуації є концентрація фінансових ресурсів шляхом злиттів та поглинань, що призведе до формування вагомих корпорацій на вітчизняному ринку.

Послідовність реалізації процесів злиття та поглинання умовно поділяють на три структурно взаємопов'язані етапи. Ефективність проходження кожного з них слугує підґрунтям для очікуваного фінансового потенціалу наступного. Узагальнюючи погляди різних учених, ці етапи реалізації процесів злиття та поглинання можна означити як передреструктуризаційний, реструктуризаційний та післяреструктуризаційний [1, с. 52]. Ефективність третього, завершального етапу реструктуризаційних процесів забезпечується лише при наявності чітко визначених завдань, механізмів та інструментів для їх досягнення. Постановка завдань та підбір необхідних інструментів є основоположним моментом у довгостроковому процесі злиття та поглинання корпоративних структур.

Завдання реструктуризації в будь-яких формах повинні базуватися на трьох основних принципах (умовах), від яких залежить фінансова ефективність усіх вищезгаданих етапів:

– компанія-покупець має бути готовою до придбання іншої чи злиття з іншою компанією;

– необхідно сформулювати основну мету, набір інструментів та механізмів, що забезпечить високий фінансовий потенціал процесів злиття та поглинання;

– корпорація-покупець повинна обрати ефективний метод об'єднання компаній, що враховуватиме ситуації на ринку та взаємовідносини з корпорацією-ціллю [2].

Готовність корпорації до придбання потрібно розуміти як результат планомірної діяльності по пошуку претендентів на поглинання та підготовки власної компанії до процесу реструктуризації. Об'єкт поглинання обирається в залежності від цілей та завдань такого поглинання, а також необхідної фінансової ефективності цього процесу і стратегії розвитку корпорації. Щодо мети процесів поглинання, то вони залежать від конкретних випадків, а також галузі, в якій провадить свою діяльність корпорація. Так, основними мотивами, що стимулюють господарюючих суб'єктів до укрупнення, можуть бути наступні:

1) прагнення заволодіти ліцензіями, патентами, ноу-хау, які належать іншому підприємству;

2) отримання надійного постачальника факторів виробництва (сировини, комплектуючих, енергоресурсів тощо);

3) зменшення ступеня ризику при виході на нові ринки збуту та їх розширенні;

4) зменшення кількості конкурентів: придбання аналогічних підприємств галузі дає змогу підприємству розширити межі своєї діяльності та зменшити інтенсивність конкуренції;

5) зменшення податкових платежів: прибуткове підприємство може придбати інше, збиткове підприємство з цілями зменшення прибутку, що підлягає оподаткуванню;

6) придбання активів за ціною, яка нижче за їх справедливу вартість;

7) диверсифікація активів та діяльності з метою зменшення ризиків та підвищення потенціалу прибутковості діяльності підприємства;

8) попередження захоплення підприємства крупними корпоративними "хижаками" та збереження контролю над підприємством;

9) особисті мотиви вищої ланки керівництва, чий авторитет та престиж підвищується зі збільшенням розмірів підприємства, яким вони керують тощо [3].

Окрім мотивів та чітко сформульованих цілей, готовність до придбання корпорації полягає у постійному розширенні набору здатностей до його здійснення. Здатність здійснити поглинання – це наявність системи фінансових, організаційних, кадрових складових, що повинні супроводжувати всі процеси реструктуризації [3]. Під фінансовими ресурсами розуміють наявність джерел отримання коштів, достатніх для покриття витрат по виконанню угоди купівлі-продажу. До організаційних ресурсів відноситься система необхідних структурних елементів, які реалізують угоди купівлі-продажу акцій. Кадрові ресурси – це набір працівників корпорації, які володіють необхідними знаннями та досвідом проведення аналогічних угод, мають довіру власників та одностайні в досягненні поставлених цілей [4]. Щодо практики злиттів і поглинань, то у більшості випадків фінансова й організаційна складова забезпечуються за рахунок посередників, якими виступають банки та інвестиційні компанії. На національному ринку функціонують декілька інвестиційних компаній ("BG Capital", "Concorde Capital", "Ренесанс Капітал" та ін.), що спеціалізуються на такому виді посередництва та надають повний спектр інвестиційно-банківських, брокерських послуг та послуг з управління активами для забезпечення ефективності процесів реструктуризації корпоративних структур.

Про готовність корпорації до злиття свідчить наявність шести основних здатностей, які є гарантією реалізації фінансового потенціалу реструктуризації. До таких здатностей слід віднести:

– здатність до стратегічного планування, яка полягає у наявності організаційних, інформаційних та кадрових можливостей формування стратегічних та тактичних планів розвитку об'єданого бізнесу;

– прогнозування динаміки ринкового середовища та швидкої адаптації до ринкових змін;

– уміння побудувати організаційну культуру об'єднаної корпорації, яка б імплементувала ефективні принципи, цінності, системи управління та лідерства обох корпорацій. Об'єднання корпоративних культур повинне здійснюватися на принципах використання найефективнішої практики організації та управління корпорацією;

– побудова такої системи управління персоналом, яка реалізує поставлені завдання та мету діяльності;

– управління процесами як здатність корпорації побудувати динамічну, гнучку систему організації та управління всіма підсистемами (виробничими, інноваційними, інвестиційними, збуту, постачання, організаційної будови корпорації тощо);

– ефективне використання інформації та інновацій. Корпорація, яка готова поділитися своїми та прийняти наявні в іншій корпорації знання, нововведення та розробки, формує потенціал інтеграції та прирощення таких знань, забезпечує перспективи подальшого розвитку [5].

Завершальним етапом у підготовці складного процесу реструктуризації є вибір методу об'єднання компаній. Інтеграція підприємств відбувається у різних формах, що мають місце в процесах реструктуризації корпоративних структур. Аналізуючи світову практику такого роду операцій можна виділити три основні методи, частка яких на світовому ринку охоплює більше 85% всіх угод:

1. Злиття, що є, як правило, дружнім методом поглинання, являє собою фінансову угоду, в результаті

якої відбувається об'єднання двох або більше корпорацій в одну, яке супроводжується конвертацією акцій компанії, що зливаються, збереженням складу власників та їх прав. Тобто це угода, що укладається між групами менеджменту корпорації-покупця і корпорації-цілі стосовно продажу останньої [6].

2. Поглинання – оплачена угода, у результаті якої відбувається перехід прав власності на корпорацію, який супроводжується зміною керівництва, фінансовою та виробничою політикою придбаної корпорації. На відміну від злиття, поглинання може відбуватися як у дружній, так і у ворожій формі. Так, при дружньому поглинанні корпорація-покупець робить пропозицію керівництву та акціонерам корпорації-цілі викупити 95–100 % акцій. При використанні ворожої форми поглинання корпорація-покупець робить пропозицію викупити контрольний пакет акцій (як правило 51%), оминаючи керівництво корпорації, яку бажає поглинути; тобто це спроба отримати контроль над фінансово-господарською діяльністю чи активами компанії-цілі при активному спротиві з боку керівництва останньої [7].

3. Викупити борговим фінансуванням – угода, при якій акції чи активи компанії викуповуються за рахунок позичкових коштів, унаслідок чого капітал нової компанії складається головним чином з боргу [6].

Наступним кроком у процесі реструктуризації є розкриття фінансового потенціалу, закладеного під час стратегічного планування. Об'єднаній корпорації необхідно сконцентруватися на ідентифікації здатностей до зростання капіталізації компанії: об'єднання знань, використання яких призведе до зростання прибутковості діяльності; структурні об'єднання, що забезпечують економію шляхом ліквідації дублюючих функцій; використання найкращих форм клієнтських взаємовідносин тощо. Під час післяреструктуризаційного періоду важливого значення набуває здатність до інтеграції на рівні підсистем, які формують майбутню вартість корпорації. У відповідності до сфери діяльності об'єднаної корпорації має бути розроблений шаблон інтеграції для кожного функціонального підрозділу та для кожного її бізнес-процесу. Наявність спеціалістів та консультантів зі злиття є запорукою майбутньої ефективності розвитку об'єднаної компанії [7]. Інтеграція функціональних підсистем обох корпорацій відбувається в залежності від мети злиття та поглинання. Основними підходами до інтеграції функціональних підсистем є:

- 1) нав'язування своїх традицій організації бізнес-процесів;
- 2) імплементація традицій корпорації-поглиначки;
- 3) раціональний вибір кращих традицій обох корпорацій у залежності від обраної мети об'єднання корпорацій [8].

Обсяги інтеграційних процесів визначаються метою поглинання. Проте наслідки злиттів і поглинань можуть бути

різними й інтеграційні процеси повинні стати тим інструментом, за допомогою якого відбудеться ефективне об'єднання корпорацій. Інтеграція повинна відбуватися не тільки всередині країни, а й за її межами шляхом об'єднання з іноземними компаніями, залученням іноземних інвестицій, виконанням спільних інвестиційних проектів тощо.

Отже, перебудова всіх секторів національної економіки. Вітчизняні підприємства повинні активно використовувати інструментарій розвитку власного бізнесу, що вже тривалий час використовується у розвинених країнах і довіє свою ефективність. Активні процеси реструктуризації допоможуть виправити помилки стихійного становлення приватної власності в Україні та забезпечити вітчизняні підприємства необхідними фінансовими ресурсами для підвищення конкурентоспроможності й включення в процес глобалізації без втрати власних позицій.

Підсумовуючи вищевикладене: можна говорити про існування різних ключових факторів ефективності процесів злиття та поглинання, що стосуються різних сфер діяльності корпоративних структур. Реструктуризація корпорацій – складний процес, який повинен містити три етапи: підготовка компанії до злиття чи поглинання; формулювання мети та чітке визначення механізмів та інструментів об'єднання компаній; вибір ефективного методу об'єднання, що враховуватиме всі нюанси взаємовідносин корпорацій та ситуацію на ринку. Окрім зазначених етапів, необхідно забезпечити реалізацію фінансового потенціалу придбання корпорації, що виступає як здатність об'єднаної корпорації створювати цінність для акціонерів у вигляді зростання її ринкової вартості.

#### Список використаних джерел

1. Beishaar V. Deals That Create Value / Vans Beishaar, Jeremy Knight, Alexander van Wassenaeer // The McKinsey Quarterly, 2001. – № 1. – P. 57–86.
2. Cartwright S. Thirty Years of Mergers and Acquisitions Research: Recent Advances and Future Opportunities [Electronic source] / Cartwright Susan, Schoenberg Richard. – Access mode: <http://www.dealogic.com/en/ecm.htm>.
3. Gaughan P. Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructuring [Electronic source] // P. Gaughan. – Access mode: [http://www.bloomberg.com/news/2012-05-20/mergers\\_acquisitions\\_and\\_corporate\\_restructuring.html](http://www.bloomberg.com/news/2012-05-20/mergers_acquisitions_and_corporate_restructuring.html).
4. Reed S. F. Deals That Create Value [Electronic source] // S. F. Reed. – Access mode: [http://www.dragon-capital.com/en/institutional\\_investors/deals\\_that\\_create\\_value.html](http://www.dragon-capital.com/en/institutional_investors/deals_that_create_value.html).
5. Vachon D. Mergers & Acquisitions [Electronic source] / D. Vachon. – Access mode: [http://www.investgazeta.net/finansy/mergers\\_Acquisition-163327](http://www.investgazeta.net/finansy/mergers_Acquisition-163327).
6. Kyben G. Market of Mergers and Acquisition: the Modern State and Prospects of Development [Electronic source] / G. Kyben. – Access mode: <http://www.economy.science.com/index.php?Operation=1&id=1151>.
7. Teremas A. Challenges and Prospects of Market Mergers and Acquisition in Europe [Electronic resource] // A. Teremas. – Access mode: <http://ena.jp.edu.com:8080/bitstream/ntb/10023/1/35.pdf>.
8. UCAB Association Europe Agribusiness Club [Electronic source]. – Access mode: <http://www.inventure.com/analytics/2012/m&a.htm>.

Надійшла до редколегії 21.09.12

Л. Алексеенко, д-р экон. наук, проф.  
Тернопольский национальный экономический университет, Тернополь,  
А. Стасык, асп.  
Тернопольский национальный экономический университет, Тернополь

### ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В ПРОЦЕССАХ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР

*Исследованы базисные концептуальные основы финансового потенциала процессов слияний и поглощений как факторов внешнего роста корпораций, обобщены существующие подходы к понятию "реструктуризация" и определены необходимые составляющие способности корпорации к поглощению.*

*Ключевые слова: финансовый потенциал, слияние, поглощение, корпорация, реструктуризация, синергетический эффект.*

L. Alekseienco, Doctor of Sciences (Economics), Prof.  
Ternopil National Economic University, Ternopil,  
O. Stasyk, Doctoral Student  
Ternopil National Economic University, Ternopil

### RISE AND ACQUISITIONS FINANCIAL POTENTIAL IN THE RESTRUCTURING PROCESS OF CORPORATIONS

*The basic conceptual foundations of financial potential mergers and acquisitions, as factors of corporations external growth are investigated, existing approaches to the concept of restructuring are generalized, necessary components of the absorption capacity of the corporation are defined.*

*Keywords: financial strength, mergers, acquisitions, corporation restructuring, synergistic effect.*

УДК 65.012.32

М. Кравченко, канд. экон. наук, доц.  
Донецкий национальный технический университет, Донецк,  
Е. Шергелашвили, асп.  
Донецкий национальный технический университет, Донецк

## ИННОВАЦИОННАЯ ПАРАДИГМА Й. ШУМПЕТЕРА И ПРИНЦИПЫ РЕОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

*Статья посвящена принципам реорганизации экономической системы Украины. Принципы реорганизации экономической системы представлены в статье в виде следствий из теории экономического развития Й. А. Шумпетера. Основная идея статьи – институты современного общества должны системно способствовать становлению, функционированию и развитию новой формы присвоения, что следует как из роли инновационного фактора в теории экономического развития Шумпетера, так и из роли социальных факторов.*

*Ключевые слова: инновационные системы, институты, инновационная парадигма, институционализация, принципы распределения, рентная экономика, форма присвоения, власть.*

Тема инновационной модели экономического развития – одна из центральных и обсуждаемых тем современной экономической науки. Исследования и дискуссии вокруг данной темы в основном связаны с формированием инновационных систем. Для стран Запада проблема восприимчивости экономики к инновациям не актуальна, поскольку решена, а усилия сосредотачиваются на производстве более эффективных инновационных систем. Для Украины актуальность инновационных систем не вызывает сомнений, но последние, сами по себе, не приводят к существенно положительным результатам по причине отсутствия восприимчивости экономики к инновациям. Поэтому центральной проблемой в процессе формирования инновационной модели развития Украины является создание такой организации институциональной системы, которая генерировала бы восприимчивость экономики к инновациям.

Существуют различные концепты инновационных систем, различающиеся по широте действия и рассматриваемых институтов. Авторы США с опытом работы в изучении научно-технической политики, как правило, сосредоточены на инновационной системе в узком смысле [8]. В центре анализа находятся отношения между знаниями институтов и фирм, также с акцентом на высокотехнологическом секторе. Этот узкий подход не особо отличается от концепции "тройной спирали", где университеты, государство и бизнес рассматриваются как три важных полюса в динамическом взаимодействии [9].

Другая концепция К. Фримена и Б. Лундвелла по отношению к национальной инновационной системе направлена на понимание инновационной системы в широком смысле, т.к. определение "инновация" является более широким и рассматривается как непрерывный кумулятивный процесс, включающий не только радикальные и инкрементные инновации, но и распространение, поглощение и использование инноваций [10].

Третьей концепцией касательно центральной идеи инновационной системы являются взаимодействие и взаимоотношение в самой системе. Взаимоотношения можно рассматривать как носителя знаний, а взаимодействия как процессы, в которых производятся новые знания. Пожалуй, это самая важная характеристика системного подхода к инновациям, т.к. это – "интеракционизм" [8]. Иногда характеристики взаимоотношений и взаимодействий называются "институтами" со ссылкой на их социологический смысл – институты рассматриваются как формальные и неформальные нормы и правила, регламентирующие, как люди взаимодействуют [11].

Все эти направления и работы подспудно исходят из предпосылки рыночной экономики, свободного конкурентного доступа к ресурсам и свободного конкурентного приложения сил и утверждают идею, что рыночная экономика более эффективна, если институты общества обеспечивают свободный конкурентный доступ

к ресурсам, свободное конкурентное приложение сил, свободный конкурентный обмен ресурсами и силами, из возможности каждого человека использовать производительную силу общества, что, собственно, и является наиболее эффективным вариантом использования ограниченных ресурсов с целью удовлетворения общественных потребностей. И это важный аспект инновационной парадигмы Й. Шумпетера, который воспринят современной экономической наукой и является её важнейшим методологическим принципом, позволяющим осмыслить экономические проблемы современности. В этой связи можно выделить работу М. Портера "Международная конкуренция", которая органично дополняет инновационную парадигму экономического развития Й. Шумпетера, поскольку четко формулирует условия конкурентоспособности предпринимателя [5].

Для Украины актуальны все вышеназванные системы, но они не приводят к существенно положительным результатам по причине отсутствия восприимчивости экономики к инновациям. Проблема перехода от рентной экономики к экономике развития на постсоветском пространстве как фундаментальная поставлена академиком Д. С. Львовым и его единомышленниками, но не получила дальнейшего конструктивного развития в конкретных принципах и способах такого перехода [4]. Властный аспект такого перехода экономической системы активно разрабатывается институциональным направлением экономической науки. Из последних работ в рамках данного аспекта можно выделить работы профессора В. В. Дементьева [2].

Целью статьи является формулирование проблемы определения принципов формирования институтов экономики, восприимчивой к инновациям. В этой связи обращаемся к теоретическому наследию Й. Шумпетера. Для выявления идей, заключенных в теории экономического развития Й. Шумпетера, которые не сформулированы в явном виде, применен герменевтический метод; также применен системный подход к решению проблемы определения принципов формирования институтов экономики, восприимчивой к инновациям.

Ядром теории экономического развития Й. Шумпетера является инновационная парадигма, в рамках которой предпринимателю отводится центральная роль. Именно предприниматель, в роли которого может функционировать любой член общества, обладающий соответствующими качествами, путем инновационного использования факторов производства (новых комбинаций их использования) приводит к экономическому и социальному развитию общества. Все иные способы получения излишка над издержками, по Й. Шумпетеру, не являются предпринимательской прибылью, а если такой излишек образуется, то он является результатом временного нарушения равновесия и исчезает по мере восстановления равновесия под действием сил конку-

ренции в рамках обычного кругооборота. Обычный экономический рост, т.е. рост, выраженный ростом населения и богатства, в рассматриваемом смысле не есть собственно экономическое развитие, а является всего лишь изменением показателей, параметров [7, с. 154].

В рамках инновационного характера использования факторов производства происходят структурные сдвиги в экономике в различных её аспектах. Данный переход характеризуется как созидательное разрушение, как процесс рождения новой экономики в рамках старой и вытеснения последней (определенный аспект данной идеи Й. Шумпетера развивается академиком С. Ю. Глазьевым [3] в его теории длинных волн на основе новых технологических укладов, другими авторами). Развитие понимается Й. Шумпетером как изменение траектории кругооборота, как движение от одного центра равновесия к другому, отсюда – волнообразность развития, причем стихийного, дискретного. Эти дискретные смещения совершаются только в промышленности и торговле, а не в использовании продуктов конечного потребления в результате резкого изменения вкусов. Лишь когда производство привьёт потребителям новые потребности и, следовательно, приведет к невозможности равновесия в первом смысле, тогда предложению противостоит спрос [7, с. 158]. Развитие задается принципиально новой комбинацией вещей и сил, приводит к новым, не только экономическим, но и – социальным явлениям. Рассматривая собственно экономическое развитие, экономическую деятельность в узком смысле, Й. Шумпетер абстрагируется от социальных факторов, но не отрицает их значения в экономическом развитии, более того, подчеркивает их преимущественную зависимость от экономических факторов, придавая при этом значение и фактору всеобщей истории [7, с. 151–152].

Что нам даёт значение понятия "экономическое развитие", формулируемое Й. Шумпетером, и которое отличается от классического, марксистского и вообще от какого-либо иного политэкономического или экономико-социологического понимания, хотя и не отрицает их? Должны ли мы парадигму инновационного развития, сформулированную Й. Шумпетером, сводить только к её экономическому ядру в узком смысле, или использовать весь потенциал его теории экономического развития? Возможно ли вывести дополнительные следствия из его модели экономического развития, позволяющие понять современные проблемы экономического и социального развития? Ответ на все эти вопросы, как нам представляется, должен быть положительным.

Итак, подведем основные выводы. Во-первых, не разрывая взаимосвязи и взаимозависимости собственно экономических и социальных детерминант, Й. Шумпетер четко разделяет их и показывает специфическую роль каждого в экономическом развитии. Во-вторых, анализируя собственно экономическую деятельность, Й. Шумпетер её структурирует и выделяет ведущий элемент с точки зрения экономического развития, а именно – предпринимательскую деятельность, и через неё показывает, как совершается экономическое и социальное развитие и, тем самым, придаёт предпринимателю высокий социальный статус. В этой связи целесообразно различить предпринимательство в Шумпетеровском смысле и научно-техническую деятельность, которые часто отождествляют (на что обращает внимание профессор П. Т. Бубенко [1]), при этом не отрицая значимости уровня научно-технической деятельности и инфраструктуры как важного фактора максимизирующего эффекта национальной экономики [6]. Предприниматель – не только носитель экономического, но и социального развития, поскольку, поднимаясь

вверх по социально-экономической иерархии, он несет с собой и новую культуру, новые социально-политические и правовые идеи. В-третьих, социальный фактор практически определяется Й. Шумпетером в качестве внутренней и внешней среды собственно экономической деятельности, и, прежде всего, предпринимательской, которая может как способствовать, так и затруднять предпринимательство. Идея параллельности, взаимосвязанности, взаимовлияния экономического и социального факторов, содержащаяся в теории экономического развития Й. Шумпетера, приобретает особое звучание и особую актуальность для современности. В-четвертых, инновационная парадигма Й. Шумпетера исходит из теории вмененной стоимости, условий модели рынка, предполагающих конкурентный доступ к ресурсам, конкурентное приращение сил; из условий восприимчивости к инновациям, что придаёт институциональной системе общества особое значение.

В-пятых, институты современного общества должны системно способствовать становлению, функционированию и развитию новой формы присвоения, что следует как из роли инновационного фактора в теории экономического развития Й. Шумпетера, так и из роли социальных факторов. Содержательная суть этой новой формы присвоения, на наш взгляд, выражается принципами распределения, которые, как известно, есть и принципы собственно производства. Всё остальное, так или иначе, есть функция от отношений распределения как отношений производства. Принципы распределения в гносеологическом плане – это своеобразный функционал, аргумент на пространстве под названием "система отношений по производству общественной жизни человека". При этом важно понять, что введение новых принципов распределения как содержательной сущности новой формы присвоения не означает отрицания положений неоклассической теории, в частности предельной производительности факторов производства и соответствующего распределения доходов, поскольку новая форма присвоения не отрицает рынка, а потому сохраняют силу и все следствия рыночной модели.

В-шестых, через соответствующую институционализацию распределительных отношений вполне реально и целесообразно создать высокие трансакционные издержки присвоения ренты любого вида власти и тем самым обеспечить условия перехода от рентной экономики к инновационной.

В-седьмых, учитывая взаимосвязь, взаимообусловленность, взаимовлияние экономических и социальных факторов, а так же определенную параллельность экономического и социального развития, достигнутый уровень социального развития, институционализация распределительных отношений должна реализовывать и социальные императивы современности, в частности, вести к уменьшению разрыва в доходах, не снижая стимулирующего воздействия способа их присвоения.

В-восьмых, одним процессом институционализации распределительных отношений проблемы инновационного развития не решаются сами по себе. Действенность новых принципов распределения доходов, выражающих суть содержания отношения присвоения, предполагает конструктивную действенность и иных отношений, от которых зависит реальное присвоение, и, прежде всего, властных отношений, в том числе и отношений экономической власти. Поэтому институционализация властных отношений является первоочередной задачей, поскольку от властных отношений зависит действенность всех иных отношений и их соответствующая институционализация.

Перспективи дальніших розробок в цьому напрямку багатогранні і пов'язані переважно з аналізом розподільних відносин з означених висхідних теоретико-методологічних позицій.

#### Список использованных источников

1. Бубенко П. Т. Почему тормозятся инновации [Электронный ресурс] / П. Т. Бубенко, В. А. Гусев. – Режим доступа: www.inno.kharkov.ua/wp-content/uploads/2009.../statya2\_rus.pdf.
2. Дементьев В. В. Институты, поведение, власть : [монография] / В. В. Дементьев. – Донецк : ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет". – 2012. – 310 с.
3. Длинные волны: Научно-технический прогресс и социальное развитие / Глазьев С. Ю., Микерин Г. И., Тесля П. И. и др. – Новосибирск : Наука, 1991. – 224 с.
4. Львов Д. С. Экономика развития / Д. С. Львов. – М. : Экзамен, 2002. – 512 с.
5. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; [пер. с англ.; под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина]. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.

М. Кравченко, канд. екон. наук, доц.

Донецкий национальный технический университет, Донецьк,

С. Шергелашвілі, асп.

Донецкий национальный технический университет, Донецьк

### ІННОВАЦІЙНА ПАРАДИГМА Й. ШУМПЕТЕРА ТА ПРИНЦИПИ РЕОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Стаття присвячена принципам реорганізації економічної системи України. Принципи реорганізації економічної системи представлені в статті у вигляді наслідків з теорії економічного розвитку Й. А. Шумпетера. Основна ідея статті – інститути сучасного суспільства повинні системно сприяти становленню, функціонуванню та розвитку нової форми привласнення, що впливає як з ролі інноваційного чинника в теорії економічного розвитку Шумпетера, так і з ролі соціальних факторів.

Ключові слова: інноваційні системи, інститути, інноваційна парадигма, інституціоналізація, принципи розподілу, рентна економіка, форма привласнення, влада.

M. Kravchenko, PhD, Associate Professor

Donetsk National Technical University, Donetsk,

E. Shergelashvili, Doctoral Student

Donetsk National Technical University, Donetsk

### SCHUMPETER'S INNOVATION PARADIGM AND PRINCIPLES OF ECONOMIC SYSTEM REORGANIZATION

The paper is devoted to the principles of the reorganization of the economic system of Ukraine. The principles of the economic system reorganization presented in the paper as a consequence Schumpeter's theory of economic development. The main idea of the article is that institutions of modern society should systematically promote the establishment, operation and development of a new appropriation form that follows from both the role of innovation as a factor in Schumpeter's theory of economic development and the role of social factors.

Keywords: innovation systems, institutions, innovation paradigm, institutionalization, principles of distribution, rental economics, appropriation form, power.

УДК 330.567;336.532

О. Зухба, канд. екон. наук, доц.

Донецкий национальный технический университет,

Вища школа економіки та менеджменту, Донецьк

### ІННОВАЦІЙНІ ЕФЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ДОМОГОСПОДАРСТВА

Визначено сутність та зміст інноваційних зрушень у економічній діяльності домогосподарства у різних сферах відтворення. Показано, що кожне нововведення в діяльності домогосподарства позитивно чи негативно впливає на її результати. Доведено, що наявність позитивних і негативних екстерналій введення інновацій слугує економічним обґрунтуванням їх застосування.

Ключові слова: домогосподарство, інституційна система, інновації, екстерналії.

Сучасні економічні дослідження підтверджують загальний характер прояву економічних законів, одним з яких виступає закон неспівпадіння обсягів приватних і суспільних витрат, що знаходить відображення у позитивних і негативних екстерналіях (зовнішніх ефектах). Атрибутивною ознакою української інституціональної системи є відсутність чіткої специфікації правомочностей власності, що визначає специфічний характер механізму їх реалізації, відсутність ефективних інструментів інтерналізації, що загострює протиріччя інтересів економічних агентів – власників обмежених ресурсів, кінцевими носіями яких є домогосподарства. Це обумовило розуміння необхідності формування ефективного інституціонального середовища, комплексу формальних і неформальних інститутів, що регламентують трансакції щодо обміну пучка прав власності.

Вихідні положення концепції зовнішніх ефектів (екстерналій) сформовані в працях представників різних

6. Солоу Р. Экономика ресурсов и ресурсы экономики / Р. Солоу // The Economic of Resources and the Resources of Economics, 1974. – 321 с.

7. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 401 с.

8. Economic Development and the National System of Innovation Approach // B. Johnson, C. Edquist, B. A. Lundvall // First Globelics Conference. Rio de Janeiro, November, 3–6, 2003. – 24 p.

9. Etzkowitz H. The Dynamics of Innovation: From National System and 'Mode 2' to Triple Helix of University-Industry-Government Relations / Etzkowitz H. and Leydesdorff : Introduction to the special 'Trip Helix' issue // Research policy. – 2000. – Vol. 29. – No. 2. – P. 109–123.

10. Freeman C. Continental, National and Sub-national Innovation System-complementarity and Economic Growth / C. Freeman // Research Policy. – 2002. – Vol. 31. – Issue 2. – P. 191–211.

11. Johnson A. Functions in Innovation System Approaches / A. Johnson. – Mimeo : Department of Industrial Dynamics, Chalmers University of Technology, 1998.

12. Mowery D. C. Inward Technology Transfer and Competitiveness: the Role of National Innovation Systems / D. C. Mowery, J. E. Oxley // Cambridge Journal of Economics. – 1995. – Vol. 19. – No 1. – P. 67–93.

Надійшла до редколегії 15.10.12

напрямків економічної науки: неокласичної теорії добробуту (А. Маршалл, В. Парето, А. Пігу, П. Самуельсон), економіки суспільного сектору (Е. Аткинсон [2], Ф. Батор, Дж. Стігліц [7]), теорії майнових прав (А. Алчіан, Р. Коуз [4], С. Чен), теорії інтерналізації зовнішніх ефектів (У. Баумол, А. Ніз, Д. Пірс, Т. Татенберг, К. Тернер), набули подальшого розвитку в дослідженнях російських і вітчизняних вчених (Т. Артьомова [1], С. Кірдіна, В. Ліпов, А. Шастітко [8] та ін.).

Традиційно теорія зовнішніх ефектів використовується для визначення меж державного втручання і ринкового саморегулювання – визнання динаміки трансакційних витрат як індикатору ефективності економічної діяльності визначає якісно новий підхід до вивчення характеру і змісту відносин економічних суб'єктів. У межах традиційного трактування зовнішніх ефектів залишаються не розробленими питання кількісної оцінки й обліку соціальних витрат на рівні окремих економічних

суб'єктів, зокрема домогосподарств, стимулювання державою позитивних екстерналій щодо окремих видів їх економічної діяльності. Так, відомо, що інвестиції в людський капітал, які здійснює домогосподарство, у тому числі в освіту, охорону здоров'я, соціальну адаптацію тощо, відіграють провідну роль у створенні приросту ВВП розвинутих країн, але сучасна економічна наука ще не може запропонувати дієвих інструментів оцінки позитивних зовнішніх ефектів від таких капіталовкладень.

Особливе місце в економічній діяльності домогосподарства посідають інноваційні зміни, що мають власні позитивні та негативні екстерналії. У сучасній економічній літературі запропонований аналіз зовнішніх ефектів у діяльності фірм, але інші економічні суб'єкти залишаються поза увагою дослідників. Метою статті є визначення впливу інноваційних змін на зміст діяльності домогосподарства в різних сферах.

Економічна роль домогосподарства в сучасній економіці дуже складна і багатогранна. Це багатофункціональний економічний суб'єкт, і спектр його функцій багато в чому визначають соціально-економічні процеси, що відбуваються в суспільстві. У середині домогосподарства вирішуються проблеми ведення господарства, сімейного бізнесу, забезпечення необхідного рівня попиту, створення інвестиційного капіталу. Домогосподарство виробляє і відтворює один із найважливіших економічних ресурсів – людину, "людський капітал", робочу силу на ринку праці, власників підприємницької здібності. На домогосподарстві лежить відповідальність не тільки за наявність і кількість, а й за якість людського капіталу, тобто за повноцінну соціалізацію, виховання й освіту своїх членів, за прирощення капіталу кваліфікації – суми накопичених знань і навичок для виконання певного виду робіт по виробництву товарів і послуг. Тобто результатом життєдіяльності домогосподарств і об'єктами його власності є не тільки продукти, ресурси, засоби виробництва, а й основа основ сучасної економіки – капітал у всіх його формах.

Серед економічних функцій домогосподарства виділяють зовнішні функції (забезпечення споживчого попиту та пропозиції на ресурсному ринку; інвестиційна та підприємницька діяльність; організація діяльності із забезпечення сім'ї економічними ресурсами) та внутрішні функції (розподіл доходів; організація домашнього господарства). Виконання економічних функцій є економічною базою для повноцінного виконання домогосподарством інших функцій: біологічних, особистісно-психологічних, соціально-виховних, рекреативної. Але виконання домогосподарством своїх функцій зазнає певних змін. Часом деякі функції домогосподарства починають виконувати частково, інші взагалі припиняють виконувати та передають іншим суб'єктам. Приклади таких ситуацій досить поширені: виробнича діяльність натурального домогосподарства була виведена за його межі у формі підприємства та реалізована у ринковій формі, функція освіти передана громадським навчальним закладам, функція утримання непрацездатних – спеціалізованим соціальним закладам, охорони здоров'я – лікарням, функція виховання – дитячим садкам та яслам. Таке делегування домогосподарством власних функцій може розглядатися як організаційна інновація, що має позитивні та негативні ефекти. Тому слід визначити, які чинники спричиняють такий процес делегування функцій домогосподарства назовні та чим обумовлено створення спеціалізованих інститутів для їх виконання.

Серед таких чинників делегування повноважень домогосподарства слід розрізнити зовнішні фактори, які детерміновані інституційним оточенням, та внутрішні причини, пов'язані з ефективністю діяльності домогос-

подарства. Економічним мотивом делегування домогосподарством частини своїх функцій іншим суб'єктам є оцінка зовнішньої та внутрішньої ефективності економічної діяльності. Так, причиною виведення процесу виробництва за межі домогосподарства К. Маркс вважав необхідність створення великого виробництва, розмір якого детермінований індустріальними технологіями [5, с. 333–515], за Ф. Найтом виникнення фірм пояснюється як намагання мінімізувати ризики та невизначеності, Р. Коуз [4, с. 36–57] та О. Вільямсон [3] пояснюють існування фірм необхідністю зменшення трансакційних витрат. Інституційна теорія не застосовувалася для аналізу діяльності домогосподарства, але останнє положення аргументовано доводить економічну доцільність виведення окремих виробничих функцій за межі домогосподарства. Економічна поведінка домогосподарств, як і підприємства, характеризується особливостями укладання та виконання контрактів із зовнішніми організаціями та працівниками, а також способами організації внутрішнього адміністративного механізму.

Якщо розглянути виробничу діяльність домогосподарства у найпростішому варіанті, воно є власником виключних прав на ресурси та активи, необхідні для надання продукту або послуги, і може здійснити процес виробництва. У такому випадку домогосподарство-виробник продукту може укласти лише одну угоду (контракт) – зі споживачем. В умовах ринкової реалізації вони змушені нести певні трансакційні витрати, пов'язані з оцінкою якості продукту та його споживчих властивостей. Певні витрати пов'язані також зі сферою обміну: з реалізацією продукту, його доставкою, пошуком покупця тощо. Збільшення обсягів виробництва за вимогами ефективного масштабу потребує від економічного суб'єкта відповідного нарощування інвестицій. Якщо ж у домогосподарства недостатньо ресурсів для виробництва блага, то воно змушене укладати додаткові контракти з їх власниками, з постачальниками сировини, комплектуючих, енергії тощо. У таких умовах загострюються проблеми координації виробничої діяльності, узгодження очікувань, зростає ймовірність виникнення конфліктів із приводу розподілу доходів тощо. Трансакційні витрати виробництва зростають. Використання інституту фірми як каналу виведення таких витрат за межі домогосподарства дозволяє ці витрати знизити. Аналогічно діє механізм зниження трансакційних витрат домогосподарства за умови використання інших інститутів: держави, ринку, окремих організацій (навчальних та медичних закладів, пенсійної або страхової системи тощо).

При прийнятті рішень щодо подібних організаційних інновацій домогосподарство спирається на економічні та соціальні ефекти, що виникають у певному інституційному середовищі, яке є основою (критерієм ефективності) його економічного вибору та детермінує прийняття господарських рішень. Тому ступінь залучення домогосподарства в суспільний поділ праці, в ринкові відносини, пропозицію ресурсів домогосподарств та споживчий попит можна регулювати інституційними інструментами (цінами, ставками відсотку, оподаткуванням, нормами банківських резервів та іншими ринковими важелями).

В умовах формування постіндустріальної економіки домогосподарство змінює форми та методи реалізації своїх функцій, зокрема у відтворювальному процесі. Так, відбуваються інноваційні зрушення в технологіях і організації процесу виробництва, на основі яких з'являються нові форми залучення домогосподарства в суспільний розподіл праці: робота вдома, дистанційна робота, віртуальний офіс тощо. Фактично відбувається зрощування домогосподарства та офісу (виробництва). Такі тенденції економічно обґрунтовані: економічні

(зниження явних і прихованих витрат, вирішення проблем переміщення працівників і продукту) і соціальні вигоди (гнучкий графік роботи, залучення працівників з обмеженими можливостями), тобто інновації у виробничій діяльності домогосподарства мають позитивні екстерналиї. Для таких змін існують технологічні умови – зв'язок за допомогою Інтернету або комп'ютерних мереж. У внутрішньому домогосподарському виробництві, як і в суспільному, відбуваються структурні зміни: зростає роль та частка інформаційних продуктів, послуг, наукових досліджень; використовуються новітні технології приготування їжі, догляду за одягом, прибирання, консервування тощо, які допомагають зекономити на витратах.

Значні зміни в діяльності домогосподарств відбуваються у сфері споживання: поширюються можливості задоволення потреб через систему суспільного споживання, розвивається суспільна сфера послуг, яка повторює традиційні послуги домогосподарств. Розроблений та широко впроваджений комплекс машин і механізмів для автоматизації хатньої роботи змінює зміст домашньої праці, зростають вимоги до хатньої робочої сили.

Одночасно змінюються технології споживання: воно набуває глобального характеру, стираються національні та кастові відмінності, прискорюється темп процесу споживання, зростає його економічна ефективність. Результати таких тенденцій у споживанні не можна розглядати односторонньо: вони мають як позитивні, так і негативні економічні, соціальні, демографічні та інші наслідки (екстерналиї) для здоров'я, культурної спадщини, інституціонального розвитку тощо.

Інноваційні процеси у сфері обміну також неоднозначно впливають на ефективність діяльності домогосподарства. З одного боку, купівельна діяльність в умовах неімовірної різноманітності благ та послуг, множинність їх споживацьких якостей, їх складність та комплексний характер споживання потребують високої кваліфікації покупця, знання сучасних технологій не тільки споживання, а й торгівлі (нові способи оплати, вплив дії реклами, супутні послуги – кредит, торгівельна гарантія тощо), що вимагає додаткових витрат ресурсів домогосподарства. З іншого боку, процес покупки стає простіше, знижуються витрати на пошук товару (наприклад, пошук через Інтернет), його доставку (зараз нерідко її здійснюють самі продавці), оплату (значна частка платежів йде у безготівковій формі) тощо. В останні роки розвиток торгівлі, розповсюдження великих торгівельно-розважальних комплексів, додаткові послуги та сервіс (паркування, доставка, кредит, зручний режим роботи), значне зменшення часу та інших ресурсів домогосподарок на придбання товарів, покращення умов отримання торгових послуг призвели до того, що зникає межа між купівельною діяльністю та відпочинком. За соціологічними опитуваннями, лише для 20 % покупців похід до крамниці – лише необхідність, для інших – це джерело приємних емоцій, задоволення, форма відпочинку [6].

Відбуваються зміни в обміні й на ресурсному ринку. Демократизація цієї сфери на пострадянському просторі призвела до пом'якшення контролю з боку держави. Це має як позитивні (можливість домогосподарств вільно розпоряджатися своїми ресурсами), так і негативні наслідки (неконтрольована зайнятість, посилення експлуатаційного тиску, розшарування населення за доходами).

Таким чином, (1) інноваційні зміни в економічній діяльності домогосподарства призводять до зміни в обсягах і структурі трансакційних витрат, що фактично слугує економічним і соціальним обґрунтуванням використання інновацій.

(2) Економічні ефекти від застосування організаційних інновацій (зокрема, делегування фірмам, державі та іншим інститутам окремих функцій домогосподарства) обумовили роль домогосподарства як системостворюючого суб'єкта в системі суспільних інститутів. (3) Оскільки реалізація економічних та інших функцій домогосподарства завжди відбувається в певному інституційному середовищі і є основою (критерієм ефективності) його економічного вибору, що детермінує прийняття господарських рішень, ступінь залучення домогосподарства в суспільний поділ праці, у ринкові відносини, пропозицію ресурсів домогосподарств та споживчий попит можна регулювати інституційними інструментами.

Подальші дослідження інноваційних та інших ефектів діяльності домогосподарства допоможуть запропонувати дієві інструменти їх оцінки та інтерналізації.

#### Список використаних джерел

1. Артьомова Т. І. Методологія інституціоналізму в контексті теорії вартості / Т. І. Артьомова // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 108–118.
2. Аткинсон Э. Б. Лекции по экономической теории государственного сектора / Э. Б. Аткинсон, Дж. Стиглиц. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 832 с.
3. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів: [монографія] / Вільямсон О. – К.: АртЕк, 2001. – 472 с.
4. Коуз Р. Фирма, рынок и право: [монографія] / Р. Коуз; [пер. с англ.]. – М.: Дело, 1993. – 192 с.
5. Маркс К. Капитал / Карл Маркс. – [2-е изд.]. – М.: Политиздат, 1960. – 920 с. – (Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения: [в 39 т.]; т. 23).
6. Радаев В. Революция в торговле: влияние на потребление и жизнь [Электронный ресурс] / В. Радаев. – Режим доступа: www.polit.ru.
7. Стиглиц Дж. Экономика государственного сектора / Стиглиц Дж. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
8. Шаститко А. Модели рационального экономического поведения человека / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 1998. – № 5. – С. 53–67.

Надійшла до редколегії 12.10.12

О. Зухба, канд. экон. наук, доц.

Донецкий национальный технический университет,  
Высшая школа экономики и менеджмента, Донецк

### ИННОВАЦИОННЫЕ ЭФФЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДОМОХОЗЯЙСТВА

*Определена сущность и содержание инновационных изменений в экономической деятельности домохозяйства в различных сферах воспроизводства. Показано, что каждое нововведение в деятельности домохозяйства положительно или отрицательно влияет на ее результаты. Доказано, что наличие положительных и отрицательных экстерналий введения инноваций служит экономическим обоснованием их внедрения.*

*Ключевые слова: домохозяйство, институциональная система, инновации, экстерналии.*

O. Zukhba, PhD, Associate Professor

Donetsk National Technical University, Higher School of Economics and Management, Donetsk

### INNOVATIVE EFFECTS OF HOUSEHOLD'S ACTIVITY

*There is determined essence and content of innovative changes in household's economic activity in different areas of reproduction. There is shown in the paper that every innovation in household's activity have positive or negative effect on its results. There is shown that positive and negative externalities existence of innovations is economic justification for their implementation.*

*Keywords: household, institutional system, innovations, externalities.*



УДК 339:316.722 [114:115]

О. Домбровський, канд. екон. наук  
Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, Київ**ІННОВАЦІЙНА СУТНІСТЬ І ЗМІСТ КАТЕГОРІЇ "ЦИВІЛІЗАЦІЙНИЙ ХРОНОТОП"**

*У статті досліджується проблема "цивілізаційного хронотопу", яка є інноваційною категорією сучасної економічної теорії та наступним кроком в її розвитку.*

*Ключові слова: хронотоп, цивілізаційний хронотоп, глобалізація, традиція, інновація.*

Активізація інтелектуального, творчого фактору посилює роль і значення інновації, дослідження якої започатковане Й. Шумпетером. Вона розглядається дослідником як процес упровадження нових технологій, результатів наукових відкриттів та винаходів у соціально-економічну практику. Сутність цього процесу полягає у створенні нового. І не лише в економічній реальності, але й у теорії. Таким новим у сучасному економіко-теоретичному дискурсі є поняття "цивілізаційного хронотопу". Цивілізаційний підхід – один із найпоширеніших способів осмислення основних маркерів і домінант сучасної культури. Він дає можливість визначити особливості економічних процесів із використанням усього можливого багажу теоретичних знань та врахуванням багатфакторності розвитку сучасних суспільств, у межах яких і відбуваються ці процеси. Цивілізаційний хронотоп – це спосіб пов'язування часових та просторових координат, кінцевим результатом чого виступає метанаратив, в якому поєднується минуле, теперішнє і майбутнє в їх надособистісній, надлокальній і надтемпоральній перспективі.

Упровадження поняття "хронотопу" в наукову теорію належить А. Ухтомському. Проблема цивілізації знайшла відображення в працях О. Шпенглера, А. Тойнбі, а також вітчизняних учених – Ю. М. Пахомова, Ю. В. Павленка, А. А. Чухно, А. С. Гальчинського, С. Б. Кримського та ін. "Хронотоп" як категорія сучасної науки розглядається в розвідках Д. Г. Горіна, Є. К. Краснухіної, К. С. Пігрова та ін.

Аналіз публікацій із даної тематики показує, що недостатня увага приділена хронотопу як економічній категорії, так і його цивілізаційному аспекту. Вказана обставина звужує можливість застосування зазначеного поняття в інноваційних дискурсах економічної теорії.

Метою статті є аналіз проблеми "цивілізаційного хронотопу" як нової категорії в сучасній економічній теорії, що дозволить розширити панораму інноваційних досліджень глобального світу та цивілізаційних процесів.

Хронотопи як просторово-часова модель дійсності лежать в основі будь-яких способів осмислення цивілізаційних процесів, будучи фундаментом тих картин світу, які ця цивілізація продукує. При цьому можливі певні культурні домінанти, які є сталими і незмінними, й які протистоять мінливим формам, що є надбудовами над хронотопом. Таким чином, цивілізаційні хронотопи є метаутвореннями, які об'єднуються в єдиний наратив, що описує основоположні характеристики соціокультурної дійсності.

*Цивілізаційний хронотоп* – це взаємодія цивілізації зі своїм просторовим середовищем, що ґрунтується на основі специфіки структурування життєвого простору та протікання соціального часу. З одного боку, ці параметри впливають на формування цивілізаційної та культурної ідентичностей, адже у кожній культурі існує свій власний, тільки їй властивий спосіб осмислення часу і простору. З іншого боку, особливістю цивілізаційного хронотопу є тяглість, тривалість і масштабність сприйняття часу і простору, адже "цивілізація береже час", пов'язуючи минуле, теперішнє і майбутнє, створюючи тим самим особливий – надлюдський, надлокальний, надетнічний вимір часу, виражений у великій традиції й

характерних уявленнях про історичний процес і здійснює значний вплив у тому числі на повсякденне життя" [2, с. 28]. Це зумовлює як аксіологічний вимір хронотопів (існують цінності, які цивілізація протягом усього часу свого існування визнає незмінними, вічними, традиційними, сакральними тощо), так і раціональний вимір (пов'язаний із рівнем актуальності того, що вважається властивим сучасності).

На думку Д. С. Горіна, існує чотири масштаби хронотопічних моделей, відповідно до яких можна побудувати цивілізаційний хронотоп. До них відносяться: 1) *локально-антропоморфний* мікромасштаб культури і суспільства "пов'язаний із такими операціональними одиницями, як людське переживання подій" [2, с. 38]; 2) *сакральний* масштаб хронотопів у зіткненні з локально-антропоморфним масштабом стимулює розвиток цивілізацій. Сакральний масштаб "пов'язаний із Космосом (у просторовому виразі) і Вічності (у часовому)" [2, с. 39]. Цей масштаб, по суті, є загальним історичним наративом, суть якого полягає у поєднуванні історичних процесів на основі пошуку їх спільного "вищого" сенсу; 3) хронотопи *цивілізаційного* рівня, в яких ключовим параметром є "способи означування простору локальної цивілізації, а час визначається межами великої традиції, що лежить в основі даної цивілізації" [2, с. 40]. Саме на рівні цивілізаційного хронотопу можна виявити ознаки конкретної цивілізації, що досліджується, її культурні прояви, її географічні та хронологічні межі, перспективи розвитку тощо; зрештою, 4) хронотоп *глобального* рівня відіграє ключову роль в осмисленні сучасних економічних процесів, найяскравішою особливістю яких є перехід від міжнародної до глобальної економіки.

Характеризуючи цивілізаційний хронотоп глобального рівня, необхідно зазначити, що нині не може існувати локального соціуму, який би міг самовизначитися поза світовою спільнотою ("всепланетність"). Самодостатнє, самозамкнене існування неможливе. Автаркічність нездійсненна ні для великих і сильних націй (держав), ні для найменших. Дана обставина змінює буття не лише малих народів чи суспільств, орієнтованих та традиційні цінності. Контекст існування в міжнародній спільноті створює не меншу проблему, наприклад, для США. Самодостатність і незалежність американської економіки відомі й очевидні, і саме ці її якості проходять випробування в умовах глобальних процесів. Не менш важлива ознака глобального світу полягає у відсутності єдиного нормативного соціального зразка чи моделі для всіх суспільств, що свідчить про неспростовну відмінність існуючих у світі соціумів. Глобальне суспільство – не особливий соціальний лад, а всепланетна система співробітництва і співіснування різних соціумів і культур. Вона містить у собі можливість існування світової економіки, хоча і "глибоко диференційованого, але все ж таки в собі цілого" [7, с. 43].

Важливою властивістю глобального цивілізаційного хронотопу сучасної західної цивілізації є її розгляд крізь призму фрагментарності сучасного світу в соціально-політичному плані, зважаючи на його хронотопічну різноманітність. Проте сам цивілізаційний хронотоп знімає проблему мультикультуралізму, який не вирішується ані

в межах індивідуального чи соціального хронотопів, ані в еволюційних наративах сучасних соціоекономічних досліджень. Цивілізація початково включає у себе як культурне різноманіття, так і унікальність кожної культури. Сьогодні вважається, що проблема мультикультуралізму загострилася із розгортанням глобалізаційних процесів, насправді ж на певному етапі розвитку цивілізацій мультикультуралізм завжди має місце і знаходить власне відображення у загальному цивілізаційному контексті, в якому відображається специфічна культурна картина світу, заснована на певних хронотопічних контекстах.

Глобальний хронотоп виражається в прискоренні часу й звууженні простору, його детериторіалізації. Процеси глобалізації пов'язані із зростанням взаємозалежності усього глобального простору. Таким чином, відбувається руйнування локально-антропоморфних хронотопів, що пов'язано із світовою тенденцією до зрівнювання уявлень про якість, комфорт, красу, мораль тощо. Глобалізація долає локальні просторово-часові масштаби, в яких існували культурні традиції. На зміну їм приходять тотальна настанова на інноваційність, яка здатна входити в дисонанс із новаціями та інноваціями. При цьому, як зазначає М. А. Суханова, "для росту цивілізації необхідною була наявність постійного інноваційного процесу. Але для того, щоб налагодити постійний процес росту, потрібна була наявність бази, ядра, на який би опирався інноваційний процес" [8, с. 444]. Таким ядром у свій час була традиція. Традиція забезпечувала процес становлення цивілізації, яка у той же час виникла у результаті творчості, що виходить за межі традиції, і для розвитку якої необхідне було постійне інноваційне зростання, а, отже, подолання консерватизму традиції. У становленні хронотопу така діалектика має значення, оскільки темпоральний модус традиції орієнтується на минуле. Як зазначає Є. К. Краснухіна, "традиція не дає минулому пройти, вона стирає межу між минулим і майбутнім, вона береже присутність минулого в протяжності теперішнього" [3, с. 123]. Таким чином, збереження традиції передбачає проекцію в минуле. Така проекція заперечується у глобалізаційному вимірі хронотопу. Властива глобалізації орієнтація на майбутнє і на новації заперечує "вічне повернення того ж самого" (Ф. Ніцше), таким чином заперечуючи й владу традиції. Остання втрачає цінність, виконавши своє призначення (відігравши роль культурного ядра у процесі становлення цивілізації). Відбувається "вічне повторення новизни майбутнього" (Є. Краснухіна), відтак цінністю стає інновація як проекція у майбутнє.

Другим аспектом проблеми співвідношення традиції та новації у хронотопічному вимірі стає протиставлення двох цивілізаційних типів – традиційного і техногенного. На думку В. М. Лукіна, "у сучасному світі різко прискорюється цивілізаційна динаміка, зміни набувають асинхронного характеру й структурна розщепленість посилюється. Відбувається значна диференціація у темпах змін трьох основних структурних складових цивілізаційної системи – технології, соціо-економіко-політичних і культурно-ментальних структур" [4, с. 54]. Глобалізаційною особливістю є диференціація темпів вимірів указаних структур, що можна виявити на прикладі т. зв. економічно "відсталих" країн і регіонів, на які інтенсивно впливають технологічні та економічні інновації. Як визначають С. Б. Кримський та Ю. В. Павленко, боротьба за майбутнє на міжнародній арені здобуває своєрідного вигляду: "Вона здобуває риси проблеми "наздоганяти людство", репрезентоване країнами, що вирвалися в авангард світової історії. Майбутнє як компонента історичного часу стає розмінною картою глобальної стратегії конкуренції за здобування місця в світовій історії" [9,

с. 46]. В умовах швидкої технологічної та економічної динаміки суспільств такі країни не встигають стати інноваційними й залишаються консервативними. При цьому, існує й протилежний процес, пов'язаний із сформульованою А. Тойнбі закономірністю, згідно з якою *неможливо запозичувати елементи іншої цивілізації, при цьому залишаючись від неї незалежним*.

Описуючи особливості цивілізаційного хронотопу глобального рівня, слід вказати на той факт, що йтиметься передусім про західну цивілізацію. Її хронотопи виявляються тісно пов'язаними з осмисленням сучасності як особливої категорії соціоекономічних дискусій. Як зазначає К. С. Пігров, "сучасностей завжди декілька, як декілька й соціальних просторів, у яких світ існує" [6, с. 158]. Це зумовлено тим, що хронотопи не можуть від'єднуватися від певної точки-події, в якій вони здійснюються. При цьому, якщо розглядати сучасність із позиції хронотопів глобального рівня, то можна виявити, що ці хронотопи роблять утопічним проект глобалізації. Наявність єдиного інформаційного часу, в якому відбуваються події, складає ілюзію того, що ці події можна об'єднати й "єдиним інформаційним простором", що далеко не відповідає дійсності. Але відповідає "пориву глобалізації", яка прагне розглянути увесь світ як такий, що складається із єдиного простору й перебуває у єдиному часі. А тому "завершення глобалізації – це побудова єдиної сучасності, де центр і периферія не те, щоб були знищені, але їх відношення виявилися б впорядкованими" [6, с. 160]. Слід зазначити, що сучасність у свідомості присутня передусім просторово, так як неминучість співіснування в контакті різноманітних соціальних систем, які втілені в особистій свідомості, виступає важливою не тому, що вони виробляють і використовують загальну метрику соціальних процесів, а тому, що, існуючи одночасно, вписані в заповнений простір соціального світу. Разом із тим, тільки сучасність властиве відчуття темпу змін, яке Е. Гідденс відносить до основних її особливостей: "Традиційні цивілізації були значно динамічнішими за сьогодення, – заявляє дослідник, – але швидкість змін в умовах сьогодення помежева" [1, с. 117].

Таким чином, на даному етапі свого розвитку глобалізаційний вимір цивілізаційного хронотопу не є реалізованим – скоріше реалізований глокальний хронотоп, який є особливою сучасних цивілізацій. Виявляється, що глобальна економіка разом із глобальними фінансовими потоками та універсальними споживчими цінностями не відмінняє локальних світів. Тому сучасний цивілізаційний хронотоп й характеризується тим, що він складається із двох основних взаємопов'язаних пластів – глобального і локального. Сутність цього розрізнення слід шукати в *економічному вимірі* глобального масштабу цивілізаційного хронотопу.

Проведений розгляд сутності й змісту хронотопу як часово-просторової моделі світу відкриває нові теоретичні можливості у з'ясуванні потенційних проявів інноваційного змісту глобальної економіки.

#### Список використаних джерел

1. Гидденс Э. Последствия современности / Э. Гидденс. – М.: Издательская и консалтинговая группа "Праксис", 2011. – 352 с.
2. Горин Д. Г. Пространство и время в динамике российской цивилизации / Д. Г. Горин. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 280 с.
3. Краснухина Е. К. Традиции и инновации как формы образования социального / Е. К. Краснухина // Инновации и образование: сб. материалов конф., сер. "Symposium". – Вып. 29. – СПб.: Санкт-Петербургское философское общество, 2003. – С. 119–125.
4. Лукин В. М. Глобализация социальной жизни и проблема столкновения цивилизаций / В. М. Лукин // Глобализация в социально-философском измерении: сб. материалов конф. – СПб.: Санкт-Петербургское философское общество, 2003. – С. 53–55.
5. Мартишин Е. М. Методологический инструментарий современного исследования экономической эволюции / Е. М. Мартишин // Философия экономики. – 2011. – № 3 (75). – С. 216–222.

6. Пигров К. С. Современность: время инновации и настоящее / К. С. Пигров // Модусы времени: социально-философский анализ: сб. стат. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2005. – С. 152–168.

7. Пролеес С. В. Глобальне суспільство і модерна культура / С. В. Пролеес, В. В. Шамрай // Людина і культура в умовах глобалізації: зб. наук. статей. – К.: Вид-во ПАРАПАН, 2003. – С. 34–47.

8. Суханова М. А. Традиції і інновації в культурі / М. А. Суханова // Інновації і образование: сб. матеріалів конф., сер.

"Symposium". – Вып. 29. – СПб.: Санкт-Петербургское философское общество, 2003. – С. 443–446.

9. Цивілізаційні моделі сучасності і їх історическі корні / Ю. Н. Пахомов, С. Б. Крымский, Ю. В. Павленко и др.; [под ред. Ю. Н. Пахомова]. – К.: Наук. думка, 2002. – 632 с.

10. Шишков Ю. Эволюция мирового сообщества: поляризация или возрастание гомогенности? / Ю. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 9. – С. 18–27.

Надійшла до редколегії 26.10.12

О. Домбровский, канд. экон. наук

Институт мировой экономики и международных отношений НАН Украины, Киев

### ИННОВАЦИОННАЯ СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ КАТЕГОРИИ "ЦИВИЛИЗАЦИОННЫЙ ХРОНОТОП"

*В статье исследуется проблема "цивилизационного хронотопа", являющаяся инновационной категорией современной экономической теории и следующим шагом её развития.*

*Ключевые слова: хронотоп, цивилизационный хронотоп, глобализация, традиция, инновация.*

O. Dombrovsky, PhD

Institute of World Economy and International Relations of National Academy of Science of Ukraine, Kyiv

### INNOVATION ESSENCE AND SENSE OF CATEGORY "CIVILIZATION CHRONOTOPE"

*The problem of "civilizational chronotope" is revealed in the paper as the innovation category of modern economic theory and the next step in its evolution.*

*Keywords: chronotope, civilization chronotope, globalization, tradition, innovation.*

УДК 336.01

І. Крупка, канд. экон. наук, доц.

Львівський національний університет імені Івана Франка, Львів

## ФІНАНСОВІ ІННОВАЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ТА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Розглянуто та систематизовано основні теоретичні підходи до тлумачення фінансових інновацій. Обґрунтовано важливість інноваційних фінансових інструментів у страхуванні ризиків та розвитку фінансового ринку в умовах глобалізації.*

*Ключові слова: фінансові інновації, фінансовий ринок, інноваційні фінансові інструменти, національна економіка, глобалізація.*

Основною рушійною силою поступу, без якого неможливий розвиток національної економіки, є впровадження інновацій. Інновації, які запроваджують на фінансовому ринку, мають сьогодні важливе значення для успішного розвитку національних фінансових систем, і є, з одного боку, закономірним результатом його еволюції, а, з іншого, дають можливість фінансовим установам вирішувати конкретні проблеми. Нині інноваційні процеси охопили ринки більшості фінансових інструментів. Модернізація існуючих та створення нових фінансових продуктів і послуг ще у ХХ ст. стали головним чинником розвитку глобальних світових фінансових ринків, а ті ініціюють масштабні перетворення національних фінансових ринків і впливають на розвиток економік країн у цілому.

Актуальність теоретико-методологічного дослідження ролі фінансових інновацій зумовлена необхідністю активізації розвитку національної економіки в цілому й фінансового ринку зокрема, високим рівнем взаємозалежності запровадження інновацій та темпів розвитку вітчизняного фінансового ринку.

Основні засади теорії інновацій у цілому та у сфері фінансових послуг зокрема викладено в працях Й. Шумпетера, Т. Менша, Г. Кларка, К. Фрімена, Дж. Ван Дейна, А. Клакнехта, П. Друкера, В. Бансала, С. Баттилосси, І. Балабанова, В. Викулова, О. Лаврушина, Дж. Маршалла, М. Міллера, Ф. Мишкіна, П. Туфано, Б. Рубцова, Дж. Фінерти, А. Фельдмана, Дж. К. Ван Хорна та ін. Сучасні напрями розвитку інноваційної діяльності на національному фінансовому ринку досліджують такі вітчизняні вчені, як: В.П. Александрова, О.І. Барановський, А.П. Вожжов, Т.А. Васильєва, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, С.А. Єгоричева, А.Я. Кузнєцова, О.О. Лапко, В.І. Міщенко, О.М. Мозговий, А.М. Мороз, Т.А. Медвідь, Л.М. Назарчук, С.В. Наумен-

кова, Л.О. Примостка, М.І. Савлук, Т.С. Смовженко, О.М. Сохацька, Л.І. Федулова, В.М. Шелудько та ін.

Утім, незважаючи на численні дослідження, у контексті переосмислення концепції розвитку фінансового ринку України рівень вирішення проблем розвитку фінансових інновацій залишається недостатнім для цілісного осмислення процесів інтеграції вітчизняних суб'єктів фінансового ринку у світову фінансову систему.

Метою статті є дослідження проблем інноваційного розвитку фінансового ринку та національної економіки в цілому в умовах глобалізації економічних відносин.

Фінансовий ринок рухливий, мінливий, чуйно реагує на зовнішні й внутрішні зміни, у тому числі на зміни в нормативно-законодавчій базі, специфічні правила регулювання ринків капіталів, унаслідок чого змінюються місце й роль окремих фінансових інструментів, втрачають або набувають нового значення одні чи інші. Динамічний характер фінансового ринку визначається його інноваційністю, проявом якої є безперервна поява фінансових інновацій, які змінюють його структуру і впливають на розвиток.

Фінансова інновація – це нові фінансові інструменти чи технології. Вітчизняні вчені [9] термін фінансова інновація тлумачать як:

– якісний стрибок у наших уявленнях, який веде до появи зовсім нової, революційної технології (наприклад: своп, перший інструмент на основі пулу іпотек, перша облигація з нульовим купоном чи введення "сміттєвих" облигацій для фінансування викупу);

– новий поворот у використанні вже відомої ідеї (прикладом такої творчості слугує розширення сфери строкових контрактів на торгівлю товарами і фінансовими інструментами, які раніше не використовувалися на ф'ючерсних майданчиках, введення нових варіантів свопів чи створення нових типів взаємних фондів);

– об'єднання вже існуючих технологій чи процесів для створення інструмента, що пристосований до конкретної ситуації (прикладом є випадки застосування вже функціонуючих інструментів для зменшення фінансового ризику фірми, зниження вартості її фінансування, отримання користі з врахування особливостей бухгалтерського обліку і податкового законодавства чи з метою використання елементів неефективного ринку).

На нашу думку, найбільш повне визначення фінансової інновації запропонувала Н.М. Пантелеєва [10, с. 84]: це результат творчого пошуку нового підходу до вирішення проблеми у фінансовій галузі, який реалізується шляхом створення та дифузії нових фінансових продуктів, інструментів, технологій, процесів, інститутів, орієнтованих на ефективне управління фінансовими ресурсами та ризиками з метою забезпечення розвитку, конкурентоспроможності та фінансової стійкості в умовах мінливості економічного середовища, невизначеності й інформаційної асиметрії.

Динамічність фінансового ринку як системи зумовлює те, що сам по собі він є інновацією, а постійні фінансові інновації – його невід'ємною частиною. Без фінансових інновацій, як і без наявності конкуренції, фінансовий ринок існувати не може. Новітні тенденції функціонування цього ринку визначаються темпами та ефективністю впровадження фінансових інновацій (нових фінансових інструментів), що впливають на поведінку всіх без винятку учасників фінансових операцій [7, с. 77]. Фінансовий інструмент є засобом розподілу вільних грошових ресурсів, тоді як фінансова інновація покликана покращувати процес розподілу цих ресурсів, тобто збільшувати вигоду, зменшувати ризик та поліпшувати умови, в яких цей процес відбувається. Таким чином, інноваційний фінансовий інструмент – це новоутворений уніфікований стандартизований документарний засіб розподілу та перерозподілу грошових ресурсів на договірних умовах із визначенням подальших прав й обов'язків учасників, який покликаний збільшити прибутковість, зменшити ризик і покращити часові та просторові елементи фінансового ринку з метою підвищення ефективності процесу акумуляції, розподілу й перерозподілу грошових ресурсів.

На світових фінансових ринках останні десятиліття були часом не тільки виникнення абсолютно нових фінансових інструментів, а й постійних інноваційних технологічних змін, що відбувалися у механізмі використання вже давно існуючих цінних паперів – акцій та облігацій. Вирішальна роль у цьому процесі належить інвестиційним банкам, які розробляють фінансові продукти для задоволення специфічних потреб емітентів та інвесторів у формуванні бажаних грошових потоків із найкращим можливим поєднанням ризику, дохідності та ліквідності. У процесі створення фінансових інновацій використовують методи: комбінування існуючих продуктів чи їхніх елементів; декомпозицію цінних паперів; використання існуючих властивостей у новій якості. Для характеристики інноваційних продуктів, зазвичай, використовують терміни "структуровані" та "гібридні" фінансові інструменти [4]. Різноманіття інструментів, що забезпечують унікальне співвідношення ризику та дохідності, надає інвесторам можливість вибору фінансових продуктів, які найбільшою мірою відповідають конкретним вимогам та умовам. Як слушно зауважив Б. Бернанке, інновації, у своїх кращих проявах, були і залишаться інструментом підвищення ефективності та розширення сфери функціонування фінансової системи [2].

Оновлення існуючих та створення нових фінансових продуктів і послуг стало провідним чинником розвитку світових фінансових ринків упродовж останніх 30-ти

років [5]. Фінансові інновації ініціюють масштабні перетворення відповідних фінансових ринків і, як наслідок, впливають на розвиток економіки в цілому.

Світові тенденції у сфері розвитку фінансових інновацій на перший погляд видаються далекими від вітчизняної дійсності. Однак прагнення України стати повноцінним членом міжнародної фінансової системи вимагає відповідності світовим вимогам і стандартам. Конкуренція з кожним днем стає динамічнішою і нині успішно розвивається той, хто вміє швидко реагувати на зміни й постійно займається інноваціями. В усьому світі фінансові інновації нині – це не примха, а необхідність виживання, збереження конкурентоспроможності й подальшого розвитку. У зв'язку з чим, у публікаціях вітчизняних економістів теоретиків та практиків висловлюється думка щодо необхідності більш широкого впровадження фінансових інновацій у національне господарство.

Справді, економіка України сьогодні відчуває значну нестачу інвестиційних коштів. Істотну допомогу в процесі залучення інвестицій може надати фінансовий ринок, однак його зростання стримує нестача цікавих для інвестора фінансових інструментів [5]. На даному етапі розвитку фінансового сектору національного господарства основну увагу варто приділити питанню впровадження на ринку нових фінансових інструментів. З одного боку, це має сприяти подальшому ефективному розвитку банківських і небанківських інститутів, зокрема пенсійних фондів, страхових компаній, торговців цінними паперами, з іншого – створити нові джерела покриття дефіциту бюджету, платіжного балансу й фінансування пріоритетних програм розвитку національної економіки. Адже важливою функцією нових фінансових інструментів є надання можливості юридичним і фізичним особам легального повернення в реальний сектор економіки коштів, які функціонують поза банківським сектором, що, у свою чергу, сприятиме зміцненню фінансової системи в цілому.

За наявності значного потенціалу національного фінансового ринку та деяких позитивних тенденцій на ньому, нагальною потребою є прискорення розробки принципів формування національної фінансової політики в контексті впровадження фінансових інновацій з урахуванням розвитку світового ринку, формування прийнятної інноваційного клімату та поширення інноваційної культури учасників ринку, що надасть можливість ефективно працювати на ринку і на розвиток національної економіки України.

Зазначимо, що на думку Р. Рака, подальший розвиток вітчизняного фінансового ринку, зокрема державних цінних паперів, має відбуватися не лише за рахунок використання стандартних, простих і звичних їх видів, а також за рахунок запровадження в обіг принципово нових для задоволення потреб різноманітних інвесторів [11]. Учений відзначає, що ситуація в Україні склалася так, що існуючі види фінансових інструментів не задовольняють повною мірою потреб інвесторів. Як свідчать численні дослідження, потенційні інвестиційні можливості населення країни, страхових компаній, пенсійних та інвестиційних фондів використовуються не оптимально, оскільки кожна з перелічених груп інвесторів має певні особливості функціонування, які визначають різні цілі інвестування. Створюючи нові види цінних паперів, доцільно виходити саме з цілей кожної категорії потенційних інвесторів.

Отже, формування і розвиток національного ринку фінансових інновацій повинні відбуватися за всіма напрямками – правовим, інституційним та технологічним. Упровадження фінансових інновацій підвищить ефективність розподілу грошових ресурсів, що сприятиме

стабільному довгостроковому зростанню економіки, зменшенню коливань ділової активності, підвищенню гнучкості суб'єктів фінансової інфраструктури.

Інноваційність, з одного боку, проявляється у багатьох аспектах фінансової глобалізації, а з іншого, – виступає в ролі джерела подальшого поглиблення цього процесу. Однак суперечливість проявів фінансової глобалізації та ступінь її зв'язку з фінансовими інноваціями породжують сьогодні наукові дискусії, оскільки власне фінансова глобалізація є явищем неоднозначним, здатним принести не лише вигоди, а й виступати джерелом різноманітних ризиків. Як вважають експерти [9], інновації, що з'явилися останнім часом, створюють на фінансових ринках атмосферу невизначеності та невпевненості, що підвищує нестабільність і можливість різких коливань, особливо на ринках держав, що розвиваються.

З огляду на це, актуальним залишається подальше вивчення теорії й практики фінансових інновацій, особливостей міжнародного фінансового ринку та ринків розвинених країн світу, які підтвердили свою ефективність, що дасть змогу активізувати процеси формування національного фінансового ринку на засадах інноваційності. Нині розвиток можливостей національної фінансової системи є головним напрямом підвищення ефективності функціонування фінансових ринків та наближення обсягів наявних фінансових ресурсів до належних потреб для реалізації інвестиційних та інноваційних проектів у країні.

Запровадження у вітчизняну практику фінансових інновацій, на наш погляд, сприятиме створенню в Україні цивілізованих засад функціонування фінансового ринку та дасть змогу повною мірою реалізувати його функції з метою забезпечення економічного зростання та підвищення добробуту суспільства. Розвиток інструментарію

фінансового ринку України дасть змогу зробити його надійним джерелом залучення фінансових ресурсів і створити відповідну інфраструктуру для інвесторів.

#### Список використаних джерел

1. Андрощук І. В. Фінансові інновації: суть та проблеми їх поширення [Електронний ресурс] / І. В. Андрощук, О. М. Кравчук. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekpr/2010\\_35/Zm/18PDF.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2010_35/Zm/18PDF.pdf).
2. Бернанке Б. Речь Председателя ФРС от 17.04.2009 [Электронный ресурс] / Б. Бернанке. – Режим доступа: [www.fedspeak.ru](http://www.fedspeak.ru).
3. Бурденко І. М. Передумови створення та використання інноваційних фінансових інструментів на ринку похідних фінансових інструментів України / І. М. Бурденко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 3. – С. 181–190.
4. Єгоричева С. Б. Банківські інновації: навч. посіб. / С. Б. Єгоричева. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 208 с.
5. Карпенко Г. В. Фінансові інновації: питання теорії та можливості впровадження в економіку країни / Г. В. Карпенко, А. П. Данькевич // Фінанси України. – 2008. – № 9. – С. 111–118.
6. Кучер Т. Л. Інноваційні фінансові інструменти: теоретичні засади процесу утворення / Т. Л. Кучер, В. С. Свірський // Інноваційна економіка. – 2012. – № 8 [34]. – С. 248–251.
7. Луцишин З. О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації: [монографія] / З. О. Луцишин. – К.: Видавничий центр "Друк", 2002. – 320 с.
8. Медвідь Т. Глобалізація як каталізатор розвитку фінансової інновацій банків / Т. Медвідь // Ринок цінних паперів України. – 2007. – № 9–10. – С. 21–27.
9. Мозговий О. М. Міжнародні фінанси: навч. посіб. / О. М. Мозговий, Т. С. Оболенська, Т. В. Мусяць. – К.: КНЕУ, 2005. – 557 с.
10. Пантелеева Н. М. Ринок фінансових інновацій: основи формування та розвитку / Н. М. Пантелеева // Вісник університету банківської справи національного банку України. – 2011. – № 2 (11). – С. 82–86.
11. Рак Р. В. Інновації на ринку державних цінних паперів України [Електронний ресурс] / Р. В. Рак. – Режим доступу: <http://readbookz.com/articles/article-47>.
12. Шелудько В. М. Інновації на ринку фінансових інструментів [Електронний ресурс] / В. М. Шелудько. – Режим доступу: [http://pidruchniki.ws/180602039379/finansii/innovatsiyi\\_rinku\\_finansovih\\_instrumentiv](http://pidruchniki.ws/180602039379/finansii/innovatsiyi_rinku_finansovih_instrumentiv).

Надійшла до редколегії 16.11.12

И. Крупка, канд. экон. наук, доц.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко, Львов

### ФИНАНСОВЫЕ ИННОВАЦИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА И НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Рассмотрены и систематизированы основные подходы к толкованию финансовых инноваций. Обоснована важность инновационных финансовых инструментов для страхования рисков и развития финансового рынка в условиях глобализации.*

*Ключевые слова: финансовые инновации, финансовый рынок, инновационные финансовые инструменты, национальная экономика, глобализация.*

I. Krupka, PhD, Associate Professor

Ivan Franko National University of Lviv, Lviv

### FINANCIAL INNOVATIONS IN PROMOTING DEVELOPMENT OF FINANCIAL MARKET AND NATIONAL ECONOMY

*Approaches to the interpretation of financial innovation are considered and systematized. The importance of innovative financial instruments to hedge risks and financial market development in globalization are proved.*

*Keywords: financial innovation, financial market, innovative financial instruments, national economy, globalization.*

УДК 681.51

А. Цуркан, д-р наук (PhD)  
Институт экономики, финансов и статистики Академии наук Молдовы, Кишинев,  
О. Красовская, канд. экон. наук, ст. науч. сотр.  
ЦИПИН имени Г.М. Доброва НАН Украины, Киев

### МОДЕЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОСНОВА ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

*В статье рассмотрены условия и возможности моделирования инновационной деятельности с точки зрения формирования эффективной инновационной политики государства.*

*Ключевые слова: инновационная деятельность, моделирование, инновационная политика, прогнозные модели, критерии оценки.*

На современном этапе развития мировой экономики невозможно представить конкурентное существование предприятий без внедрения инноваций в производство. В условиях развития экономики, основанной на знаниях, вопрос роста эффективности научных исследова-

ний и, как следствие, роста инновационной активности предприятий, встает особенно остро. Это утверждение также обосновано и для стран бывшего СССР, в которых именно недостаточность средств на научные исследования и разработки порой и является тем тормо-

© Цуркан А., Красовская О., 2013

зом, который не позволяет экономике развиваться высокими темпами. Рейтинг стран с наибольшими затратами на научные исследования, которые одновременно входят в десятку самых богатых стран мира, подтверждает тезис о том, что чем больше средств выделяется

государством на научные исследования, тем эффективнее и сама экономика (рис. 1). Значительная часть представленных на рисунке стран входит в список самых инновационных стран 2010 г. [8].



Рис. 1. Распределение стран мира по уровню процветания и развития экономики, 2010 г.

Источник: [8].

В тоже время, несмотря на очевидные преимущества внедрения инноваций, наши страны несут определенный рода потери вследствие неправильного распределения средств между двумя секторами, деятельности, а именно между процессом развития НИОКР и непосредственно производством. Одним из способов частичного нивелирования таких потерь является качественное моделирование инновационной деятельности (ИД), являющееся залогом формирования эффективной инновационной политики государства. Основой данного моделирования является разработка системы частных прогнозов по важнейшим направлениям инновационного развития, в результате которого должен быть выполнен всесторонний комплексный прогноз.

Идентификация источников инноваций и разработка моделей, описывающих инновационную деятельность, являются одним из основных элементов в сценариях отечественных и зарубежных ученых, в которых предложены различные подходы к разработке критериев оценки уровня ИД. Среди российских ученых, занимающихся данной проблематикой следует отметить исследования Гольдштейна Г., Гохберга Л., Ивановой Н., Дежиной И. и других.

Моделирование инновационной деятельности должно основываться на качественной статистической информации. В Украине базой для построения прогнозных моделей являются данные официальной статистики в сфере науки и инноваций, в то время как в Республике Молдова информация, характеризующая инновационную деятельность, достаточно разноплановая, поскольку раздел инновационной статистики до сих пор не введен в статистическую отчетность Национального Бюро статистики Молдовы. Учитывая этот факт, применение моделей, учитывающих инновационную составляющую, в значительной степени затруднено. Следовательно, проблематой моделирования ИД в Молдове занимается ограниченный круг ученых, а их исследования основываются на идентификации источников инноваций и разработке моделей, описывающих инновационную деятельность. Из опубликованных работ в данной области в Молдове можно отметить статьи [2; 3].

В Украине существует значительное количество исследований и публикаций, посвященных моделирова-

нию различных сфер деятельности (например, сельского хозяйства, банковской сферы, сферы образования). При этом рассматриваются различные уровни моделирования – от организационной деятельности предприятия до инновационной деятельности на уровне регионов. Например, в работе [9] детально рассмотрены не только критерии, но и использованы модели оценки инновационности.

В настоящее время нельзя назвать область человеческой деятельности, в которой в той или иной степени не использовались бы методы моделирования. При этом, по мнению ряда исследователей, к моделированию необходимо проявлять большую осторожность, учитывая несоответствие между объектом и его моделью [1].

Проблема пригодности модели, как утверждает Г. Я. Гольдштейн в [5], сводящаяся к установлению количественной оценки меры адекватности принятой математической модели реальным исследуемым объектам, в общем виде является весьма сложной. Учитывая, что модель представляет собой упрощенное представление действительности, очень важной проблемой является определение цели моделирования. В общем случае цель моделирования – получение информации об объекте во времени начиная с познавательных целей до получения конкретных данных для принятия управленческих решений [12].

Еще одной проблемой, решению которой уделено недостаточно внимания в современных исследованиях, является необходимость построения моделей с учетом внутренних особенностей объектов, которые они отображают, в данном случае – инновационной деятельности в постсоветских странах.

Целью данной статьи является определение возможности применения существующих методов моделирования ИД в Украине и Молдове на основе анализа наиболее популярных методов построения моделей с учетом внутренних особенностей стран.

Для эффективного управления инновационной деятельностью в современных условиях необходим подход, ориентированный на качественный анализ сложных ситуаций, интерпретируемых как слабоструктурированные системы, характеризующиеся отсутствием точной количественной информации о происходящих в

них процессах [4]. Качественный анализ таких ситуаций предусматривает определение тенденций протекающих процессов, качественную оценку этих тенденций и выбор мер, способствующих их развитию в нужном направлении [10].

Увидеть и осознать логику развития событий на многофакторном поле (слабоструктурированной инновационной деятельности) крайне трудно. При этом применение традиционных подходов, основанных на аналитическом описании либо статистическом наблюдении зависимостей между входными или выходными параметрами, затруднено, а зачастую невозможно, и, в этой связи, приходится прибегать к субъективным моделям, основанным на информации, получаемой от экспертов [13].

По оценкам ведущих ученых, насчитывается свыше 150 различных методов прогнозирования, которые отличаются лишь гипотезами о конкретных видах связей, соотношений и закономерностей, существующих в базисном периоде и распространяемых на перспективу. При этом в качестве основных методов прогнозирования на практике используется лишь 15–20 [10]. Фактически методы моделирования социально-экономического развития страны можно свести к трем основным группам: экспертная оценка; нормативный метод; экстраполяция.

Развитие информационного общества создает возможность расширения круга используемых методов моделирования инновационной деятельности, а также и способов их совершенствования. В этом процессе особо важная роль принадлежит экономико-математическим моделям, построенным, в том числе, и на основе комбинаций методов.

Составление прогнозных значений критериальных показателей и индикаторов влечет за собой неопределенность оценок таких значений. Существует множество способов, позволяющих снижать риски от неопределенности оценок при принятии решений, производить верификацию прогнозных данных.

Системный подход в исследовании управления инновационной деятельностью предприятий предусматривает выявление всех факторов, влияющих на этот процесс, связей и зависимостей, которые формируют процесс управления, специфики и обязательных условий осуществления управляющих воздействий.

Многообразие экономических методов и форм, используемых в развитии ИД, вызывает объективную необходимость оценки степени согласованности и сбалансированности инновационных процессов. Одним из критериев такой оценки может служить эффективность инновационного процесса, которая отражается на производстве конечных продуктов, наполнении потребительского рынка, снижении цен.

Согласно исследованиям [6] моделирование эффективности ИД в сфере НИОКР в условиях конкурентной среды требует использования следующих моделей, применимых также для Украины и Молдовы:

1. Модель анализа конкуренции в сфере НИОКР. В модели определяется "коэффициент риска" – условная вероятность того, что фирма достигнет успеха (станет изобретателем) в следующий малый промежуток времени, если до настоящего момента успех еще не достигнут, выбрав соответствующие уровни одновременных и текущих затрат в сферу НИОКР.

2. Модель инвестиционной привлекательности региона, которая позволяет определить максимальный уровень инвестиций, необходимый данному региону, а также параметры эффективности инвестиций по разным отраслям и направлениям деятельности, на основе бизнес планирования.

3. Модель экстенсивного и инновационного роста капитала, позволяющая измерить инновационные эффекты развития капитала хозяйствующего субъекта в условиях НТП.

4. Модель эндогенного НТП, которая позволяет выявить, как за достаточно короткое время результаты научных исследований влияют на темпы роста промышленного производства; изучить связанные с этим вопросы эффективности капиталовложений в развитие и поддержание научной базы; найти последовательность оптимальных определяющих долю национального дохода, направляемую на увеличение основных фондов, и соответственно направляемую на развитие и усовершенствование научного подразделения, которое, в свою очередь, поможет к окончанию заданного периода времени достичь максимального объема основных фондов.

5. Модель стратегии научных исследований, позволяющая проанализировать проблему создания материальных (научных) запасов при неопределенном спросе с учетом того, что создание как избыточных, так и недостаточных запасов приводит к убыткам.

При этом следует учитывать, что моделирование ИД на микроуровне особенно в постсоветских странах имеет ряд специфических особенностей [7], отражающих:

- неустойчивость статистических характеристик зависимостей, изменчивость состава и нестационарность действия факторов, влияющих на характер и протекание моделируемых на микроэкономическом уровне процессов;

- нестабильность внешней среды предприятий;
- присутствие значимого субъективного компонента (влияние принимаемых на данном предприятии решений) в составе факторов микроэкономических процессов;

- проблематичность применения статистических методов и подходов в моделировании микрообъектов, в частности, трудности формирования однородной генеральной совокупности из аналогичных объектов;
- возможность дополнения "внешней" количественной статистической информации о значениях моделируемых показателей "внутренней" качественной информацией о характере зависимости, получаемой непосредственно от инсайдеров;

- отсутствие преемственности в моделировании, характерной для моделирования макрообъектов, крайняя ограниченность числа (как правило, отсутствие) публикаций о ходе и результатах моделирования данного процесса на данном микрообъекте.

Для того чтобы учесть эти особенности при построении модели, обеспечив ее адекватность как способность отражать наиболее существенные в данном аспекте связи между компонентами системного описания объекта и элементами его модели, необходимо обеспечить максимальную транспарентность и сопоставимость информации о ходе и результатах моделирования как можно большего числа микроэкономических объектов [6].

Для того чтобы учесть эти особенности при построении модели, обеспечив ее адекватность как способность отражать наиболее существенные в данном аспекте связи между компонентами системного описания объекта и элементами его модели, необходимо обеспечить максимальную транспарентность и сопоставимость информации о ходе и результатах моделирования как можно большего числа микроэкономических объектов [6].

На стадии принятия решений при интеграции науки с производством и формирования соответствующего экономического механизма, неизбежно возникает потребность в предварительной оценке, анализе и прогнозе возможных производственных, сбытовых и других последствий каждого такого решения. Вот почему для комплексной оценки эффективности инноваций вводится показатель рейтинга инновации  $R_{ин}$ . Особенно важной представляется сравнительная оценка рейтинга инноваций и нововведений. Для определения рейтинга инновационной активности и конкурентоспособности предлагается использование функциональной модели [11], которую можно использовать как на макроэкономическом уровне, так и на микроуровне.

Использование методов моделирования позволяет на государственном уровне четко определить стратегические ориентиры инновационного развития и выстроить оптимальную последовательность действий для достижения поставленных целей, что в свою очередь позволяет обеспечить эффективность инновационной политики государства.

При построении инновационной политики государства необходимо выполнить следующие условия:

– инновационная политика должна стать стратегической целью экономического развития страны;

– прибыльность внедрения инновационных технологий возможна только при использовании научных подходов в данном процессе;

– анализ и моделирование ИД является объективной необходимостью для эффективного управления и устойчивого развития в долгосрочном периоде.

Выполнение перечисленных условий позволит сформировать эффективную инновационную политику государства, что особенно важно для постсоветских стран.

В перспективе дальнейшие исследования будут направлены на обоснование выбора оптимальной модели развития ИД Украины и Молдовы с учетом внутренних особенностей каждой из стран.

#### Список использованных источников

1. Ayres R. U. *Technological Forecasting and Long-range Planning* / R. U. Ayres. – N.Y. : McGraw-Hill Book Co, 1969.
2. Naval E. *Indicatori de creștere inovativă și estimarea lor* / E. Naval, A. Iurcan // *Intellectus*. – 2012. – № 3. – P. 73–79.

A. Turcan, d-r наук (PhD)

Інститут економіки, фінансів і статистики Академії наук Молдови, Кишинів,  
О. Красовська, канд. екон. наук, ст. науч. співр.  
ЦДПН імені Г.М. Доброва НАН України, Київ

### МОДЕЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ОСНОВА ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

*У статті розглянуто умови та можливості моделювання інноваційної діяльності з точки зору формування ефективної інноваційної політики держави.*

*Ключові слова: інноваційна діяльність, моделювання, інноваційна політика, прогностичні моделі, критерії оцінки.*

A. Turcan, PhD

Institute of Economics, Finances and Statistics of Academy of Sciences of Moldova, Chișinău,  
O. Krasovska, PhD, Senior Research Fellow  
National Academy of Sciences of Ukraine, G.M. Dobrov Center for Scientific and Technological Potential and Science History Studies, Kyiv

### MODELING OF INNOVATIONS AS A BASIS FOR EFFICIENT INNOVATION POLICY

*Conditions and possibilities of innovations modelling in terms of development of an effective state innovation policy are presented in the paper.*

*Keywords: innovations, modelling, innovation policy, prognosis models, the evaluation criteria.*

УДК: 332.242

Д. Чеберкус, канд. екон. наук

Держане агентство з питань науки, інновацій та інформатизації, Київ

### ДОСЛІДНИЦЬКИЙ ПОДАТКОВИЙ КРЕДИТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

*У статті визначено необхідність застосування дослідницького податкового кредиту як інструменту державного регулювання інноваційного підприємництва в Україні.*

*Ключові слова: дослідницький податковий кредит, інновація, інноваційне підприємництво.*

Визначальною ознакою розвинених країн є ринкова основа функціонування науково-технічної та інноваційної сфер економіки, де попит на інноваційну продукцію відрізняється високим рівнем купівельної спроможності, а її пропозиція формується переважно суб'єктами інноваційного підприємництва. Поступовий розвиток інноваційного підприємництва та, відповідно, посилення його впливу на масштаби та структуру попиту і пропозиції інноваційної продукції обумовили набуття ним здатності впливати на макроекономічні процеси, виступати одним із факторів

3. Perchinschi N. *Imitation Model of the Innovation Development of a Country in Conditions of Internationalizations* / N. Perchinschi, A. Gribincea, A. Iscenco // *Revista Economică*. – 2008. – Vol. 42–43. – P. 33–41.

4. Васильев Ю. С. *Стратегия инноваций* : [монография] / Ю. С. Васильев, В. Г. Кинелев, В. Г. Колосов. – СПб. : СПбГТУ. – 1997. – 128 с.

5. Гольдштейн Г. Я. *Проблематика использования математических моделей в управлении экономико-производственными системами* / Гольдштейн Г. Я. // *Сб. трудов "Системный анализ в экономике"*. – Таганрог : Изд-во ТРТУ. – 2000.

6. Гринева Н. В. *Моделирование финансирования инновационной деятельности*. – М. : Финансовая академия, 2001. – С. 150–154.

7. Клейнер Г. Б. *Моделирование механизмов принятия решений на предприятии* / Г. Б. Клейнер // *Экономика и математические методы*. – 2002. – Т. 38. – № 3.

8. Лератум Институт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cleandex.ru/files/publications/2300/2349/world-map.jpg>.

9. Любич А. А. *Формирование критериев и модели оценки инновационности социально-экономического развития* / А. А. Любич, Ю. М. Харашивили, В. А. Денисюк // *Инновации*. – 2009. – № 9 (131). – С. 106–111.

10. Максимов В. И. *Структурно-целевой анализ развития социально-экономических ситуаций* / В. И. Максимов // *Проблемы управления*. – 2005. – № 3. – С. 30–38.

11. Погодина Т. В. *Экономический анализ и оценка инновационной активности и конкурентоспособности регионов Приволжского федерального округа* / Т. В. Погодина // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2004. – № 5. – С. 16–22.

12. Тычинский А. В. *Проблематика применения моделирования в СЭС* / А. В. Тычинский // *Материалы VI Всероссийской научной конференции студентов и аспирантов*. – ТРТУ : КРЭС. – 2002.

13. Чистоклетов Н. Ю. *Моделирование инновационной деятельности вуза на основе когнитивной методологии* [Электронный ресурс] / Н. Ю. Чистоклетов // *Режим доступа: http://elib.altstu.ru/elib/disser/conferenc/2010/01/pdf/135chistokletov.pdf*.

Надійшла до редколегії 02.11.12

економічного зростання. Зазначене актуалізує необхідність вивчення розвитку інноваційного підприємництва як об'єкту державного регулювання.

У науковій літературі, перш за все, потрібно відзначити внесок у розробку проблем інноваційного розвитку та ролі в ньому "підприємництва" Й. Шумпетера, який відзначав, що завдання підприємців полягає у створенні нових комбінацій існуючих факторів виробництва з метою реформування й еволюціонування способу виробництва шляхом створення та впровадження винаходів



[4, с. 123] За Й. Шумпетером, підприємницька активність проявляється не стільки у виборі кращої з альтернатив, скільки у створенні нових ринкових можливостей. Й. Шумпетер сформулював цілісну теорію, центральним місцем якої було введення економічної категорії "інновація" як необхідної виробничої функції, зумовленої змінами організації, технології, матеріально-технічного забезпечення виробництва, відкриття нових джерел сировини, завоювання нового ринку [4, с. 145]. Ідеї Й. Шумпетера розвинув американський економіст П. Друкер, який відзначав, що підприємця відрізняє інноваційний тип мислення, а інноваційність – особливий інструмент підприємця [1, с. 144]. Отже, протягом ХХ ст. у наукових дослідженнях феномену підприємництва визначається його інноваційність як іманентна риса.

Нині в Україні, економіка якої визнана ринковою, але якій досі притаманні окремі ознаки трансформаційної економіки, існує розуміння необхідності активізації інноваційних процесів в усіх сферах національного господарства. Разом із тим, пошук механізмів забезпечення інноваційного розвитку національної економіки та виведення України до кола країн з конкурентоспроможного на світовому рівні економікою досі залишається актуальним питанням для науковців, політиків, практиків.

Метою даної статті є необхідність застосування дослідницького податкового кредиту як інструменту державного регулювання інноваційного підприємництва в Україні.

Автор вважає, що в економіках, яким притаманні риси трансформаційних, більш значимим обґрунтуванням державного втручання у цю сферу є необхідність формування ринкових механізмів саме розвитку інноваційного підприємництва для забезпечення виконання ним притаманних йому функцій.

В Україні одним з ефективних шляхів сприяння вирішенню цього завдання є запровадження дослідницького податкового кредиту у вигляді зменшення суми нарахованого податку на прибуток в обсязі, що дорів-

нює встановленому відсотку від обсягу кваліфікованих витрат суб'єкта господарювання на наукові дослідження та науково-технічні (експериментальні) розробки в поточному році й не перевищує встановленого відсотка річного оподаткованого прибутку.

За своєю сутністю зазначений податковий кредит є видозміненою державною субсидією, обсяг якої залежить від обсягів витрат підприємства на наукові дослідження та розробки (ДіР). Його запровадження доцільне на основі обсягового, а не прирідного механізму, оскільки такий механізм дозволяє забезпечити більш швидке зростання загального рівня приватних інвестицій на наукові дослідження та експериментальні розробки, адже Україна має дуже низькі значення показників наукоємності ВВП для забезпечення реалізації інноваційної моделі розвитку економіки і потребує найактивнішого їх підвищення [5]. Крім того, за досвідом країн, що застосовують податкове стимулювання витрат на ДіР, обсяговий механізм вимагатиме менших витрат на адміністрування такого податкового стимулу, що на даний момент є також актуальним завданням для України, податкова система якої Світовим економічним форумом оцінюється як одна з найнесприятливіших для підприємництва.

Запровадження податкових пільг поряд із теоретично очікуваним економічним ефектом одночасно означає зменшення надходжень до державного бюджету, а тому будь-які пропозиції щодо запровадження таких пільг мають супроводжуватись відповідними розрахунками щодо прогнозних обсягів таких недонадходжень.

Загальний обсяг недонадходжень державного бюджету від надання дослідницького податкового кредиту дорівнюватиме сумі наданих дослідницьких податкових кредитів суб'єктам господарювання, які скористались цією пільгою у відповідному періоді. Тому для розрахунку таких втрат державного бюджету пропонуємо використувати наступну формулу:

$$\text{Втрати бюджету} = \sum_i^n \text{ДПК}_i = \sum_i^n (T_n * V_{kv_i}) \quad (1), \text{ за умови, що}$$

$$\text{ДПК}_i = \begin{cases} 0 & , \text{ якщо } P_i < 0 \\ K * P_i & , \text{ якщо } T_n * V_{kv_i} > K * P_i \\ T_n * V_{kv_i} & , \text{ якщо } T_n * V_{kv_i} \leq K * P_i \end{cases} \quad (2)$$

де  $\text{ДПК}_i$  – обсяг наданого дослідницького податкового кредиту;  $T_n$  – ставка дослідницького податкового кредиту (% від обсягу кваліфікованих витрат на ДіР, на який дозволяється зменшувати оподатковуваний прибуток);  $V_{kv_i}$  – обсяг здійснених протягом звітного періоду кваліфікованих витрат на ДіР;  $n$  – кількість суб'єктів господарювання, що здійснювали витрати на ДіР;  $K$  – гранична норма зменшення нарахованого податку на прибуток (максимальний розмір у відсотках, на який дозволяється зменшувати податкове зобов'язання щодо сплати податку на прибуток);  $P_i$  – обсяг нарахованого податкового зобов'язання у сплаті податку на прибуток.

Передбачене у формулі (2) обмеження обумовлюється тим, що, оскільки для інноваційно активних підприємств України характерним є відносно низький рівень прибутковості, теоретично можуть виникати ситуації, коли розрахований на основі обсягів здійснених витрат на ДіР обсяг дослідницького податкового кредиту буде вищим за чистий прибуток підприємства, або максимальні розміри, на які дозволятиметься зменшення прибутку в разі встановлення меншої за 100 % граничної норми зменшення нарахованого податку на прибуток. Відтак підприємство буде неспроможним максимально викори-

стати весь потенціал механізму дослідницького податкового кредиту. Відповідно, обсяги бюджетних втрат від податкових недонадходжень на практиці будуть меншими, аніж значення, розраховані за формулою (1) без урахування обмеження, визначеного у формулі (2).

Урахування обмеження, встановленого формулою (2), при розрахунку значень втрат державного бюджету можливе шляхом розрахунку значення  $\text{ДПК}_i$  для кожного  $i$ -того підприємства та, відповідно, розрахунку уточненого показника  $\sum_i^n \text{ДПК}_i$ . Здійснення такого розрахунку потребує відповідного первинного статистичного масиву даних обсягів витрат суб'єктів господарювання на ДіР, та обсягу нарахованого (сплаченого) ними податку на прибуток.

Оскільки одержання статистичних даних щодо обсягів сплаченого чистого прибутку для всіх суб'єктів господарювання, що здійснювали витрати на ДіР, є неможливим, для виконання дослідження і розрахунку недонадходжень державного бюджету нами використано дані Державної служби статистики, щодо обсягу витрат на ДіР та чистого прибутку інноваційно активних підприємств (за кодом ЄДРПОУ). Відповідно до інструкції Державної служби статистики щодо проведення статис-

тичного обстеження інноваційної діяльності промислових підприємств, підприємство, що здійснювало інвестиції, пов'язані з інноваційною діяльністю (у т.ч. у ДіР) відноситься до інноваційно активних. З огляду на зазначене, до категорії інноваційно активних промислових підприємств відноситься практично вся сукупність обстежених промислових підприємств, що здійснювали витрати на ДіР. Водночас з урахуванням того, що частка загального обсягу фінансування наукової і науково-технічної діяльності в Україні, яка припадає на підприємства зазначеної вибірки протягом 2001–2011 рр., складає близько 10 %, автором здійснено припущення, що статистичні властивості цієї вибірки можна екстраполювати на загальну сукупність організацій підприємницького сектору, що здійснювали витрати на ДіР.

Уточнення обсягу видатків державного бюджету в результаті застосування дослідницького податкового кредиту пропонується шляхом визначення для інноваційно активних промислових підприємств коефіцієнту коригування обсягів витрат державного бюджету  $K_{кор}$ , що розраховується за формулою (3), та наступного коригування на зазначений коефіцієнт прогнозного максимального обсягу наданого дослідницького податкового кредиту організаціям підприємницького сектору, згідно з формулою (4).

$$K_{кор} = \frac{\sum_j^m ДПК_j}{\sum_j^m (Тн * Вкв_j)} \quad (3)$$

$$Втрати бюджету уточнені = K_{кор} * \sum_j^n (Тн * Вкв_j) \quad (4)$$

де  $ДПК_j$  – скоригований обсяг дослідницького податкового кредиту для j-того інноваційно активного промислового підприємства,  $Тн * Вкв_j$  – максимальний можливий обсяг дослідницького податкового кредиту.

На основі обраного масиву даних нами за допомогою електронних таблиць Microsoft Excel для значень ставки дослідницького податкового кредиту  $Тн$  від 10 % до 100 % з кроком у 10 % розраховано прогнозні значення  $ДПК_j$  для кожного j-того інноваційно активного промислового підприємства, та відповідно,  $\sum_j^m ДПК_j$  та  $\sum_j^m (Тн * Вкв_j)$  у 2012 та 2013 роках, а також середнє значення коефіцієнту коригування загальних обсягів витрат державного бюджету  $K_{кор}$ .

Економічна інтерпретація показника  $K_{кор}$  полягає в тому, що він показує, на скільки рівень прибутковості дозволяє підприємству реалізувати потенціал ставки дослідницького податкового кредиту  $Тн$ . Водночас добуток відповідних значень  $K_{кор}$  та  $Тн$  дозволяє отримати інший важливий узагальнюючий показник – ефективну ставку дослідницького податкового кредиту  $Тн_{еф}$  – показник, що ілюструє максимальну частку від загального обсягу здійснених витрат на ДіР, компенсовану суб'єктами господарювання у вигляді дослідницького податкового кредиту.

На основі обраного масиву даних автором за допомогою електронних таблиць Microsoft Excel для значень ставки дослідницького податкового кредиту  $Тн$  від 10 до 100 % з кроком у 10 % розраховано прогнозні значення  $ДПК_j$  для кожного j-того інноваційно активного промислового підприємства, та відповідно,  $\sum_j^m ДПК_j$  та  $\sum_j^m (Тн * Вкв_j)$  у 2005–2011 роках, а також середнє значення коефіцієнту коригування загальних обсягів витрат державного бюджету  $K_{кор}$ .

Розрахунки показали, що для максимального значення  $Тн$  у 100 %, значення  $Тн_{еф}$  складає 30,29 %. За умови встановлення значення ставки  $Тн$  на рівні 50 %, що на нашу думку є доцільним, оскільки відобразить участь держави як рівноправного співінвестора приватних ДіР та забезпечуватиме таким чином зацікавленість підприємств у цільовому використанні коштів на зазначені цілі, реалізуючи на практиці принцип державно-приватного партнерства у інноваційній сфері, значення  $Тн_{еф}$  не перевищуватиме 18,66 %. (рис. 1).

Розрахунок прогнозного значення відношення наданого ДПК до обсягів видатків державного бюджету за допомогою методів найменших квадратів на основі експоненційного згладжування значень обсягів витрат на ДіР організацій підприємницького сектору та видатків державного бюджету скоригованого на розраховане значення ефективної ставки ДПК засвідчило, що за умов збереження чинних тенденцій у наступних роках обсяги недонаходжень державного застосування дослідницького податкового кредиту за ставкою 50 % складатиме 0,12–0,14 % загального обсягу доходів зведеного державного бюджету України.

З огляду на прогнозні показники Державного бюджету України на 2013 р. максимальні втрати державного бюджету за умов застосування дослідницького податкового кредиту за ставкою 50 та з урахуванням розрахованого значення ефективної ставки дослідницького податкового кредиту у 2013 р. можливо очікувати в інтервалі 475–550 млн грн, що відповідатиме зростанню показника наукоємності ВВП на 0,03 відсоткових пункти.

Отже, для цілей розвитку інноваційного підприємництва в Україні доцільно застосовувати дослідницький податковий кредит у вигляді зменшення суми нарахованого податку на прибуток в обсязі, що дорівнює встановленому відсотку від обсягу кваліфікованих витрат суб'єкта господарювання на наукові дослідження та експериментальні розробки в поточному році й не перевищує встановленого відсотка річного оподаткованого прибутку. Застосування дослідницького податкового кредиту не слід розглядати як порушення принципів бухгалтерського обліку – подвійного урахування тих самих витрат. Зазначена пільга стосується витрат на ДіР лише в частині використання обсягу таких витрат, як бази для розрахунку розмірів інвестиційного податкового кредиту – обсягу зменшення оподаткованого доходу суб'єкта господарювання, який здійснював такі інвестиції.

Оскільки мінімально достатній розмір ставки податкової пільги який робитиме її привабливою для суб'єкта господарювання, має бути таким розмір, що забезпечує рівень прибутковості не меншим за рівень прибутковості альтернативних зовнішніх інвестицій суб'єкта господарювання, за можливості альтернативними дозволенними методами мінімізувати податкові зобов'язання в Україні, мінімально допустимий розмір ставки дослідницького податкового кредиту має наближуватись до значення чинної ставки оподаткування прибутку. Запровадження дослідницького податкового кредиту в Україні доцільно здійснювати на основі обсягового, оскільки такий механізм дозволяє забезпечити більш швидке зростання загального рівня приватних витрат на наукові дослідження та експериментальні розробки, а також вимагатиме менших витрат на адміністрування.

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

#### Список використаних джерел

1. Друкер П. Ф. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / Друкер П. Ф. ; [пер. с англ. М. Котельниковой]. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 1998. – 288 с.

2. Жилінська О. І. Теоретичне обґрунтування державного регулювання інноваційної сфери / О. І. Жилінська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Сер. "Економіка". – 2004. – Вип. 68. – С. 68–74.

3. Жилінська О. Інституційний підхід у дослідженні проблем інноваційного розвитку / О. Жилінська, Д. Коломоєць // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Сер. "Економіка". – 2008. – Вип. 100. – С. 68–70.

4. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер; [пер. с нем.]. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.

5. Інноваційна та науково-технічна сфера України: Innovations, Science and Technology of Ukraine: [монографія] / Б. В. Гриньов, Д. В. Чеберкус, В. С. Шовкалюк та ін.; [під заг. ред. Б. В. Гриньова]. – К.: НТУУ "КПІ" ВПІ ВПК "ПОЛІТЕХНІКА", 2012. – 84 с.

6. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Надійшла до редколегії 19.10.12

Д. Чеберкус, канд. экон. наук

Государственное агентство по вопросам науки, инноваций и информатизации, Киев

## ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ НАЛОГОВЫЙ КРЕДИТ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*В статье определена необходимость использования исследовательского налогового кредита как инструмента государственного регулирования инновационного предпринимательства в Украине.*

*Ключевые слова: исследовательский налоговый кредит, инновация, инновационное предпринимательство.*

D. Cheberkus, PhD

State Agency for Science, Innovation and Informatization of Ukraine, Kyiv

## RESEARCH TAX CREDIT AS AN INSTRUMENT OF STATE REGULATION OF THE INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

*The paper identifies the need for a research tax credit as an instrument of state regulation of innovative entrepreneurship in Ukraine.*

*Keywords: research tax credit, innovation, innovative entrepreneurship.*

УДК 330.341

Л. Анісімова, канд. фіз.-мат. наук, доц.  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ,

В. Балан, канд. фіз.-мат. наук, доц.  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

## СУЧАСНЕ РОЗУМІННЯ ПОНЯТТЯ "ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ІННОВАЦІЙ" У КОНТЕКСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ

*У статті досліджується сучасне розуміння поняття "організаційних інновацій", характеризуються етапи розвитку менеджменту якості та обґрунтовується необхідність впровадження організаційно-управлінських інновацій у систему менеджменту організацій на прикладі впровадження системи менеджменту якості з метою підвищення ефективності господарської діяльності.*

*Ключові слова: організація, інновації, організаційні інновації, управлінські інновації, якість, система менеджменту якості, етапи розвитку менеджменту якості.*

Інновації стимулюють виробництво товарів із новими або поліпшеними властивостями, сприяють підвищенню якості продукції та послуг, які максимально відповідають вимогам споживачів. У ринковій економіці проблема якості є найважливішим чинником підвищення рівня життя, економічної, соціальної та екологічної безпеки. Якість – комплексне поняття, що характеризує ефективність усіх напрямків діяльності: розробка стратегії, організація виробництва, маркетинг, інноваційна діяльність та ін.

Для розвитку економічних реформ в Україні все більша увага приділяється якості продукції. Нині однією з серйозних проблем для українських підприємств є створення системи якості, що дає змогу забезпечити виробництво конкурентоспроможної продукції. Система якості важлива для укладання угод із іноземними замовниками, для яких обов'язковою умовою є наявність у виробника системи якості й сертифіката на цю систему, виданого авторитетним органом сертифікації. Система якості повинна враховувати особливості підприємства, забезпечувати мінімізацію витрат на розробку продукції та її впровадження. Споживач повинен бути впевненим, що якість продукції буде стабільною.

Питаннями інноваційної діяльності та активності підприємств займалися досить багато закордонних та вітчизняних учених, серед яких Ф. Ніксон, П. Друкер, Б. Твісс, К. Найт, Ф. Валента, В. Василенко, І. Павленко, Л. Федулова, І. Балабанов, С. Ілляшенко, В. Ландик, П. Микитюк, А. Гриньов, Р. Фатхутдинов, Т. Близняк, В. Медінський, О. Жилінська, Д. Черваньов, В. Геєць, Н. Чухрай та ін.

Значний внесок у розвиток теорії управління якістю загалом і систем якості, зокрема, внесли закордонні вчені: Д. Гарвін, Е. Демінг, Дж. Джуран, К. Ісікава, Ф. Кросбі, Т. Пітерс, Г. Тагуті, А. Фейгенбаум, В. Шухарт, Дж. Харрінгтон, К. Рамперсад та ін. Вітчизняний напрямок дослідження проблем якості також досить значний, найбільш відомими є праці Р. Бичківського, А. Глічева, П. Калити, В. Огвоздіна, В. Окрепілова, М. Шаповала.

Метою статті є висвітлення питань сучасного розуміння організаційних інновацій, необхідності впровадження організаційно-управлінських інновацій у систему менеджменту сучасних організацій на прикладі впровадження системи менеджменту якості.

Інновації стають основною рушійною силою підприємств та передумовою їхнього розвитку. Комплексний характер інновацій, їх багатогранність та різноманітність сфер і способів використання породжують різноманітні класифікації, використання яких дає змогу об'єктивніше оцінювати інноваційну діяльність, комплексно визначати результативність і спрямованість інноваційного процесу. Зокрема, за сферами застосування розрізняють такі види інновацій: техніко-технологічна, організаційна, управлінська, економічна, соціальна та юридична [11]. Потребують детального дослідження поняття: "організаційна інновація", "управлінська інновація", "організаційно-управлінська інновація". Поряд із традиційним підходом, коли під інноваціями розумілися тільки технологічні зміни (впровадження нових продуктів, процесів або їх модифікація), все більшого значення

ня починають набувати організаційні інновації. Організаційна інновація є впровадженням нового організаційного методу в діяльності підприємства, в організації робочих місць або зовнішніх зв'язків. Організаційні інновації можуть бути спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємства за допомогою скорочення адміністративних витрат або оперативних витрат, підвищення задоволеності працівників станом своїх робочих місць (і тим самим продуктивності праці), зменшення витрат на постачання.

Управлінські інновації (нововведення) – цілеспрямована зміна складу функцій, організаційних структур, технологій та організації процесу управління, методів роботи системи управління, орієнтовані на заміну елементів системи управління або системи управління загалом, з метою прискорення або поліпшення рішення поставлених перед підприємством завдань на основі виявлення закономірностей та факторів розвитку інноваційних процесів на всіх стадіях життєвого циклу підприємства, технологій і підприємства загалом. Управлінські інновації реалізуються в трьох основних формах адаптаційних механізмів – структурної, адміністративної та інформаційної – і спрямовані на розробку відповідних управлінських впливів [1]. Слід відмітити, що управлінським інноваціям керівники не приділяють достатньої уваги, зводять розвиток підприємства до технічних чи технологічних інновацій. При такому підході підприємство не розглядається як система діяльності, з її вихоплюється лише її "основний виробничий" процес. Потенціал організації сприймається однозначно як технічний і технологічний. Організаційний і кадровий потенціали, тобто ступінь нарощування можливостей за рахунок більш ефективного управління і використання людських ресурсів, серйозно не використовуються. Таким чином, можливості для розвитку істотно знижуються.

Організаційно-управлінська інновація – нові методи й форми організації всіх видів діяльності підприємства та їх об'єднань: нові методи управління персоналом, система стратегічного планування, прогнозування, моделювання процесів виробництва, постачання, збуту, нові організаційні структури [5].

Відмінною рисою організаційної інновації від інших організаційних змін підприємства є впровадження нового організаційного методу (у діяльності підприємства, в організації робочих місць або в зовнішніх зв'язках), що не використовувався підприємством раніше і є результатом реалізації стратегічних рішень керівництва. Організаційні інновації в діяльності підприємства містять у собі впровадження нових методів організації та координації поточної діяльності з виконання різноманітних робіт та процедур. Їх яскравим прикладом може слугувати впровадження системи менеджменту якості (СМЯ). Цей процес носить радикальний характер, так як, при впровадженні систем менеджменту якості в організації відбуваються істотні зміни її бізнес-процесів. Сучасне управління якістю полягає в тому, що воно не може бути ефективним, коли продукція (послуга) вже вироблена, управління якістю повинно здійснюватися на всіх етапах технологічного процесу, забезпечення якості сировини. Управління якістю включає всі функції загального керівництва для розробки політики у сфері якості, встановлення цілей, повноважень та відповідальності, а також процеси планування, контролю і забезпечення якості, за допомогою яких у межах системи якості відбувається реалізація цих функцій. Основним завданням найвищого керівництва є менеджмент трьох сфер – якості, удосконалення та інновацій. Проаналізуємо останні етапи розвитку менеджменту якості: Концепцію TQM і загальний менеджмент якості та екології, як

нові інноваційні підходи до обґрунтування ролі якості у сучасній організації.

Концепція або філософія TQM (Total Quality Management) найчастіше перекладається як "загальне (всеохоплююче, тотальне) керівництво якістю" або "загальне управління якістю". TQM нині вважається революцією в менеджменті якості. Як новий інноваційний науково-практичний підхід до забезпечення якості сучасна концепція TQM склалась на початку 1980-х років під впливом ідей У. Шухарта, Е. Демінга, Дж. Джурана, А. Фейгенбаума, К. Ісікави, а також японського досвіду використання методології CWQC (Company Wide Quality Control) (управління якістю в межах фірми). Найбільшого поширення концепція отримала в таких промислових розвинених країнах, як США, ФРН, Велика Британія, Швеція, Японія, Південна Корея, Тайвань. Однак за єдності ідеології, чітко вираженої у назві концепції, у кожній країні вона трактувалась по-своєму, виходячи з особливостей її історичного розвитку і робіт з менеджменту якості. Не дивлячись на те, що на сучасному етапі розвитку TQM єдиного тлумачення її концепції немає, оскільки воно залежить від особливостей країн, що її використовують, фундаментальні принципи, на яких базується TQM, визнаються всіма спеціалістами незалежно від того, де концепція використовується. Ці принципи визначають ідейний зміст філософії TQM, яка висуває якість, як основний критерій оцінювання роботи організації, трактує якість у її широкому економічному і соціально-психологічному розумінні, руйнує тезу про неминучість протиріччя між виробником і споживачем. Якщо стандарти ISO 9000 проголошують досягнення якості кінцевою метою, то концепція TQM розглядає досягнення якості як поточний процес, де сам рух так само важливий, як і кінцева мета. Саме концепція TQM дає змогу максимально задовольняти вимоги і запити всіх груп зацікавлених осіб організації, яка виступає в ролі постачальника.

Систему менеджменту підприємства, що відповідає вимогам стандарту ISO 9001, можна з помірними витратами перетворити, з урахуванням вимог стандарту з економічного менеджменту ISO 14001, у так звану інтегровану систему менеджменту підприємства, яка побудована на принципах якості й охорони навколишнього середовища. Поняття "система екологічного менеджменту" вперше було чітко визначено і роз'яснено в Стандарті Великобританії BS 7750 (Environmental Management Systems) в 1992 році. Стандарти ISO 14000 розробляються Технічним комітетом 207 (TC 207) Міжнародної Організації Стандартизації (ISO) з урахуванням уже зарекомендованих міжнародних стандартів із систем менеджменту якості продукції (ISO 9000). Документи, що входять до серії ISO 14000, можна умовно поділити на три групи: принципи створення й використання систем екологічного менеджменту; інструменти екологічного контролю та оцінки; стандарти, зорієнтовані на продукцію.

Стандарти ISO 14000, призначені забезпечити організації елементами дієвої системи екологічного менеджменту, які можуть бути інтегровані з іншими вимогами, щодо управління, та допомогти організаціям досягти екологічних та економічних цілей. Ці стандарти не призначені для створення бар'єрів у торгівлі, або для підвищення чи змін правових зобов'язань організацій. Вони встановлюють вимоги до системи екологічного менеджменту, щоб надати організаціям можливість сформулювати і реалізувати політику та встановити і досягти цілі, які враховують правові вимоги та інформацію про суттєві екологічні аспекти. Відомо, що в екологічній чистоті підприємств зацікавлені і споживачі

його продукції і суспільство загалом, тому впровадження системи екологічного менеджменту підприємства додає підприємству низку конкурентних переваг: поліпшення іміджу підприємства на регіональному і міжнародному рівні; економія енерго- і водоспоживання; економія засобів на мінімізації утворення відходів; захист від штрафів і скарг від громадськості та контролюючих органів; вирішення екологічних проблем з мінімальними фінансовими витратами; дотримання різних законодавчих вимог з екології, зводячи до мінімуму ризику фінансових утрат. При впровадженні систем менеджменту якості суттєво кардинально змінюються методи та форми організації всіх видів діяльності підприємства: від системи стратегічного планування, прогнозування та нових методів управління персоналом до процесів постачання та збуту продукції.

У стандарті ISO 9004:2008 підкреслюється, що інновація має важливе значення для розвитку всієї організації, яке базується на здатності організації до навчання та системних перетворень. Організація повинна впроваджувати інновації в усі сфери своєї діяльності та організаційні структури для досягнення успіху у майбутньому. У додатку, того ж стандарту, наводиться опис п'яти рівнів "зрілості" підприємства: "початковий, проактивний, гнучкий, інноваційний, стійкий". Причому на першому рівні менеджмент підприємства орієнтований на якість продукції, на другому – на споживача, на третьому – на споживача і на інші зацікавлені сторони. На "інноваційному" рівні, з точки зору ISO 9004:2008, для підприємства характерні орієнтація на збалансовані потреби зацікавлених сторін, ефективний взаємозв'язок процесів, послідовні позитивні результати і стійкі тренди (consistent, positive, results and sustained trends).

Організаційні інновації в діяльності підприємства містять у собі впровадження нових методів організації та координації поточної діяльності з виконання різноманітних робіт та процедур. Їх яскравим прикладом може служити впровадження системи менеджменту якості.

Л. Анисимова, канд. физ.-мат. наук, доц.  
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев,  
В. Балан, канд. физ.-мат. наук, доц.  
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев

### СОВРЕМЕННОЕ ПОНИМАНИЕ ПОНЯТИЯ "ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ" В КОНТЕКСТЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

*В статье исследуется современное понимание понятия "организационных инноваций", характеризуются этапы развития менеджмента качества, обосновывается необходимость внедрения организационно-управленческих инноваций в систему менеджмента организаций на примере внедрения системы менеджмента качества с целью повышения эффективности хозяйственной деятельности.*

*Ключевые слова: организация, инновации, организационные инновации, управленческие инновации, качество, система менеджмента качества, этапы развития менеджмента качества.*

L. Anisimova, PhD, Associate Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv,  
V. Balan, PhD, Associate Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

### THE MODERN UNDERSTANDING OF CONCEPT "ORGANIZATION INNOVATIONS" IN THE CONTEXT OF QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS' INVESTIGATION

*In this article the current understanding of the concept of organizational innovation is studied. The stages of quality management are considered. The necessity of implementing the organizational and managerial innovations in management of organizations in the case study of quality management system to improve the efficiency of business is justified.*

*Keywords: organization, innovation, organizational innovation, management innovation, quality, quality management system, stages of quality management.*

Цей процес носить радикальний характер, оскільки при впровадженні систем менеджменту якості в організації відбуваються істотні зміни її бізнес-процесів від системи стратегічного планування, прогнозування та нових методів управління персоналом до процесів постачання і збуту продукції. Необхідність впровадження систем менеджменту якості має інноваційний характер і позитивність для всіх сфер діяльності організації та постійного вдосконалення системи управління.

#### Список використаних джерел

1. Ваганов П. И. Теория и методология инновационного управления и управленческих инноваций / П. И. Ваганов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003. – 213 с.
2. Гличев А. В. Основы управления качеством продукции / А. В. Гличев. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Стандарты и качество, 2001. – 424 с.
3. Исикава К. Японские методы управления качеством / К. Исикава; науч. ред. и предисл. А. В. Гличева. – М.: Экономика, 1988. – 215 с.
4. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики / ред. коллегия: Л. Г. Абалкин и др. – М.: Экономика, 1989.
5. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / Н. В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
6. Левеску Д. Инновационный менеджмент и методы качества / Д. Левеску, Г. Ф. Уокер // Стандарты и качество. – 2008. – № 1. – С. 80–84.
7. Міждисциплінарний словник з менеджменту: навч. посіб. / [Д. М. Черваньов, О. І. Жилінська, М. В. Петровський та ін.]; за ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилінської. – К.: Нічлава, 2011. – 624 с.
8. Салухіна Н. Г. Стандартизація та сертифікація товарів і послуг: підруч. / Н. Г. Салухіна, О. М. Язвінська. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 336 с.
9. Feigenbaum A. V. Total Quality Control / A. V. Feigenbaum. – New York: McGraw-Hill, 1983. – 365 p.
10. Фейгенбаум А. Победа благодаря качеству [Электронный ресурс] / А. Фейгенбаум // Курс на качество. – 1992. – № 2. – Режим доступа: <http://quality.eup.ru/MATERIALY11/victory.htm>.
11. Черваньов Д. М. Система інноваційного менеджменту: теорія і практика: підруч. / Д. М. Черваньов. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2012. – 1391 с.
12. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1992. – 231 с.
13. Шаповал М. І. Менеджмент якості: підруч. / М. І. Шаповал. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2003. – 475 с.

Надійшла до редколегії 17.10.12

УДК 338.24.021.8:330.341.42

П. Кухта, канд. екон. наук, доц.  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

## ПЕРСПЕКТИВИ СТРУКТУРНОЇ ПЕРЕБУДОВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Розкрито особливості та перспективи структурної перебудови економіки України, узагальнено основні концептуальні підходи до структурних перетворень у національному господарстві. Визначено характерні тенденції та окремі проблемні питання реалізації структурної політики держави на сучасному етапі.*

*Ключові слова: структурна криза, управління, структурна перебудова, економіка, пріоритети, технології, інновації, інвестиції.*

Розвиток економіки України характеризується поглибленням структурних диспропорцій та загальною розбалансованістю виробництва, його низьким технічним рівнем із високою ресурсо- й енергоємністю, відбувається загострення протиріч, пов'язаних із відсталістю більшості вітчизняних галузей, що негативно впливає на потенційні можливості подальшого економічного зростання. Остання фінансово-економічна криза вкотре показала структурну невідповідність економіки України, її неготовність до різких коливань попиту й загострення конкуренції на сировинних ринках. Структурні пропорції, які склалися нині, не дають можливості забезпечити створення в Україні економічно незалежної, самостійної держави, не сприяють підвищенню конкурентоспроможності власного виробника та входженню до світового ринку як рівноправного партнера.

Унаслідок кризових явищ окремі промислові підприємства змушені зупиняти виробництва, проте часом зупиняються не тільки нерентабельні, але й перспективні підприємства з досвідченим управлінським персоналом, високим виробничим потенціалом, добрими експортними можливостями.

Кардинальні зміни в загальносвітових тенденціях соціально-економічного розвитку другої половини ХХ ст. обумовили актуальність аналізу стану й динаміки галузевої структури національної економіки, що набуло свого вираження у працях відомих західних дослідників: К. Кларка (теорія циклічних і структурних трансформацій економіки), А. Тоффлера, Д. Белла, а також У. Ростоу (теорія стадій економічного зростання). Проблематика державного регулювання, забезпечення результативності та вдосконалення процесу структурної перебудови економіки України в контексті розвитку ринкових відносин висвітлюється у працях цілої низки відомих українських учених: В. Бодрова, А. Гальчинського, С. Гасанова, В. Гейця, М. Герасимчука, П. Єщенко, О. Іванова, Б. Кваснюка, Б. Клияненка, В. Коломойцева, І. Кукурудзи, І. Лютого, С. Мочерного, В. Осецького, Д. Стеценка, Д. Черваньова, К. Чуприна, А. Чухна та ін. Серед російських авторів, які зробили суттєвий внесок у розробку теоретичних моделей структурної політики, а також у дослідження окремих складових ресурсного забезпечення структурних перетворень у національному господарстві, слід відмітити Л. Абалкіна, Л. Арцишевського, А. Белоусова, С. Глазьєва, В. Іванченка, В. Кириченка, Д. Львова, О. Пчелинцева, О. Сироткіна та ін. Аналіз галузевих, регіональних та інших аспектів розробки структурно-інвестиційної політики в сучасних умовах здійснено в працях Д. Бондаренка, Є. Бойка, О. Гаврилюка, М. Денисенка, О. Задорожної, І. Лукінова, П. Саблука, Г. Созоненка та ін.

Ідентифікацію основних структурних дисбалансів відтворювальних процесів в українській економіці, виявлення передумов і чинників подальших структурних перетворень здійснено в аналітичній доповіді [14], підготовленій колективом авторів: Я. Белінською, Я. Березним, Д. Ляпіним, Є. Медведкіною, А. Павлюком та ін.

Нині потребує подальших досліджень визначення найбільш прийнятних моделей та ефективних засобів подолання існуючих проблем активізації структурних перетворень у національному господарстві, а також обґрунтування практичних рекомендацій щодо вдосконалення державної політики структурної модернізації вітчизняної економіки та механізмів їх реалізації.

Метою статті є розкриття ключових особливостей та перспектив структурної перебудови економіки України на сучасному етапі, узагальнення основних концептуальних підходів до структурних змін у національному господарстві, що дасть змогу охарактеризувати окремі пріоритети та напрями вдосконалення структурної політики в Україні.

Структурна перебудова становить собою комплекс заходів щодо технологічної, галузевої, регіональної, управлінської, організаційної та соціальної перебудови на макроекономічному і мікроекономічному рівнях з метою підвищення умов ефективності економіки [9, с. 58; 13, с. 285]. Структурна перебудова економіки покликана пристосувати національне господарство до нових вимог і сучасних реалій, посприяти виведенню його з глибокої кризи, вона безпосередньо впливає на стабілізацію і зростання виробництва, збалансованість ринку, інші найважливіші макроекономічні показники, дає можливість національному виробнику ввійти у процес міжнародного розподілу праці, створити адекватну соціальну базу [10, с. 71].

Структурні зміни, що відбуваються в економіці, мають закономірний характер. Їх нагромадження відбувається відповідно до якісних змін продуктивних сил, які на певному етапі приводять до змін у технологічному способі виробництва. Застаріла економічна структура переставє відповідати новим техніко-економічним параметрам, що визначає необхідність переходу до нового етапу суспільного поділу праці. Криза економічної структури у цілому має місце тоді, коли занепадають ключові галузі, що визначають структуру відтворення. Структурна криза є порушенням закону пропорційного розвитку суспільного виробництва. Це виявляється у значних диспропорціях між галузями, з одного боку, і випуском найважливіших видів продукції в натуральному вираженні, необхідних для збалансованого розвитку, з іншої [3, с. 34–35]. Структурна криза є засобом тривалого пристосування виробництва до нових суспільних потреб; його змістом є структурна перебудова економіки, яка створює нові можливості для розвитку суспільних продуктивних сил і повинна охоплювати всі діючі економічні інституції, змінити систему господарських зв'язків.

Найголовнішою матеріальною передумовою структурної кризи в Україні була відсутність стимулів до впровадження інновацій за планової економіки колишнього СРСР, як наслідок цього тривалий час сукупний обсяг введених основних виробничих засобів був навіть меншим, ніж зношення діючих. Через відомчі перепони терміни створення основних технологічних систем продовжувалися у 3–5 разів, порівняно зі створенням аналогічних систем у розвинених країнах Заходу. У ВПК зосереджувалося 2/3 наукового потенціалу країни, а на

військові цілі витрачалося близько 35 % союзного бюджету (зокрема, тягар військових витрат вимагав проведення негайної конверсії). Як наслідок, виникли глибокі диспропорції в економіці між галузями, в яких вироблялися засоби (їхня частка становила 70 %), і галузями, в яких вироблялися предмети споживання (30 %), у той час як кінцеве споживання промислової продукції у США становить близько 70 % [12, с. 50]. Велика фізична спрацьованість і моральна застарілість основних засобів обумовили необхідність пошуку шляхів вирішення накопичених проблем.

На початковому етапі реформ на структурну перебудову надзвичайно впливав той факт, що лише 20 % національних підприємств мали замкнутий у межах України цикл виробництва, тобто повністю забезпечували себе всім необхідним. Розрив господарських зв'язків у 1992 р., унаслідок чого на половину скоротилися експорт, імпорт і міжнародні поставки, валютна і фінансова кризи, некомпетентність уряду в антикризовому управлінні, гіперінфляція і приватизація фіскального характеру, а також катастрофічне скорочення інвестицій, у свою чергу, суттєво поглибили існуючі диспропорції в економіці.

Структура економіки України оцінюється як така, що важко піддається перебудові та реструктуризації, оскільки її основу становлять галузі, успішне функціонування яких у розвинених країнах забезпечується шляхом великих державних дотацій: вугледобування, металургія, сільське господарство та ін. Тому вважається, що структурна перебудова займе тривалий час і буде супроводжуватися поетапною з постійною зміною пріоритетів у розвитку окремих секторів економіки країни [7, с. 36].

Проте структурні характеристики промислового спаду за часи реформ свідчать, що економіка України набуває явно вираженої сировинної спрямованості. Говорити про проведення докорінних структурних змін немає підстав, оскільки нині не враховуються потреби навіть найближчої перспективи розвитку промислового виробництва країни.

Усю множину існуючих нині теоретичних підходів до структурних перетворень національної економіки можна поділити на три основні групи, що знаходять своє узагальнене відображення в наукових концепціях: структурної політики прихильників ліберальної економіки; адміністративного управління економічними процесами; визначення національних макротехнологічних пріоритетів.

Перша концепція, по суті, передбачає майже повне невтручання держави у структурні зміни, що відбуваються в країні, а саме: відмовлення від бюджетного стимулювання державних підприємств, жорстке обмеження бюджетного дефіциту, пріоритетне регулювання грошового обігу і підтримку відсоткової ставки на достатньо високому рівні, щоб не допустити надмірної інфляції; "орієнтацію" назовні економічної політики, яка робить наголос на необмеженій конкуренції, обмінному курсі національної валюти і лібералізації імпорту; відмовлення від обмежень на прямі іноземні капіталовкладення; приватизацію державних підприємств, лібералізацію цін і поступове зменшення розмірів соціальних виплат.

Спроба реалізації структурних реформ в Україні за цим сценарієм показала неспроможність ліберальної моделі структурної політики у розв'язання соціально-економічних проблем перебудови, що, у свою чергу, призвело до катастрофічних наслідків, до руйнування економіки і перетворення України на джерело дешевих людських і природних ресурсів, на ринок збуту західних товарів.

В Україні після проголошення державної незалежності було значно послаблено державне регулювання економікою, унаслідок цього сформувався симбіоз декількох руйнівних для сучасного господарства факторів.

Так, стабілізація макроекономіки шляхом "шокової терапії", одночасне поєднання інфляції та падіння виробництва в умовах державного монополізму тощо, позбавило Уряд можливості застосовувати опрацьовані методи боротьби з кожним із цих явищ окремо. Антикризова програма подолання виробничого спаду передбачає такі заходи спрямовані на активізацію господарських процесів, як: зниження податків на прибутки підприємств та підвищення на надвеликі особисті доходи громадян, дешевий кредит з метою заохочення інвестиційної діяльності, зростання державних витрат, протекціоністська політика, кредитна емісія та ін. Проте боротьба з інфляцією, як правило, вимагає, навпаки, зворотних дій.

Відмітимо також, що за умов, коли наявна доларова маса в країні має значні обсяги, неможливе ефективне грошово-кредитне регулювання виключно монетаристськими методами. Сучасна модель регулювання, яку взято за основу в більшості країн, являє собою кейнсіансько-монетаристський синтез, який поєднує монетаризм (стримує інфляційні процеси), з кейнсіанством, яке забезпечує економічне зростання.

Реалізована схема фіскальної приватизації, яка здійснювалася шляхом розпродажу державної власності (підприємств, які часом штучно доведені майже до стану банкрутства) без повернення виручених грошей у виробництво та будучи орієнтованою на політичний бік страви – формальну зміну власника, за відсутності тривалий час необхідних регулюючих та відповідних юридичних інститутів, призвела лише до криміналізації економіки, корупції та економічного занепаду країни.

Інша, альтернативна, концепція передбачає адміністративне управління економічними процесами та структурними реформами. Ефективність такого підходу, на нашу думку, полягає в наступних положеннях:

1. Сильний та активно діючий уряд бере на себе провідну роль у структурних перетвореннях в економіці шляхом цілеспрямованого створення необхідної інституційної інфраструктури, розробки комплексних програм реструктуризації підприємств тощо. Здійснюється підтримка створення нових конкурентоспроможних підприємств, з перерозподілом на їх користь кращих і дефіцитних ресурсів, а не реалізація схеми фіскальної приватизації.

2. Акцентовання уваги на відновленні сільського господарства, секторів товарів народного споживання, сприянні малому підприємству й обов'язковій підтримці розвитку власної фундаментальної та прикладної науки.

3. Заснування спеціальних (вільних) економічних зон різних функціональних типів: комплексних виробничих зон, технологічних парків, технополісів, туристсько-рекреаційних зон тощо. Одним з важливих завдань в обґрунтуванні доцільності їх створення на конкретній території має стати попередня аналітична перевірка потенційної здатності таких утворень повернути промислове виробництво орієнтоване на експорт, що дало б змогу заробляти іноземну валюту.

4. Передбачається комплексна підтримка високотехнологічного виробництва орієнтованого на кінцевого споживача, а також обробної промисловості й відновлення інвестицій у машинобудування з цільовою орієнтацією на створення ресурсозберігаючих технологій, які, зокрема, згодом буде використано у видобувних галузях. Прибуток від експорту сировини має спрямовуватися на модернізацію всього промислового комплексу, передбачається також можливість активізації інвестиційних процесів за рахунок виваженої й обґрунтованої кредитної емісії.

Крім двох попередніх крайніх підходів до структурних перетворень, є й досить помірковані погляди, що визначають об'єктивну необхідність оптимального по-

еднання як непрямих, так і прямих інструментів регулювання економіки. Наприклад, прихильники концепції національних макротехнологічних пріоритетів вважають, що необхідно робити головну ставку на науково-промисловий потенціал країни, тобто суть концепції полягає у виборі відповідних пріоритетів. Проте, оскільки у держави обмежені фінансові ресурси, перевага віддається пріоритетним науковим напрямкам. Для надання тій або іншій макротехнології статусу пріоритетної пропонується зіставляти витрати на формування за нею бази знань і можливий ефект від реалізації конкурентної продукції, створеної на її основі. За кожною пріоритетною макротехнологією формуються державні цільові програми. Замовлення за ними вповноважені для цього керівні органи розміщують на конкурсній основі в науково-дослідних інститутах, конструкторських бюро тощо. Як наслідок, одержуємо взаємопов'язаний комплекс завдань щодо конструювання суспільних технологічних систем. При цьому, оскільки всі ці параграфи орієнтовані на кінцеву продукцію світового рівня, їхня привабливість для інвесторів є досить високою, а завдання держави лише гарантувати кредитні ризики [5, с. 18].

Перехід української економіки до ринкових умов функціонування супроводжувався дедалі зростаючим науково-технічним і технологічним відставанням від індустриально розвинутих країн. Водночас розробка багатьох власних високих технологій малорентабельна, неперспективна, оскільки більшість винаходів та їх технологічне втілення вже розроблено на Заході. Відмітимо, що тут ми нашоуємося на перепони з боку розвинутих країн, які й досі не зацікавлені імпортувати нам дійсно прогресивні технології. Зрозуміло, що за таких умов важливого значення набуває негайне відновлення власного наукового потенціалу, на основі якого можна буде не лише допрацювати та поновлювати імпортні (застарілі) технології, але й розроблювати власні. Необхідна підтримка підприємств, що впроваджують та адаптують іноземні базисні технології у вигляді надання податкових і кредитних пільг.

Економічно здорова інвестиційна система базується на акумуляції заощаджень населення через банки, кредитний та фондовий ринок. Комерційних банків є вже чимало, однак вони поки що не справляють належного позитивного впливу на економічну ситуацію. Держава повинна стимулювати вкладання капіталів у сфери, які мають ключове значення для розвитку національної економіки, це послугує імпульсом до "дифузії нововведень" в інші галузі (найважливішим напрямом на шляху прискорення темпів економічного зростання є активізація інвестування інноваційного розвитку промислових підприємств).

На жаль, за українських реалій інвестори швидко переорієнтувалися з малоприбуткового промислового бізнесу на високоприбутковий сектор фінансів; інвестиційно привабливими залишаються підприємства з швидкокупними видами економічної діяльності, такими, як оптова торгівля та посередництво у торгівлі; інтерес інвесторів викликають підприємства, що здійснюють фінансову діяльність, операції з нерухомістю, здавання в оренду та послуги юридичним особам.

Особливо вражає той факт, що замість надходжень продуктивних інвестицій у сферу матеріального виробництва України, навпаки, величезні обсяги національного капіталу відпливають за межі нашої держави. Не знайшовши ефективного застосування, з інвестиційної сфери України зникають як новостворені капітали, так і частина залученого іноземного капіталу.

Стратегічне завдання забезпечення подальшого розвитку вітчизняної економіки полягає не лише в тому, щоб сприяти залученню вітчизняних та зарубіжних ін-

вестицій, але й у тому, щоб припинити відплив капіталів з України, створювати умови для їх продуктивного функціонування в економіці держави, заохочувати вкладення в інноваційну діяльність, у технічне переозброєння й модернізацію виробництва.

З-поміж структурних характеристик відтворення суспільного капіталу найважливіше значення має оптимізація відтворювальної макроекономічної пропорції – співвідношення між нагромадженням і споживанням у складі національного доходу. Збільшення норми нагромадження капіталу зазвичай підвищує технічний рівень капітальних ресурсів, що поліпшує такі якісні характеристики відтворювального процесу, як капіталоозброєність і продуктивність праці, з одного боку, і капіталоємність і матеріалоємність продукту – з іншого [14, с. 5].

Як показує досвід розвинених країн світу, для забезпечення ефективного розвитку економіки оптимальна величина валових інвестицій у ВВП країни порохваному за витратами має складати близько 25–30 %, а в деяких країнах ця величина навіть значно більше (частина економістів вважає, що як головний показник ефективності інвестиційних процесів потрібно брати не обсяг інвестицій у ВВП, а обсяг основного капіталу в інвестиціях). Водночас проведені дослідження свідчать, що понад 70 % приросту ВВП економічно розвинених країн забезпечується інвестуванням інноваційних процесів, на що спрямовується не менше 15 % усіх інвестицій у країні.

Критичним чинником відтворювального процесу української економіки є стан основних засобів, ступінь зношеності яких невпинно зростає: із 43,7 % у 2000 р. до 60 % у 2009 р. На дуже низькому рівні в Україні перебуває такий відтворювальний ресурс, як амортизація, кошти якої призначені для формування до 70 % капітальних вкладень [14, с. 8]. Для багатьох українських підприємств амортизаційні відрахування втратили суттєве значення як джерело власних коштів для фінансування інвестиційних витрат. При цьому в Україні відсутній дієвий контроль за витрачанням амортизаційних коштів, що дає змогу підприємствам витрачати їх на цілі, не пов'язані з інвестуванням в основні засоби.

Суттєвою проблемою відтворювальної структури української економіки є висока матеріалоємність виробництва. Це зумовлено низьким технологічним рівнем виробництва, високими цінами на сировину, матеріали, паливно-енергетичні ресурси, відсутністю ефективних заходів із ресурсозбереження. Українська економіка характеризується надто високим рівнем енергоємності ВВП. Цей показник в Україні є одним із найвищих серед країн світу, зокрема у 3,8 разу вищим, ніж у країнах ЄС-27, у 3,2 разу – ніж у Польщі, в 1,4 разу – ніж у Росії [14, с. 10]. У 2008–2010 рр. енергоємність ВВП України зросла на 7,3 %.

Відновлення і стабілізація економічного зростання передбачає перехід до створення довготривалих стимулів розвитку, певних пільг для тих галузей і виробництв, які є найбільш перспективними і формують модернізований потенціал національної економіки, наприклад, освоєння нових джерел енергії, перспективних видів матеріалів, виробництво електронної техніки, засобів зв'язку, розширення випуску спеціалізованих споживчих товарів. Структурні зміни мають здійснюватися у напрямі збільшення випуску високотехнологічної, наукомісткої продукції при зниженні частки сировинних галузей, матеріаломістких і екологічно шкідливих виробництв.

Слід визнати, що реальна ситуація в економіці України не дає змоги одночасно підтримувати життєдіяльність усіх галузей і виробництв, на необхідному рівні фінансувати соціальну сферу. Розпорошення фінансових ресурсів, як правило, призводить до їх неефективного і нецільового використання і не дає бажаних ре-



зультатів. Необхідно виділити пріоритети розвитку економіки, вкладення коштів у які дало б можливість у стислі терміни вийти на світовий ринок. Формування пріоритетів в економічному розвитку дає змогу підвищити ефективність фінансування, створює умови для подальшого рефінансування коштів і переходу до самофінансування.

Основними критеріями добору пріоритетних галузей є їх експортний потенціал або можливість його нарощування; прискорений розвиток цих галузей, який сприяє підвищенню конкурентоспроможності більшості інших галузей промисловості (їх модернізації, підвищенню ефективності); можливість замінити імпорт. До найперспективніших галузей в Україні експерти відносять електроніку, машинобудування, чорну металургію, кораблебудування, трубопровідний транспорт, аерокосмічні ракети й апарати, сільське господарство; а також переробну, харчову і текстильну промисловості тощо.

Отже, неоднозначні результати структурних перетворень в Україні свідчать, що система регуляторів, які знаходяться в розпорядженні держави, застосовується непослідовно, недостатньо заохочує швидкий і поступальний розвиток виробничої сфери, технічне вдосконалення підприємств, зменшення матеріало- й енергоємності виробництва, а необхідність підтримки та активізації інноваційно-інвестиційної діяльності не усвідомлена як найважливіший пріоритет у розвитку національної економіки.

По суті, в Україні ще не створено необхідних умов для забезпечення можливості одержання якісних результатів процесу структурної перебудови економіки. У нинішній кризовій ситуації першочерговим завданням державної структурної політики є недопущення подальшої деіндустріалізації виробництва й поглиблення сировинної складової економіки, розпорощення наявного науково-технічного потенціалу по приватних структу-

рах, які не в змозі забезпечити єдину стратегічну лінію на модернізацію вітчизняного промислового комплексу.

#### Список використаних джерел

1. Базилевич В. Д. Макроекономіка : навч. посіб. / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик. – [2-ге вид, доп.]. – К. : Атіка, 2009. – 368 с.
2. Базилевич В. Д. Ринкова економіка: основні поняття і категорії / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – К. : Знання, 2008. – 263 с.
3. Василенко В. О. Антикризисное управління підприємством : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 504 с.
4. Економічна теорія: політекономія: підруч. / [за ред. В. Д. Базилевича]. – [7-ме вид., випр. і перероб.]. – К. : Знання-Прес, 2008. – 719 с.
5. Іванов О. Є. Концепції структурної політики в Росії / О. Є. Іванов // Банківська справа. – 1998. – № 6. – С. 16–18.
6. Історія економічних учень : підруч. : у 2 ч. / [В. Д. Базилевич, Н. І. Гражевська, Т. В. Гайдай та ін.]; за ред. В. Д. Базилевича. – [3-тє вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2006. – 582 с.
7. Клияненко Б. Проблеми структурної перебудови та інвестування економіки / Б. Клияненко, В. Лобас, Л. Матросова // Економіка України. – 1995. – № 10. – С. 34–39.
8. Коломойцев В. Е. Структурна трансформація промислового комплексу України / В. Е. Коломойцев. – К. : Укр. енциклопедія, 1997. – 300 с.
9. Кукурудза І. І. Економіка України перехідного періоду. – Черкаси : Видавничий відділ Черкаського держуніверситету ім. Богдана Хмельницького, 2002. – 111 с.
10. Лютий І. О. Фактори структурної перебудови економіки України / І. О. Лютий // Вісник Київського університету імені Тараса Шевченка. Серія "Економіка". – 1999. – Вип. 40. – С. 71–73.
11. Міждисциплінарний словник з менеджменту: навч. посіб. / [Д. М. Черваньов, О. І. Жилінська, М. В. Петровський та ін.]; за ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилінської. – К. : Нічлава, 2011. – 624 с.
12. Мочерний С. Основні причини соціально-економічної кризи в Україні та шляхи її подолання / С. Мочерний // Економіка України. – 1995. – № 2. – С. 48–58.
13. Національна економіка : навч. посіб. / [за заг. ред. В. П. Решетило; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва]. – Х. : ХНАМГ, 2009. – 386 с.
14. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А. П. Павлюк, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 104 с.
15. Черваньов Д. М. Система інноваційного менеджменту: теорія і практика : підруч. / Д. М. Черваньов. – К. : ВПЦХ "Київський університет", 2012. – 1391 с.

Надійшла до редколегії 15.10.12

П. Кухта, канд. екон. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

### ПЕРСПЕКТИВИ СТРУКТУРНОЇ ПЕРЕСТРОЙКИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Раскрыты особенности и перспективы структурной перестройки экономики Украины, обобщены основные концептуальные подходы к структурным преобразованиям в национальном хозяйстве. Определены характерные тенденции и отдельные проблемные вопросы реализации структурной политики государства на современном этапе.*

*Ключевые слова: структурный кризис, управление, структурная перестройка, экономика, приоритеты, технологии, инновации, инвестиции.*

P. Kukhta, PhD in Economics, Associate Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

### STRUCTURAL ECONOMIC REORGANIZATION PERSPECTIVES IN UKRAINE

*Features and perspectives of the structural economic reorganization in Ukraine on the modern stage are developed, main conceptual approaches to structural changes in national economy are summarized. Typical trends and separate problematic issues in the implementation of structural policy of the state on the present stage are defined.*

*Keywords: structural crisis, management, structural reorganization, economy, priorities, technologies, innovations, investments.*

УДК 330.14.014:38

Т. Овчаренко, канд. екон. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

### ОСОБЛИВОСТІ РОЗУМІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ОСНОВОПОЛОЖНИКОМ КЛАСИЧНОЇ ТЕОРІЇ А. СМІТОМ

*У статті досліджено сутність та природу поняття "інвестиції". Визначено основні концептуальні елементи наукової теорії А. Сміта. Розкрито особливості інвестиційного процесу за А. Смітом як рушійного механізму соціально-економічного розвитку суспільства.*

*Ключові слова: капітал, конкуренція, інвестиції, інвестиційний процес.*

Світовий досвід свідчить, що країни з ринковою та перехідною економікою не можуть розвивати своє господарство без залучення й ефективного використання інвестицій. Інвестиції – це одна з найчастіше викорис-

товуваних категорій в економічній системі як на мікро-, так і на макrorівні. Інвестиції акумулюють державний, приватний та змішаний капітал, забезпечують доступ до сучасних технологій, науково-технічних розробок та

© Овчаренко Т., 2013

менеджменту, при цьому вони не тільки сприяють створенню національних інвестиційних ринків з їх інфраструктурою, а й поживляють інші ринки (ринок товарів, нерухомості, послуг тощо).

Проблема інвестування завжди була в центрі уваги вітчизняних та світових учених-економістів. Дослідження питань щодо з'ясування сутності інвестицій займалися такі економісти, як: Ф. Мізер та К. Менгер, Т. Манн, Д. Юм, Д. По, Ж. Кольбер, Л. Зекендорф, Р. Тюрбо, Ф. Візер, Й. Шумпетер, І. Фішер, М. Фрідмен та А. Сміт.

Вирішення проблеми економічного регулювання інвестиційних процесів привертає увагу багатьох вітчизняних науковців: В. Базилевича, Ю. Бажала, О. Жилінської, В. Кузьміна, В. Александрової, В. Бесєдіна, В. Шевчука, І. Лукинова, М. Чумаченка, М. Герасимчука, О. Кристального, П. Саблука.

Метою статті є поглиблення знань про природу й сутність явища "інвестиції" на основі дослідження праць шотландського економіста, основоположника класичної політичної економії А. Сміта для ефективного ведення господарської діяльності в умовах недетермінованих факторів розвитку ринку.

Актуальним є дослідження сутності поняття "інвестиції" як однієї з визначальних категорій економічної теорії на основі аналізу робіт Адама Сміта.

Термін "інвестиції" походить від латинського слова "investire", що означає "одягати", "оточувати". Важливим аспектом інвестування як науки є визначення понять "інвестування" та "капітал". Слово "капітал" було частково правової та ділової термінології ще задовго до того, як економісти знайшли йому наукове застосування. У римських юристів та їх послідовників воно означало основну частину позики на відміну від процента та інших додаткових вимог кредитора. У зв'язку з цим слово "капітал" стало означати суми грошей або їх еквіваленти, які приносили в товариство або компанію, загальну суму активів фірми. Таким чином, поняття "капітал" було за суттю грошовим і означало або реальні гроші, або певні блага, оцінені в грошах. В XVII ст. такі поняття, як багатство, скарби, збереження, часто використовували там, де ми застосували би слово "капітал". Протягом усього XVIII ст. і навіть у перші десятиліття XIX ст. у зародженні теорії капіталу найбільш уживаним було слово "запас" [8].

Більшість учених трактували поняття "інвестиції", як вкладання надлишкового капіталу з метою його розширення. Тобто, думки більшості авторів були досить близькі за своїм змістом. Проте, у процесі становлення економічної теорії, у трактуванні понять "капіталу", "інвестицій" були все ж таки присутні певні відмінності, порівняння та застосування. У процесі всієї еволюції економічної думки роль інвестиційної діяльності здебільшого пов'язувалась з володінням та накопиченням чогось. Визначення можливостей отримання економічного доходу було в полі зору майже всіх напрямів та течій в економічній науці. Проте найяскравіше пов'язували проблему отримання прибутків, багатства чи вирішення проблем відтворення саме у зв'язку з капіталом чи інвестиціями лише представники окремих напрямів економічної думки [9].

У праці "Дослідження про природу та причину багатства народів" (1784 р.) А. Сміт (1723–1790 рр.) розглядає капітал як фактор виробництва і вводить поняття основного й оборотного капіталів та перераховує блага, з яких він формується, та інший капітал. По суті А. Сміт говорить про інвестування, не вводячи при цьому самого цього терміну. На його думку, капітал, що є в надлишку, повинен залишатися в країні, а не вивозитись за її межі. А сам капітал економіст розглядає як благо, від

якого людина очікує отримати дохід (за рахунок покращення землі, купівлі корисних машин та обладнання, або інших подібних засобів виробництва, що забезпечують дохід, прибуток без переходу від одного власника до іншого без подальшого обороту) [3]. Також А. Сміт виводить чотири основних способи, якими краще використовувати капітал на:

- добування сирого продукту, необхідного суспільству для задоволення своїх потреб і щорічного споживання;

- виготовлення та перероблення цього самого сирого продукту задля безпосереднього використання та споживання;

- для перевезення сирих або готових продуктів із тих місць, де вони є в надлишку, у місця, де спостерігається їх нестача;

- на розподіл тих чи інших продуктів на малі партії, які відповідають потребам їх споживачів [10].

Кожний з цих напрямів використання капіталу є суттєво необхідним, як для існування, так і для добробуту всього суспільства.

Капітал як головна рушійна сила економічного розвитку, за А. Смітом, – це цінності, що за допомогою праці дають прибуток або створюють нові блага. На відміну від фізіократів, він трактував як продуктивний увесь суспільний капітал. А. Сміт поділяв його на "природний" і "людський капітал" [11].

Економічне зростання А. Сміт пов'язує не тільки зі зростанням доходу, а й з нагромадженням капіталу. Проблеми нагромадження А. Сміт надавав величезного значення, це було основною ідеєю згаданої його праці. Він ставить завдання не лише дослідити природу й причини багатства народів, але й вирішити питання, пов'язані зі зростанням національного багатства. "Зростання доходу й капіталу означає зростання національного багатства", – пише він. Джерелом зростання капіталу є доходи, зокрема прибутки. А. Сміт показує, що капіталізація, тобто нагромадження, відбувається за рахунок надлишку доходів, що не були спожиті [10].

Отже, нагромадження капіталу, за А. Смітом, є наслідком заощаджень. В їх основу покладено доходи. Цінність річного продукту суспільства визначається лише доходами; засоби виробництва (перенесена вартість) – це також чийсь доходи, отримані на попередніх стадіях виробництва. Такий підхід до визначення мінової цінності сукупного суспільного продукту згодом назвали "догмою А. Сміта" [1].

Аналізуючи тенденції норми прибутку до зниження, учений зазначав, що з прогресом суспільства відбувається зростання обсягів накопиченого капіталу, що ускладнює пошук сфер його ефективного застосування, тобто інвестування в нові, ще не освоєні види діяльності на ринку. Водночас він зазначав, що "великий капітал, хоча й приносить невеликий прибуток, зазвичай зростає швидше, ніж незначний капітал, що дає більший прибуток". Ця теза підтверджується виникненням термінів "венчурний капітал" та "венчурний бізнес", що стали вживаними і неабияк популярними у зв'язку зі значними обсягами інвестицій у високоризиковані проекти [2].

А. Сміт, як і його попередники, відстоює ідею лібералізації міжнародної торгівлі, міжнародного руху капіталів. Принцип "природних переваг" поширюється і на капітал, матеріалізуючись у порівняльній вартості капіталу. Конкуренція капіталів призводить до їхнього здешевлення. Прискорюються інвестиційні процеси, поживляються й експорт капіталів. Експорт капіталу призводить до його подорожчання, уповільнення інвестування, тому держава мусить ретельно стежити за ставкою процента всередині країни [1].

Щодо імпорту капіталів, то А. Сміт зазначав, що форми імміграції капіталів є найрізноманітнішими. Якщо, наприклад, капітал виступає в товарній формі, то забезпечується заощадження національних грошових капіталів та їх вільний перерозподіл між галузями. Увезення капіталу – позитивне явище за умови вільного вивозу товарів, а також тоді, коли він не сприяє розвитку експортного потенціалу інших країн. Функцією держави є контроль за процесами ввезення капіталів. Це важливо ще й тому, що держава повинна захищати молоді перспективні виробництва від експансії іноземного капіталу [9].

Доповненням до поглядів А. Сміта на природу інвестицій виступає його концепція "економічної людини", яка керується у своїй діяльності особистими економічними потребами та інтересами. Досліджуючи спонукальні мотиви економічної діяльності господарюючих суб'єктів, він виходив із того, що поведінкою людей керує егоїзм і турбота про власну вигоду, що проявляється у довгостроковому власному добробуті, що демонструє "природне прагнення до поліпшення особистого становища" [1]. А. Сміт абстрагувався від усіх мотивів економічної діяльності, окрім егоїзму людини та бажання забезпечити своє безбідне існування як у молодості, так і на схилі літ [10].

Тобто вчений аналізував суспільство як сукупність людей, зосереджених на нагромадженні багатства. Необхідно зазначити, що існування виключно егоїстичної поведінки у прийнятті інвестиційних та інших рішень визнавали ще англійські філософи XVII ст. Томас Гоббс та інші трактували їх як руйнівну силу, закликаючи до державного авторитаризму, тобто до втручання у сферу економічних відносин, що заперечував власне А. Сміт, говорячи про "невидиму руку" ринку.

А. Сміт не погоджувався з даною тезою і підтримував французьких раціоналістів, таких, як К. Гельвецій, який проголосив людський егоїзм природним фактором суспільного розвитку. Адам Сміт вважав поділ праці основним джерелом зростання суспільного багатства, що веде до величезного збільшення продуктивності "всіх різнобічних занять і мистецтв" [5].

Учений пов'язував інвестиційну активність з рухливістю (мобільністю) капіталу. Під тиском конкуренції капітал постійно "стежить" за тим, щоб норми прибутку рівноважувались поміж галузями промисловості. Якщо протягом економічного зростання капітал нагромаджується, ставки прибутку мають тенденцію до зниження. "Коли прибуток зменшується, торговці дуже схильні скаржитися на те, що торгівля занепадає; хоча зменшення прибутку є звичайним ефектом її процвітання чи більшої величини запасу нагромадженого в ній порівняно з попереднім періодом". Саме тому в багатій і розвинутій економіці "як заробітні плати робітників, так і прибутки капіталу були б, можливо, дуже низькими". Конкуренція могла б знизити "звичайний прибуток настільки..., наскільки це можливо; але можливо жодна країна так ніколи і не досягне такого рівня достатку" [7; 10].

При аналізі основних функцій держави, вчений визначив 4 основні принципи оподаткування, що сприяють розвитку вільного підприємництва через збільшення виробничих потужностей, а відтак і створення додаткового капіталу через інвестиційну діяльність. Основними принципами оподаткування, на його думку, є [1]:

– пропорційність – сплата податків здійснюється всіма економічними суб'єктами залежно від розміру отриманого доходу визначеними ставками податків;

– визначеність – сплата податків здійснюється всіма економічними суб'єктами за визначеними заздалегідь ставками податків;

– зручність – кожний податок необхідно стягувати у спосіб, який є найбільш зручним для платника;

– необтяжливості – доходи від збору податків повинні перевищувати витрати на їх стягнення.

Серед факторів, які сприяють збільшенню "кількості роботи, яку може виконати робітник унаслідок поділу праці", а відповідно й обсягу капіталу, вчений виділив наступні:

– зростання майстерності та вправності робітників (тобто інвестиції у людський капітал);

– економію часу на перехід від одного виробництва до іншого (інвестиції на переоснащення технологічних ліній на підприємствах за рахунок реінвестованого прибутку);

– технічне вдосконалення виробництва, "винайдення всіх машин, які полегшують і скорочують працю", або інвестиції в основні засоби [1].

Також А. Сміт не обминув проблему інфраструктурного забезпечення ринку. Аналізуючи ринок не тільки як механізм взаємодії економічних суб'єктів, але й як вирішальну умову економічної динаміки, він виходив з того, що розвиток шляхів сполучення, обміну і торгівлі сприяли вдосконаленню та розвитку "промислів будь-якого роду". Таким чином, він досліджував інвестиції в обслуговуючу інфраструктуру ринку, що дає змогу ефективніше та з меншими економічними витратами здійснювати господарську діяльність [8].

Аналіз поглядів Адама Сміта на природу інвестицій дає змогу зробити наступні узагальнюючі висновки:

1) щодо мотивів і стимулів господарської діяльності, то, на відміну від фізіократів, які вважали, що економічний лад – це система, яку має відкрити винахідницький розум, а власник сприйняти, А. Сміт стверджує, що ні винаходити, ні створювати господарський лад немає необхідності. Такий лад уже існує. Учений розпізнає й описує його механізм, складові елементи і відносини. В основі господарського механізму знаходиться і діє "економічна людина". У гонитві за власною вигодою вона спрямовується "невидимою рукою" на досягнення тако-го результату, який і не входить у її наміри. Дбаючи про власний інтерес, людина сприяє загальній вигоді;

2) свободі економічної діяльності індивідів не потрібно перешкоджати, не слід її жорстко регламентувати. А. Сміт виступає проти надлишкових обмежень з боку держави, він виступає за свободу торгівлі, у тому числі зовнішньої, тобто за політику фритредерства, яка сприяє активному переливу капіталу між країнами та інвестуванню відповідно у найприбутковіші регіони та галузі національного господарства;

3) нагромадження капіталу є позитивним процесом, що неминує веде до зниження норми прибутку в довгостроковому періоді;

4) заощадження мають використовуватися для приросту основних засобів, для вдосконалення виробничого обладнання або на технологічні нововведення. Новим у теорії інвестування є можливість інвестувати у кваліфікацію робітників, або в людський капітал. А. Сміт, визначаючи суть основного капіталу суспільства, відзначав, що він на рівних складається не лише з матеріального багатства, але й з корисних здібностей членів суспільства [1; 3; 10].

Адам Сміт у своїй діяльності не був першовідкривачем теорії інвестування, жодна індивідуальна частина не може бути приписана йому. Його внесок мав багатогранну природу і був підґрунтям різних сфер економічної науки. А. Сміт узагальнив розрізнені економічні знання, він був генієм не відкриття, а синтезу. Адам Сміт реорганізував цінні передбачення схоластиків, меркантилістів і філософів у вичерпну теорію економічної політики, переконливо довів, що у структурі відповідних інституцій конкурентоспроможний особистий інтерес міг би бути потужним двигуном економічного зрос-

танья. Хоча ця теорія не була досконалою, усе ж вона впродовж століття давала стандартну рекомендацію для економічного дослідження. Насправді можна дещо знайти у Жана-Батіста Сея, Роберта Мальтуса, Давида Рікардо і Джона Стюарта, що є більш чи менш досконало опрацьованим або й ретельно розробленим Адамом Смітом. Тому можна стверджувати, що "Багатство народів" є "стандартною рекомендацією" тієї епохи, що можливо відсунула на задній план більш ранні, але, можливо, дещо глибші наукові доробки [4].

Поняття "інвестиції" було предметом вивчення практично впродовж усього часу дослідження економічних відносин між суб'єктами господарської діяльності. На ранніх етапах розвитку економічної науки інвестиції трактувалися в аспекті трудової теорії вартості. Пізніше цей термін аналізували з позицій менеджменту як основного фактору розвитку підприємництва та соціально-економічного розвитку держави. На подальших етапах стало актуальним дослідження цієї категорії у зв'язку зі зниженням тривалості економічних циклів світової економіки. Сучасна наука, адаптуючись до нових умов ведення економічної діяльності, розглядає поняття "інвес-

тиції" з позиції поєднання інтересів держави та бізнесу, що є основою подальших наукових досліджень.

#### Список використаних джерел

1. Базилевич В. Д. Історія економічних учень : підруч. : у 2 ч. – Ч. 1 / [за ред. В. Д. Базилевича]. – [2-ге вид., випр.]. – К. : Знання. – 2005. – 567 с.
2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент : учеб. курс. / И. А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр. – 2002. – 448 с.
3. Блауг Марк. Економічна теорія в ретроспективі / Марк Блауг ; [пер. з англ. І. Дзюб]. – К. : Основи. – 2001. – 670 с.
4. Гальчинський Анатолій. Теорія грошей : навч. посіб. / Анатолій Гальчинський. – К. : Основи. – 2001. – 411 с.
5. Гитман Лоренс Дж. Основы инвестирования / Лоренс Дж. Гитман, Майкл Д. Джонк ; [пер. с англ.] / Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. – М. : Дело. – 1997. – 1008 с.
6. Друкер П. Энциклопедия менеджмента / П. Друкер ; [пер. с англ.]. – [10-е изд.]. – М. : "Вильямс". – 2004. – 432 с.
7. Злупко С. М. Історія економічної теорії : навч. посіб. / С. М. Злупко. – К. : Знання. – 2005. – 729 с.
8. Ковалев В. В. Инвестиции : учеб. / под ред. В. В. Ковалева, В. В. Иванова, В. А. Лялина. – М. : ТК Велби. – 2003. – 440 с.
9. Нестеренко О. П. Історія економічних вчень : курс лекцій / О. П. Нестеренко. – [3-те вид., стереотип.]. – К. : МАУП. – 2002. – 128 с.
10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов : в 3-х кн. / А. Смит. – М., 1993.
11. Ядгаров Я. С. История экономических учений : учеб. / Я. С. Ядгаров. – [4 изд., перераб. и доп.]. – М. : ИНФРА-М. – 2004. – 480 с.

Надійшла до редколегії 18.10.12

Т. Овчаренко, канд. екон. наук, доц.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев

### ОСОБЕННОСТИ ПОНИМАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА ОСНОВОПОЛОЖНИКОМ КЛАССИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ А. СМИТОМ

*В статье исследованы сущность и природа понятия "инвестиции". Определены основные концептуальные элементы научной теории А. Смита, раскрыты особенности инвестиционного процесса по А. Смит как движущего механизма социально-экономического развития общества.*

*Ключевые слова: капитал, конкуренция, инвестиции, инвестиционный процесс.*

T. Ovcharenko, PhD, Associate Professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

### FEATURES OF INVESTMENT PROCESS UNDERSTANDING BY A. SMITH AS THE FOUNDER OF CLASSICAL THEORY

*The paper examines the essence and the nature of the concept of "investment". The main conceptual elements of a scientific theory of Adam Smith are defined. The features of the investment process by Adam Smith as the driving mechanism for social and economic development of a society are revealed.*

*Keywords: capital, competition, investment, investment process.*

УДК 330.34

В. Святненко, канд. екон. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

### АКТУАЛІЗАЦІЯ ІДЕЙ Й. А. ШУМПЕТЕРА У СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*Розглянуто трактування ідей Й. Шумпетера щодо особливої ролі менеджерів інноваційної сфери діяльності.*

*Ключові слова: інноваційна сфера діяльності, інноваційний менеджмент, інновація, нововведення, підприємств-інноватор, менеджер-інноватор.*

Наукові публікації, що розкривають проблематику інноваційної сфери діяльності, зокрема, інноваційного менеджменту, недостатньо уваги приділяють діяльності менеджерів-інноваторів (особистостям з креативними здібностями) та її активізації в сучасних умовах.

Зв'язок інновацій і підприємництва та чинники їх активізації досліджуються в наукових роботах українських учених – В. Базилевича, А. Власової, А. Гальчинського, В. Гейця, Д. Черваньова та ін.; західних науковців – С. Брю, Е. Долана, П. Друкера, К. Макконнелла, П. Самуельсона, Б. Санто, К. Татеісі, Й. Тюнена, Ф. Хайєка, Й. Шумпетера та ін. Сутність і функції менеджерів-інноваторів досліджуються в працях В. Зянько, І. Ладанова, П. Микитюка, Л. Скібіцької та ін. В умовах ризикованого науково-технічного прогресу ризико зростає роль менеджерів-інноваторів, здібності, кваліфікація і професійне вміння яких фактично визначають долю

компанії. Це положення неодноразово підтверджувалося прикладами діяльності визначних менеджерів-інноваторів, таких як Б. Гейтс, А. Моріта, Лі Якокка та ін.

У вітчизняній науці теорія інноваційного підприємництва розроблена недостатньо, оскільки ця наукова проблема є складною, різноплановою, стосується багатьох аспектів ринкової трансформації економічної системи. Більшість наукових робіт з даної проблеми торкається загальних аспектів інноваційної діяльності. При цьому залишаються не вирішеними питаннями підвищення активності як інноваційного підприємництва загалом, так і менеджерів-інноваторів, зокрема.

Метою статті є визначення ролі менеджера-інноватора сучасної організації в активізації інноваційної діяльності та підвищенні ефективності управління нею.

Увага теоретиків і практиків до проблем інноваційного підприємництва з часом лише посилюється. Біль-

шість новацій реалізується у сфері економіки, забезпечуючи вирішення завдань економічного зростання, конкурентоспроможності не тільки підприємства, а й країни в цілому. У дослідженнях М. Туган-Барановського, М. Кондратьєва та Й. Шумпетера показано, що інновації переводять господарську кон'юнктуру з понижувальної на підвищувальну тенденцію і викликають утворення хвиль, розподіляючись за часом нерівномірно. Рекомендації цих учених-економістів є актуальними й сьогодні як на мікро-, так і на макрорівні (використовуються, наприклад, при розробці інноваційної стратегії держави).

Формування цілісної інноваційної теорії економічного розвитку завершив австрійський та американський економіст, соціолог та історик економічної думки Йозеф Алоїз Шумпетер (1883–1950), який тим самим завершив концептуальний напрям, започаткований М. І. Туган-Барановським, і став визнаним "батьком" інноваційної парадигми соціально-економічного розвитку [3, с. 55]. Під розвитком він розумів лише такі зміни господарського кругообігу, які економіка сама породжує, тобто тільки випадкові зміни "наданого самому собі", а не такого народного господарства, що приводиться в рух імпульсами ззовні [9, с. 154]. Він вважав, що розвиток – це процес переривчастих змін і динамічної нерівноваги, викликаних інноваціями: "здійснення нових комбінацій" [9, с. 159].

Здійснення "нових комбінацій", на думку Й. Шумпетера, справа складна і доступна лише людям, які мають певні якості. Підприємець-новатор – це не капіталіст, не обов'язково власник. Право власності не є визначальною ознакою підприємця. Ним може бути директор, адміністратор, засновник, менеджер, словом, той, хто здатний втілити нове у практику [8].

Виробляти, пише Й. Шумпетер, означає комбінувати речі й сили, створювати інші комбінації із цих речей і сил. Виробництво – не технічна, а економічна галузь діяльності. Економічні й технічні методи та знання часто не збігаються. "Економічна логіка отримує верх над технічною. І тому в реальному житті ми часто бачимо мотузку замість сталевих тросів, поганих робочих тварин замість виставкових зразків, найпримітивнішу ручну працю замість досконалих машин, незграбне грошове господарство замість чекового обігу і т.п." [7].

Й. Шумпетер пояснив, чому нові виробництва, а відповідно й підприємці-новатори, з'являються не безперервно, а одночасно у великій кількості. Річ у тім, що прорив нового здійснюється невеликою кількістю талановитих підприємців-новаторів, які по-новому бачать закладені у ресурсах можливості і мають сильний характер, який дає їм змогу здолати інерцію традицій. Без підприємця ці можливості хоча й існують, проте не здатні реалізуватися [10]. Тому, багато новацій не впроваджуються своєчасно, морально старіє, втрачає новизну і свою комерційну привабливість.

Й. Шумпетер увів поняття базових і вторинних нововведень, а саме: кожна інновація, що реалізує великий винахід, створює передумови для формування нових поколінь технологій і техніки – це базова інновація. Слідом за нею виникає низка дрібніших інновацій (вторинних) [2].

На думку відомого американського вченого в галузі управління наукою й технікою Б. Твісса, нововведення – процес, у якому винахід або ідея набуває економічного змісту. "Це єдиний у своєму роді процес, – пише Б. Твісс, – що об'єднує науку, техніку, економіку й управління [6]. Крім того, нововведення – це результат практичного освоєння новації, задіяної у динаміці, ефективність якої оцінюється не тільки економічним, а й соціальним ефектом.

Закономірним результатом технологічного розвитку та нарощення наукового потенціалу стало створення у

60-х роках минулого століття в індустріально розвинених країнах національних інноваційних систем (НІС). Орієнтація підприємництва на виробництво високих технологій та інтелектуальний потенціал, розвиток інформації забезпечили цим країнам високі темпи економічного зростання. За останні два десятиліття минулого століття до інноваційної системи економічного розвитку перейшли фактично всі промислово розвинені країни, що корінним чином змінило вигляд їх національних економік [1]. Дослідження західних економістів свідчить, що понад 70 % приросту валового національного продукту економічно розвинених країн забезпечується інвестуванням інноваційних процесів [2, с. 22]. Тому перед країнами, що не зуміли вчасно здійснити перехід до інноваційного типу розвитку, нині стоїть завдання в найкоротший термін активізувати нарощення інвестицій, спрямувавши їх передусім на відродження інтелектуального потенціалу і розвиток інноваційного підприємництва.

Принциповим положенням теорії Й. Шумпетера є те, що нове, як правило, не виростає зі старого, а з'являється поряд із ним і витісняє його. Подальший розвиток – це не продовження попереднього, а новий виток, породжений іншими умовами і почасті іншими людьми.

Мета, яка спонукає підприємця до інноваційної діяльності, знаходиться у площині одержання ним зиску та/або набуття переваг від домінування на певному ринку як регіонального, так і глобального рівнів. Разом з тим, одержання прибутку не є для підприємця єдиною метою і єдиним спонукальним мотивом його діяльності.

Соціально-психологічна концепція теорії нововведень пов'язана з пріоритетом людських відносин в управлінні інноваційною діяльністю. Основне місце в ній посідають проблеми ролі особистості, поведінки, мотивації, рівня освіти, аналізу соціально-психологічних і організаційно-соціологічних чинників. Для цих теорій основним є виділення певної групи людей як особливих носіїв інновацій. Представниками цієї теорії є Х. Барнет, Є. Вітте, Е. Денісон. У їхніх дослідженнях головне місце відводиться питанню про можливість високих темпів інновацій, що вирішує теорія стимуляторів (Є. Вітте). Об'єктом дослідження тут є перешкоди, які виникають при впровадженні нововведень. Для їх усунення, згідно з даною теорією, необхідно організувати плідну сумісну роботу "владних стимуляторів" (адміністрації) та "кваліфікованих стимуляторів" (фахівців) – своєрідну творчу групу, де фахівці створюють новинки, а адміністрація – умови для їх впровадження та усунення всіляких перешкод [2].

Спеціалістів і керівників, на яких покладено функцію управління інноваційною діяльністю на підприємстві, можна назвати інноваційними менеджерами. До менеджерів інноваційної сфери належать [4]:

- керівники творчих груп виконавців;
- керівники лабораторій, відділів і функціональних служб, виробничих підрозділів;
- менеджери різного рівня, які координують діяльність підрозділів інноваційної діяльності та зовнішніх партнерів;
- керівники інноваційних підприємств.

Передовий досвід провідних фірм світу, які успішно здійснюють інноваційну діяльність, дають змогу сформувати загальне коло управлінських завдань. Зокрема, керівники інноваційних підприємств відповідають за: розвиток творчого мислення, творчої активності розробників інновацій; створення та стимулювання інноваційних умов на підприємстві; організацію обміну інформацією між відповідними підрозділами НДДКР для тісніших контактів і взаєморозуміння під час розроблення інновацій; забезпечення ефективності й економічності інноваційних процесів; підготовку виробництва та про-

сування на ринки інноваційного продукту; підготовку вибраних сегментів ринку до інноваційного продукту; створення гнучких організаційних структур.

Специфіка інноваційних процесів, які охоплюють багато учасників і зацікавлених організацій та які є об'єктом управління, визначають особливий характер праці менеджерів у цій сфері й окреслюють виконання певних ролей і відповідні їм вимоги. Основними вимогами до професійної компетенції інноваційних менеджерів є:

– володіння знаннями з теорії та практики у сфері управління інноваційними процесами;

– комунікабельність і вміння працювати з людьми, а також об'єктивної оцінки ефективності роботи кожного суб'єкта та колективу загалом;

– компетентність у галузі інноваційної спеціалізації підприємства, що передбачає наявність знань і досвіду з питань технології інноваційних процесів [4].

З часом вимоги до менеджерів-інноваторів зростають. Серед важливих якостей, які забезпечуватимуть успішну їх роботу, слід виділити такі: володіння творчим мисленням, наявність відмінних аналітичних здібностей та вміння концентруватися на особливо важливих проблемах чи окремих їх сторонах, що дозволить мислити стратегічно, навіть у ситуаціях, що характеризуються високим рівнем невизначеності.

Хоча, вивчаючи успіхи та невдачі корпорацій протягом тривалого часу (20–25 років), Р. Фостер (виявивши закономірності та принципи цих подій) установив, що нововведення підкоряються певній логіці та прогнозуванню і на цій основі можлива оцінка глибини тих змін, які стануться. А для цього, на думку Фостера, компанії повинні вести продуману і сконцентровану програму накопичення наукових знань за допомогою досліджень [2].

Менеджери-інноватори належать до креативних працівників, тобто менеджерів дослідницького типу, характерною рисою яких є науково-пошуковий підхід до вирішення проблем за допомогою різних методів неординарного мислення [4].

Крім того, специфіка інноваційної діяльності ставить особливі вимоги до основних навиків менеджера інноваційної сфери. Менеджеру необхідно вміти визначати сфери застосування науково-технічних ідей і розробок, оцінювати комерційний потенціал розробок та технологій інноваційного проекту, визначати стратегію захисту інтелектуальної власності, тобто володіти низкою специфічних навиків управлінської діяльності [2, с. 190–191].

Відповідно до точки зору автора посібника для керівників "Практичний менеджмент" І. Ладанова, сучасний

керівник (менеджер) виступає в системі суспільного виробництва в кількох ролях: "управлінець", "дипломат", "лідер", "вихователь", "інноватор", "людська істота". Одна з найголовніших професійних якостей менеджера-інноватора – це стрімкість: необхідно розвиватися в ногу із часом, а ще краще – трохи випереджаючи його. Проте спроби визначити особливий набір рис характеру та розумових здібностей ідеального менеджера-інноватора мали обмежений успіх [11].

Таким чином, роль менеджерів-інноваторів з часом лише посилюється і, водночас, зростають вимоги до них, як до креативних працівників, характерною рисою яких має бути науково-пошуковий підхід до вирішення проблем інноваційних підприємств.

Оскільки теорія й практика інноваційного підприємництва перебувають у постійному розвитку, то з часом обов'язково з'являються нові проблеми, що потребують розв'язання, отже, виникає необхідність у безперервному вивченні та оновленні знань з питань дослідження розвитку інноваційного підприємництва в нових умовах і напрямів підвищення творчої активності менеджерів-інноваторів.

#### Список використаних джерел

1. Зянько В. В. Роль менеджера в управлінні інноваційним процесом / В. В. Зянько // Актуальні проблеми теорії і практики менеджменту в умовах трансформації економіки : зб. тез міжвуз. наук.-практ. конф., 13–14 квітня 2006 р. – Рівне : НУВГП, 2006. – С. 29–31.
2. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / Н. В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
3. Святненко В. Ю. Цінність ідей Й. Шумпетера в становленні теорії інноваційного розвитку / В. Ю. Святненко // Інноваційна теорія Йозефа Шумпетера: сучасне звучання економічних та управлінських ідей : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 20–30 листопада 2012 р., м. Київ. – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2012. – С. 54–59.
4. Скрипко Т. О. Інноваційний менеджмент : підруч. / Т. О. Скрипко. – К. : Знання, 2011. – 423 с.
5. Статистика науки и инноваций: Краткий терминологический словарь / [под ред. Л. М. Гохберга]. – М. : ЦИСН, 1996.
6. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс. – М. : Экономика, 1989.
7. Чухно А. Й. Шумпетер – засновник еволюційної економічної теорії / А. Чухно // Економіка України. – 2007. – № 7. – С. 65–73.
8. Шевченко О. О. Історія економіки та економічної думки: сучасні економічні теорії : навч. посіб. / О. О. Шевченко. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 280 с.
9. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
10. Методичні матеріали з дисципліни "Управління інноваціями" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vns.lp.edu.ua/moodle/mod/page/view.php?id=72792>.
11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ua-referat.com/Менеджер-інноватор\\_від\\_ідей\\_до\\_її\\_реалізації](http://ua-referat.com/Менеджер-інноватор_від_ідей_до_її_реалізації).

Надійшла до редколегії 19.10.12

В. Святненко, канд. экон. наук, доц.  
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев

### АКТУАЛІЗАЦІЯ ІДЕЙ Й.А. ШУМПЕТЕРА В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Рассмотрена трактовка идей Й. Шумпетера относительно особенной роли менеджеров инновационной сферы деятельности.*

*Ключевые слова: инновационная сфера деятельности, инновационный менеджмент, инновация, нововведение, предприниматель-инноватор, менеджер-инноватор.*

V. Svyatnenko, PhD, Associate Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

### ACTUALIZATION OF J.A. SCHUMPETER'S IDEAS IN MODERN MANAGEMENT OF INNOVATIVE ACTIVITIES

*Interpretation of ideas of J. Schumpeter is considered in relation to the special role of managers of innovative sphere of activity.*

*Keywords: innovative sphere of activity, innovation management, innovation, innovation, entrepreneur-innovator, manager-innovator.*

УДК 330.341.1

І. Нетреба, канд. екон. наук, асист.  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

## ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*У статті розглянуто особливості інформаційно-технологічного забезпечення інноваційної діяльності підприємства, визначено фактори, що впливають на впровадження та використання інформаційних технологій для підтримки інноваційної діяльності, а також основні переваги від використання системи інформаційного забезпечення інноваційних процесів на промисловому підприємстві.*

*Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, інноваційний потенціал підприємства, інформаційні технології, інформаційне забезпечення, система інформаційної підтримки інноваційної діяльності підприємства.*

В умовах постійних економічних змін, яких зазнають ринкові суб'єкти господарювання, інновації стають основним чинником, що сприяє динамічному розвитку і підвищенню результативності діяльності. У зв'язку з переходом вітчизняної економіки до інноваційної моделі розвитку, значно зростає роль комплексного аналізу інноваційної діяльності промислових підприємств з використанням своєчасних і достовірних даних, забезпечення яких є завданням системи інформаційної підтримки інноваційної діяльності на підприємстві.

В економічній літературі можна побачити багато праць, які присвячені проблемам інноваційної діяльності та розвитку промислових підприємств. Ці питання досліджували такі науковці, як І. Алексєєв, І. Балабанов, В. Белінська, В. Геєць, Н. Гончарова, О. Жилінська, М. Кондратьєв, О. Кузьмін, О. Лапко, Р. Фатхутдинов, Д. Черваньов, О. Ястремська, В. Бернс, П. Хавранек, Г. Бірман, С. Шмідт, А. Шпітгоф, Й. Шумпетер. Водночас проводяться дослідження стану та перспектив впровадження інформаційних технологій на мікроекономічному рівні Л. Бакаєвим, Я. Берсуцьким, В. Гужою, В. Ситником, М. Татарчуком. Однак дослідження, пов'язані з інформаційним забезпеченням управління інноваціями у промисловості, мають фрагментарний характер і не висвітлюють у повному обсязі цю актуальну проблему.

Більшість як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, що досліджували питання інформаційного забезпечення інноваційних процесів на підприємстві, не приділили належної уваги проблемам системного дослідження складових системи інформаційного забезпечення інноваційної діяльності, особливостям організації впровадження і використання інформаційного забезпечення інновацій для прийняття рішень на різних рівнях управління, обґрунтування факторів, що впливають на вищезазначені процеси.

Метою статті є узагальнення теоретичних засад та деяких практичних аспектів інформаційного забезпечення інноваційної діяльності промислового підприємства, а також розробка рекомендацій щодо удосконалення процесів інформатизації інноваційних процесів на мікроекономічному рівні.

У сучасних умовах господарювання інформаційне забезпечення управління повинно бути реалізоване шляхом використання технічних засобів і продуктів інтелектуальної праці, поєднання цих двох складових становить основу створення та розвитку інформаційних технологій. Взаємодія з такими факторами виробництва як капітал, праця наука, інформація виконує роль основного елемента продуктивних сил. Представлене у формалізованому вигляді, придатному для практичного використання, концентроване вираження наукових знань, відомостей і практичного досвіду, що дає змогу раціонально організувати часто повторюваний процес передачі та отримання інформації, є інформаційною технологією [7, с. 15]. Аналізуючи роль інформаційних технологій у функціонуванні та розвитку промислових підприємств, можна зробити висновок про те, що значущість інформатизації у майбутньому буде інтенсивно

зростати. Оскільки саме якість, достовірність та своєчасність інформаційного забезпечення впливає на кінцевий результат інноваційної діяльності, реалізація інформаційної підтримки діяльності суб'єктів господарювання через впровадження і використання сучасних інформаційних технологій має стратегічне значення. Цю тезу можна пояснити рядом наступних положень: інформаційні технології дають змогу активізувати та підвищити ефективність використання наявних інформаційних ресурсів підприємства і знайти потенційні напрямки підвищення якості інноваційної продукції. Поширення та використання інформаційних ресурсів найчастіше виступає у вигляді застосування у практичній діяльності наукових знань, що може набувати різних форм: відкриття, винаходи, інноваційні технології, передовий досвід, що, у свою чергу, створює умови для отримання економії інших видів ресурсів. Також використання інформаційних систем сприяє оптимізації інформаційних потоків на промисловому підприємстві забезпечуючи якісний обмін даними між керівником та підлеглим на різних етапах виробництва інноваційного продукту [3; 4; 5].

Нині інформаційна система розглядається як система управління інноваційним проектом, яка тісно пов'язується із системами збереження та видачі інформації, а також із системою, яка може в процесі управління забезпечити обмін інформацією [6, с. 86]. У роботі О. Ю. Вінничука [2, с. 65] зазначено, що інформаційне забезпечення інноваційної діяльності підприємства – це форми, методи та інструменти управління інформаційними ресурсами, які необхідні для стабільного функціонування та ефективного реалізації напрямів розвитку підприємства. Як зазначає у своєму дослідженні Я. Васюковська, інформаційна підтримка розглядається як комплекс заходів, що містить інформаційну базу інновацій, яка полегшує пошук необхідних відомостей для забезпечення інноваційного процесу; актуалізацію інформації про існуючі наукові розробки в інших організаціях; сприяння трансферту технологій та залученню інвесторів [1, с. 18].

На наш погляд, системою інформаційної підтримки інноваційних процесів на підприємстві – це система управління фінансово-господарською діяльністю підприємства, що дає змогу апарату управління приймати обґрунтовані рішення у сфері інноваційної діяльності на основі якісної та достовірної, повної та своєчасної інформації, яка надходить за допомогою сучасних інформаційних технологій. Така система забезпечує ведення оперативного бухгалтерського і управлінського обліку та будується на основі єдиного інформаційного простору, охоплюючи і координуючи всю сукупність інноваційних процесів, що відбуваються на підприємстві.

Процес оперативного управління інноваційною діяльністю здійснюється за допомогою системи інформаційного забезпечення інноваційної діяльності, яка за визначенням у певні моменти часу станом системи управління вносить корективи в процес управління за допомогою управлінських впливів і визначає необхідність додання у процес виробництва інноваційної продукції матеріальних і людських ресурсів; прями зв'яз-

ки у системі характеризують управлінські впливи на керовану підсистему управління. Система інформаційно-забезпечення інноваційної діяльності формує та розраховує на певний момент часу показники ефективності і критерії досягнення цілей інноваційної діяльності, що повинні бути проаналізовані керівниками підприємства, а зроблені висновки – представлені зовнішнім зацікавленим сторонам, зокрема замовнику та інвесторам. Таким чином, виділимо основні складові системи інформаційної підтримки інноваційних процесів: база даних ресурсного забезпечення різних етапів інноваційної діяльності, показники оцінювання ефективності інноваційної діяльності, дані, що характеризують ступінь реалізації стратегії інноваційної діяльності підприємства, показники оцінювання інноваційного потенціалу підприємства.

Результатом впровадження сучасних інформаційних технологій для управління інноваційними процесами на підприємстві мають стати:

1. Формування даних, що використовуються у прийнятті управлінських рішень щодо розробки, реалізації та коригування стратегії інноваційної діяльності підприємства.

2. Створення єдиного інформаційного простору з метою налагодження оперативного планування діяльності машинобудівного підприємства, оптимізації внутрішньої облікової політики, перевірки та ідентифікації документів, в тому числі формування всіх обліково-звітних, планово-розпорядничих, конструкторсько-технологічних та інших форм і видів внутрішніх документів підприємства.

3. Управління інформаційними потоками для посилення конкурентних переваг підприємства.

4. Використання математичного інструментарію для розрахунку та співвідношення економічного, науково-технічного, соціального, екологічного ефектів від здійснення інноваційної діяльності (за певний період часу).

5. Побудова та аналіз економіко-математичних моделей, що враховують вплив факторів зовнішнього оточення на впровадження інновацій промисловим підприємством.

6. Розробка пропозицій щодо вдосконалення інноваційної діяльності на основі впровадження та використання сучасних програмних продуктів.

7. Створення та можливість поповнення бази даних наукових ідей, винаходів і розробок фундаментального та прикладного характеру.

8. Забезпечення доступу до зарубіжних баз даних, що містять вичерпну інформацію про інновації у відповідній галузі промисловості.

9. Забезпечення доступу до інформації для реальних та потенційних інвесторів, зокрема, надання необхідних інформаційних матеріалів про виконані роботи на різних етапах інноваційної діяльності підприємства і перспективи подальших зрушень у цьому напрямі.

10. Розповсюдження у зовнішнє середовище інформації про інноваційні зміни на підприємстві, що харак-

теризує його інноваційний розвиток та підтверджує його сприйнятливості до можливих майбутніх змін.

11. Формалізація інформації таким чином, щоб вона була зручною для використання в електронному вигляді працівниками підприємства, що задіяні на різних етапах інноваційної діяльності підприємства.

12. Забезпечення менеджерів різних рівнів управління необхідними даними для прийняття управлінських рішень у сфері інновацій, що сприятиме підвищенню ефективності виконання ними загальних і спеціальних функцій менеджменту у сфері інноваційної діяльності.

Таким чином, використання інформаційних технологій для підтримки інноваційних процесів підприємства сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємства, в основу якої покладені інтенсивні фактори розвитку – знання, інформація, сучасні технології обробки і передачі даних.

Інформаційне забезпечення інноваційної діяльності є необхідною умовою прийняття своєчасних рішень апаратом управління промислового підприємства. Якісна інформаційна підтримка інноваційних процесів дає змогу отримувати необхідні специфічні дані внутрішнім користувачам, що задіяні на різних етапах виробництва наукомісткої продукції. З іншого боку – це можливість надання загальної інформації – консолідованих звітів про витрати зовнішнім інвесторам, що зацікавлені у результатах інноваційної діяльності, а також один зі шляхів залучення нових капіталовкладень у діяльність підприємства. Визначені фактори, що впливають на впровадження систем інформаційної підтримки інноваційних процесів, а також представлені етапи, за якими повинно здійснюватися впровадження та використання систем, дали змогу виявити та сформулювати переваги від використання систем. Одним із напрямів подальших досліджень є встановлення взаємозв'язку між якісним інформаційним забезпеченням та підвищенням конкурентоспроможності інноваційної продукції промислових підприємств.

#### Список використаних джерел

1. Васюковська Я. Інформаційна підтримка інноваційного розвитку промислових підприємств / Я. Васюковська // Схід. Економіка. – 2012. – № 2 (116). – С. 17–20.
2. Вінничук О. Ю Деякі підходи до формування інформаційних ресурсів підприємства / О. Ю. Вінничук // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2011. – Вип. II (42). – Ч. I. – С. 64–70.
3. Кузьмін О. Є. Інвестиційна та інноваційна діяльність: [монографія] / О. Є. Кузьмін, С. В. Князь, Н. В. Тувакова, А. Я. Кузнецова. – Львів: Вид-во ЛБІ НБУ, 2003. – 233 с.
4. Міждисциплінарний словник з менеджменту: навч. посіб. / [за ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилінської]. – К.: Нічлава, 2011. – 624 с.
5. Мних О. Б. Інтелектуальний капітал і його роль у формуванні вартості машинобудівного підприємства та інноваційної діяльності / О. Б. Мних // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Логістика. – 2008. – № 6 (23). – С. 154–169.
6. Райчева О. Створення інформаційної системи інноваційної інфраструктури у межах регіону / О. Райчева // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 1. – С. 86–92.
7. Широков Л. А. Інформаційні технології в економіці: учб. посіб. [для студ. вузів] / Л. А. Широков. – М.: МГИУ, 2002. – 251 с.

Надійшло до редколегії 17.10.12

И. Нетреба, канд. экон. наук, асист.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

## ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

*В статье рассмотрены особенности информационно-технологического обеспечения инновационной деятельности предприятия, определены факторы, влияющие на внедрение и использование информационных технологий для поддержки инновационной деятельности, а также основные преимущества использования системы информационного обеспечения инновационных процессов на предприятии.*

*Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационное развитие, инновационный потенциал предприятия, информационные технологии, информационное обеспечение, система информационной поддержки инновационной деятельности предприятия.*

I. Netreba, PhD, Assistant Professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

## THE INTRODUCTION OF INFORMATION SUPPORT INNOVATION SYSTEM IN THE ENTERPRISE

*The article considers the characteristics of information technology innovation enterprises, the factors that affect the implementation and use of information technology to support innovation and the main advantage of the information system of innovative processes in the enterprise.*

*Keywords: innovation, innovation development, innovation potential business, information technology, information management, information support system innovation enterprise.*



УДК 334.71:338.467.6

М. Ситницький, канд. екон. наук, асист.  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

## ФРАНЧАЙЗИНГ У СФЕРІ КУЛЬТУРИ

*Обґрунтовано актуальність розвитку франчайзингових відносин у сфері культури в Україні, запропоновано авторське визначення "франчайзинга у сфері культури" як економічної категорії, систематизовано основні переваги і недоліки франчайзингу у сфері культури.*

*Ключові слова: франчайзинг, культура, франшиза, франчайзі, комерційна концесія, франчайзинг у сфері культури.*

Актуальність теми дослідження пов'язана з необхідністю розвитку потенційно перспективних галузей вітчизняної економіки з метою знаходження нових джерел для наповнення бюджету України та можливість конкурувати з іноземними виробниками. Однією з таких галузей є сфера культури, яка в Україні має великий економічний потенціал, але на сьогоднішній день, на жаль, не розвивається належним чином, у результаті чого втрачається значна кількість прибутку від неповної та непродуманої експлуатації об'єктів культури та результатів інтелектуальної праці. Нині спостерігається стрімке посилення конкуренції на внутрішніх ринках за рахунок присутності на них не лише вітчизняних, але й іноземних господарюючих суб'єктів у сфері культури, що вже майже витіснила з ринку національного виробника та створила тривожне майбутнє для вітчизняної сфери послуг. Ця експансія відбувається на основі створення дочірніх підприємств іноземних компаній, що використовують ноу-хау, створюються франчайзингові мережі. Проблема полягає у забезпеченні ефективних механізмів державної підтримки внутрішньофірмової кооперації вітчизняних господарюючих суб'єктів у сфері культури з метою забезпечення їх повної економічної свободи за рахунок захисту та лібералізації їх прав та повноважень.

За результатами досліджень значну кількість публікацій з питань франчайзингових відносин опублікували такі авторитетні вітчизняні та закордонні вчені, як: Д. М. Черванюк, Н. В. Бутенко, А. А. Длігач, О. Є. Кузьмін, Т. В. Мирончук, І. З. Салата, Л. В. Марчук, Р. А. Фатхутдінов, Н. П. Гончарова, Є. В. Крикавський, А. В. Цират, Е. А. Кривонос, О. В. Суковатий, А. О. Старостіна, А. І. Панжар, Ж. В. Поплавська, С. М. Ілляшенко, І. Ансофф, Ф. Котлер, П. Друкер, Ж. -Ж. Ламбен, Г. Міндзберг, М. Портер, Р. Уотерман, Б. Твіст, Г. Хулей, Д. Прат, Д. Стенворт, Б. Сміт, Я. Мюрей, Ж. Адамс, М. Мельдельсон та ін. У даних дослідженнях франчайзинг розглядається як перспективна форма тривалої комерційної співпраці у ринковому механізмі з метою більш повного задоволення ринкових потреб, що вкрай необхідно для динамічного та конкурентного середовища.

Незважаючи на значну кількість наукових праць з прямої франчайзингових досліджень, невіршеними залишається низка питань: стосовно визначення терміну "франчайзинг у сфері культури" як економічної категорії, якого досі не наведено, натомість існують окремі погляди авторитетних учених та практиків у даній галузі; незавершена проблема вивчення різноманітності видів франчайзингу у сфері культури та визначення переваг і недоліків щодо його використання. Усе це зумовлює необхідність та доцільність розробки даної теми.

Метою статті є обґрунтування актуальності розвитку франчайзингових відносин у сфері культури в Україні, надання авторського визначення "франчайзингу у сфері культури" як економічної категорії та систематизація його основних переваг і недоліків.

Для нашої економіки франчайзинг є відносно новим явищем, у той час як у розвинених країнах він сторіччями практикувався як засіб забезпечення потреб суспільства у різних послугах. Франчайзинг бере свій початок ще у Середньовіччі, коли британські королі надавали баронам право збирати податки з певних територій в

обмін на різні послуги, а вільним людям за окрему плату дозволялося продавати свої товари на ринках і ярмарках міста. Уперше у США франчайзинг став використовуватися у 1851 р., коли власник компанії з виробництва швацьких машин Ісаак Зінгер почав укладати договори з дистриб'юторами продукції на передачу франшизи, що надавала право на реалізацію товару в певній частині США.

У сучасному бізнесі франчайзинг охоплює такі сфери: громадське харчування (це не тільки фаст-фуди, але й елітні ресторани), торгівля (супермаркети, спеціалізовані магазини, бутіки), сфера послуг (медицина, салони краси, хімічисти, готельний та туристичний бізнес). Проте франчайзинг набуває поширення і в інших галузях економіки, таких, як виробництво, програмне забезпечення бізнесу та сфери культури. Перша компанія на ринку франчайзингу послуг у сфері культури з'явилася у США в 1938 р.; це була студія танців (Arthur Murray Dance Studios), і вона одразу отримала потужний розвиток за рахунок цієї форми співпраці.

Нині в Україні, як і в усьому світі, важливою передумовою для інвестування та збільшення капіталу у сфері культури є франчайзинг, який згодом набуває все більшої популярності. На сучасному українському ринку представлені всі види франчайзингу: товарний, діловий або бізнес-формат, сервісний, виробничий, конверсійний, корпоративний, субфранчайзинг. Але франчайзинг у сфері культури майже не розвинений, це пов'язано з низкою проблем, зокрема головною – відсутністю чинного базового закону, який би міг закріпити та врегулювати всі спірні питання щодо його використання.

У діючому законодавстві України і досі не існує поняття франчайзингу, але у Цивільному та Господарському кодексах України прописаний правовий інститут комерційної концесії, що з'явився у 2004 р., що підтверджено листом Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва від 11.02.2004 р. № 761 "Щодо договору комерційної концесії". Комерційній концесії присвячена Глава 76 ЦК України (ст. 1115–1129) та Глава 36 ГК України (ст. 366–376), а також Закон України "Про охорону прав на знаки для товарів і послуг". Згідно з чинним законодавством, за договором комерційної концесії, одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) за плату право користування відповідно до її вимог комплексом належних цій стороні прав з метою виготовлення та (або) продажу певного виду товару та (або) надання послуг.

Ще у 2001 р. було розроблено проект Закону України "Про франчайзинг", де було закладено поняття франчайзингу, а також правові та економічні засади його здійснення, але цей документ до цього часу не прийнятий, і Україна у діловій практиці використовує поняття "комерційної концесії".

У вказаному проекті *франчайзинг* було визначено як підприємницьку діяльність, за якою на договірній основі одна сторона (правоволоділець) зобов'язується передати іншій стороні (користувачеві) за винагороду на визначений строк або без такого комплекс виключних прав на використання знаку для товарів і послуг, фірмового найменування, послуг, технологічного процесу і

(або) спеціалізованого обладнання, ноу-хау, комерційної інформації, що охороняється законом, а також інших передбачених договором об'єктів виключних прав; правоволоділець (франчайзер) – суб'єкт підприємницької діяльності (юридична або фізична особа), власник комплексу виключних прав, передбачених абзацом другим цієї статті; користувач (франчайзі) – суб'єкт підприємницької діяльності (юридична або фізична особа), який одержує у правоволоділця на визначених умовах комплекс виключних прав, передбачених абзацом другим цієї статті, для провадження підприємницької діяльності [4]. Дане поняття є більш повним, ніж поняття комерційної концесії, та має ширшу базу для врегулювання відповідних відносин.

Для гармонізації ділових відносин з використанням франчайзингу у сфері культури в Україні та отримання від даної діяльності максимального економічного ефекту, необхідно дати фахове визначення франчайзингу у сфері культури як економічної категорії. Отже, *франчайзинг у сфері культури* – це спосіб побудови комерційної мережі, при якому всі її учасники працюють під однією торговою маркою і за загальною системою, а саме – спосіб кооперування, при якому франчайзер (продавець – відоме підприємство, наприклад: циркова студія, шоу-

балет, театр, музей, мистецьке об'єднання, арт-студія, концертне агентство, телевізійна студія та ін.) передає франчайзі (покупцю – спеціально утвореному за участю франчайзера підприємству) право на використання своєї торгової марки, яка є важливою для бізнесу покупця, а також своє ноу-хау, та передбачає безперервне вливання необхідних активів у створені франчайзингові підприємства. У багатьох випадках франчайзер бере на себе і функцію постачання сценарію, костюмів, експонатів, хореографічної постановки, декорацій, техніки, технологій, навчання персоналу та ін. У певному сенсі франчайзі та франчайзер діють майже як вертикально інтегрована структура у сфері культури, оскільки сторони взаємопов'язані й кожна виробляє частину послуги, які у кінцевому рахунку потрапляють до споживачів, що і вирізняє цей вид франчайзингу серед інших.

Для підприємців-початківців (франчайзі) у сфері культури франчайзинг створює більш сприятливі умови для бізнесу, що характеризується низьким рівнем ризику та збільшує шанси на отримання прибутку. На жаль, особи, які тільки почали займатися бізнесом в Україні, не досить інформовані щодо франчайзингу, тому, разом з позитивними аспектами, вони вимушені зустрічатись і з низкою проблем, які представлені у табл. 1.

Таблиця 1. Переваги та недоліки франчайзингу у сфері культури

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Пов'язаний з ефектом масштабу, тобто централізовано створюється і формується репутація бренду та його стандартизація, а франчайзинг поширює їх на багато територій і наближає до споживача послуг.</li> <li>❖ Ефективний у тих галузях, де успіх діяльності у значній мірі визначається знанням специфіки місцевого ринку. Послуги у сфері культури саме орієнтовані на місцевого споживача.</li> <li>❖ Послуги у сфері культури можна стандартизувати та переносити на різні географічні ринки з продажем одного і того ж продукту багаторазово.</li> <li>❖ Працює краще у тих галузях, які не є дорогими і не характеризуються високим ступенем ризику. Це відноситься не до всіх підприємств у сфері культури, однак значна їх частина все-таки досить недорога для інвестора.</li> <li>❖ Знижується комерційний ризик, так як цей вид бізнесу вже апробований великою фірмою та існує постійна підтримка від франчайзера у вигляді допомоги в управлінні та у поточній діяльності; готового маркетингу, оскільки франчайзер представляє франчайзі не тільки поради, а й дослідження ринку, розроблені нові продукти; фінансової підтримки (у формі короткострокових кредитів, фінансування стартових витрат франчайзі тощо.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Навіть при якісно складеному договорі франчайзингу існує ризик виникнення у майбутньому непорозуміння між сторонами та у результаті – нанесення шкоди успішному веденню бізнесу. Лише договір регулює відносини між франчайзером та франчайзі, накладає на них права та визначає їх обов'язки; це є основною причиною, з якої договір франчайзингу є дуже важливим документом.</li> <li>❖ Застосування франчайзингу у сфері культури дає найкращі результати в тих галузях, де бренд є вагомим чинником, а у послуги немає того, що клієнт може спробувати і побачити в момент покупки, тому йому доводиться орієнтуватися і довіряти бренду, який є гарантією якості послуг.</li> <li>❖ Велика частина підприємств, що надають послуги у сфері культури, є трудомісткими, тобто в якості основних ресурсів тут виступають люди та їх імідж, а не матеріальні активи. Втрата одного з ключових співробітників у бізнесі може поставити під загрозу існування такого бізнесу.</li> <li>❖ Крім вступного внеску франчайзеру (який може становити від декількох тисяч до декількох сотень тисяч умовних одиниць), франчайзі доводиться сплачувати йому регулярно і частину власного прибутку.</li> <li>❖ Доля франчайзі багато у чому залежить і визначається долею компанії-франчайзера. Робота відбувається під певним впливом франчайзера (завжди потрібно враховувати його інтереси)</li> </ul>

Джерело: розроблено автором на основі даних [1; 4; 5; 7].

Незважаючи на зазначені недоліки франчайзингу у сфері культури в сучасних умовах посилення економічної кризи в Україні, важливим та ефективним кроком є використання франчайзингових відносин у сфері культури. Це пояснюється тим, що основою ринкової економіки, з одного боку, є великі підприємства, які надають їй стабільності й керованості, визначають рівень науково-технічного і виробничого потенціалу, а з другого – малий бізнес, який формує конкурентне середовище, характеризується високою мобільністю, забезпечує самостійність підприємницької ініціативи та має значний потенціал для розвитку. Але, незважаючи на значні можливості малого бізнесу в процесі функціонування ринкової економічної системи, він має свої слабкі сторони, пов'язані насамперед із фінансуванням.

Отже, одним із можливих шляхів економічного розвитку культурної сфери в Україні є розвиток франчайзингових відносин як високоефективної форми організації діяльності у сфері культури, що характеризується низьким рівнем ризику та високим рівнем прибутку. При цьому франчайзинг виступає як форма довгострокового ділового співробітництва, у процесі якого велика компанія на-

дає підприємцю ліцензію на надання послуг у сфері культури під торгівельною маркою цієї компанії на певній території, на термін та умови, згідно угоди, що є перспективною діловою моделлю для використання її у сфері культури та може широко застосовуватися на теренах України з метою розвитку цієї вітчизняної сфери послуг.

Подальшого поглибленого вивчення потребують практичні аспекти, що стосуються відпрацювання економічних механізмів та нормативно-правового забезпечення з удосконалення франчайзингових відносин у сфері культури в Україні, що безпосередньо актуалізує доопрацювання та втілення у життя Закону України "Про франчайзинг".

#### Список використаних джерел

1. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика : підруч. / [А. О. Старостіна, Н. П. Гончарова, Є. В. Криківський та ін.]; [за ред. А. О. Старостіної]. – К. : Знання, 2009. – 1071 с.
2. Міждисциплінарний словник з менеджменту : навч. посіб. / [за ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилинської]. – К. : Нічлава, 2011. – 625 с.
3. Новини франчайзингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://triah-franchising.com>.

4. Про франчайзинг : проект Закону України від 08.11.2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_2?skl=4&pf3516=8241](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?skl=4&pf3516=8241).

5. Суковатий О. В. Особливості реалізації франчайзингу в Україні / О. В. Суковатий // Проблеми науки. – 2007. – № 2. – С. 14–18.

6. Франчайзинг : навч. посіб. / О. Є. Кузьмін, Т. В. Мирончук, І. З. Салата, Л. В. Марчук. – К. : Знання, 2011. – 267 с.

7. Франчайзинг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.franchise-kooperation.com>.

8. Цивільний кодекс України: коментар / [за заг. ред. Є. О. Харитонова, О. М. Лапітенко]. – Х. : Одисей, 2003. – 856 с.

9. Цират А. В. Франчайзинг от А до Я: Терминологический словарь / А. В. Цират, Е. А. Кривонос. – К. : Ассоциация франчайзинга, 2004. – 60 с.

Надійшла до редколегії 19.10.12

М. Ситницький, канд. экон. наук, асист.  
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев

### ФРАНЧАЙЗИНГ В СФЕРЕ КУЛЬТУРИ

*Обоснована актуальность развития франчайзинговых отношений в сфере культуры в Украине, предложено авторское определение "франчайзинга в сфере культуры" как экономической категории и систематизированы, основные преимущества и недостатки франчайзинга в сфере культуры.*

*Ключевые слова: франчайзинг, культура, франшиза, франчайзи, коммерческая концессия, франчайзинг в сфере культуры.*

M. Sitnitskiy, PhD, Assistant Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

### FRANCHISING IN CULTURE

*The urgency of franchise relations in the sphere of culture in Ukraine is grounded, the author definition of "franchise in culture" as an economic category is proposed and the main advantages and disadvantages of franchising in culture are systematized.*

*Keywords: franchising, culture, franchise, franchisee, commercial concession, franchising in culture.*

УДК 330.341.1

А. Маслюківська, асп.  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

## ІННОВАЦІЙНА ТЕОРІЯ ЙОЗЕФА ШУМПЕТЕРА: ВІД КЛАСИЧНОГО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ "ІННОВАЦІЯ" ДО СУЧАСНОГО РОЗУМІННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ІДЕЙ

*У статті досліджено еволюцію виникнення та класичне визначення поняття "інновація". Розглянуто основні положення інноваційної теорії Йозефа Шумпетера та їх сучасне розуміння.*

*Ключові слова: інновація, інноваційна теорія, типи інновацій, Йозеф Шумпетер.*

Нині тема інновацій посідає чи не найперше місце при обговоренні питань розвитку як економічної системи окремої країни, так і суспільства загалом. Принципового значення набувають не тільки питання освоєння та впровадження сучасних досягнень науки та техніки, але й розробка нових концепцій, підходів та систем управління інноваційною діяльністю на підприємствах за умов ризику і невизначеності, які невід'ємно пов'язані з інноваційними процесами.

Панорама відповідних досліджень вітчизняних і закордонних науковців є досить широкою. У науковій сфері дана проблематика знайшла відображення у працях як вітчизняних, так й іноземних учених, 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.

Головною проблемою, що гальмує розвиток високо-технологічного сектору економіки, залишається неналежне фінансування, недостатньо ефективна державна інноваційна політика, відсутність інноваційної культури та якісної системи мотивації та управління інноваційною діяльністю на мікро- та макrorівнях, що ускладнює отримання економічного ефекту у вигляді формування завершених інноваційних пропозицій та їх реалізації у сферах вітчизняної економіки.

Метою статті є дослідження класичного визначення поняття "інновація" та сучасне трактування інноваційних поглядів науковця Йозефа Шумпетера.

Для того, щоб дати точне й обґрунтоване визначення терміну "інновація", потрібно прослідкувати основні етапи його виникнення та становлення, дослідити історичний аспект, зрозуміти, коли саме інновація формується як самодостатній та визначений об'єкт.

Її перший, "зародковий", етап відповідає часам (кінець ХІХ ст.), коли самого поняття ще не існувало, а

для позначення явищ, пов'язаних із впровадженням (появою) чогось нового і відповідними змінами виробничо-технологічного характеру, використовувалися суттєві терміни – "нововведення" (окреме статичне явище) і "технічний прогрес" (поступовий кумулятивний, або стрибкоподібний процес) [3].

Слід відзначити, що неявна увага до зазначених аспектів економічної дійсності спостерігається ще в міфах Стародавнього світу, де створення нового й унікального розглядається виключно як акт божественної волі, а не право людей на творчість.

Антична філософія є толерантною до творців і новаторів. У ній знаходить відображення дуалізм сприйняття буття античним світоглядом. З одного боку, воно вважається вічним, незмінним і нескінченим (Платон, Демокрит). А з іншого – буття кінцевим, мінливим і скороминучим (Геракліт, Арістотель). Й ініціатором цієї мінливості потенційно може бути людина. Проте свідомо щось змінювати не доцільно, оскільки будь-яка діяльність, зокрема творчо-інноваційна, за своїм онтологічним значенням суттєво поступається філософському пізнанню світу [3].

Вивільнення від усіх обмежень відбувається в епоху Відродження, коли вищою формою творчості та новаторської діяльності проголошується мистецтво в широкому сенсі [3; 4].

В економічну науку проблематику нововведень, уже відмежовану від теми творчості та частково позбавлену філософсько-релігійної підтримки, вводять меркантилісти. Узагальнюючи ідеї та досвід новонародженого капіталізму, ґрунтуючись переважно на відображенні його поверхових форм і концентруючись на варіантах примноження національного багатства, вони під цим кутом зору розглядають і роль державних політичних новацій.

Становлення індустріалізму ініціює народження теорій інновацій у межах класичної політичної економії. Перенесення аналізу у сферу виробництва, поглиблене

дослідження внутрішніх закономірностей економічної системи, об'єктивних законів її функціонування і розвитку дозволяє спочатку класикам, а пізніше К. Марксу визначити нововведення як головну рушійну силу економічного прогресу [1, с. 9–10].

Наступний етап розвитку теорії інновацій – етап становлення – розпочинається наприкінці XIX ст. з її категоріальної визначеності, відколи у працях культурологів для характеристики одного з наслідків культурного дифузійнізму – процесу перенесення елементів однієї культури в іншу – з'являється порівняно вузьке за змістом поняття "інновація". У цьому аспекті воно поза-економічне й ототожнюється не з новоутвореннями, а лише з копіюванням іншого досвіду, традицій і моделей поведінки інших культур [1, с. 10–11].

До економічної теорії та практики термін "інновація" потрапляє з "легкої руки" вченого-економіста Йозефа Шумпетера. У своїй роботі "Теорія економічного розвитку" 1912 р. він уперше визначив інновацію як "нову комбінацію", що означає іншу якість засобів виробництва та досягається не шляхом дрібних поліпшень старого устаткування чи наявної організаційної схеми, а дискретно, поруч з ними через введення нових засобів виробництва та систем його організації [5, с. 327]. Для пояснення механізму підприємницьких циклів австрійський науковець використовує поняття "інновація", визначаючи його як "нову функцію виробництва – утворююче руйнування" і пропонує диференціацію за об'єктами втілення. Й. Шумпетер у своїй теорії виділяє 5 основних типів інновації [7, с. 47–48]:

- виробництво нового продукту або продукту з якісними новими властивостями (продуктова інновація);
- упровадження нового засобу виробництва, в основу якого покладено нове наукове відкриття або новий підхід до комерційного використання продукції (технологічна чи процесна інновація);
- освоєння нового ринку збуту, незалежно від того, існував цей ринок раніше чи ні (збутова інновація);
- залучення нових джерел сировини, незалежно від того, існували ці джерела раніше чи ні (сировинна інновація);
- упровадження нових організаційних форм (організаційна інновація).

Значним кроком вперед стає також вихід на конкретні практичні рекомендації суб'єктам господарювання щодо принципів інноваційної поведінки і розкриття Й. Шумпетером системної природи інновацій, їхнього статико-динамічного дуалізму. Ці ідеї не втратили своєї актуальності й до сьогодні.

На думку науковця, великий технічний поштовх, як снігова куля, що котиться з гори, супроводжується супутніми змінами, що приводить до загального та довгострокового економічного піднесення. Однак супутні йому масові інвестиції, що обумовлюють зростання масового виробництва, є разом із тим фактором, що сповільнює нововведення. Таке сповільнення послаблює, а потім і зводить до нуля ефект від інновацій. Тоді настає рецесія, і тільки нові великі нововведення стають імпульсом до наступного промислового піднесення [5, с. 328].

На думку Й. Шумпетера, економічний розвиток завжди має ступеневий і нерівномірний характер і постійно зазнає на своєму шляху труднощів. Тому стан ринкової рівноваги – це лише теоретична конструкція, оскільки конкуренція являє собою постійний "процес творчого руйнування", при якому нові та якісно кращі технології та вироблені за їх допомогою товари витісняють застарілі технології і товари. Історія капіталізму – це історія творчого руйнування, вважає Й. Шумпетер [4].

Слід відзначити ще одне важливе відкриття Й. Шумпетера: дана властивість людської природи – пристрасть до винахідництва і нововведень – не завжди збігається з прагненням до наживи. Такий тип винахід-

ника-підприємця отримав у Й. Шумпетера назву "новатора". Генератором процесу "творчого руйнування" (або ще – "утворюючого руйнування") є романтик-одиночка, підприємець-винахідник, новатор. Його винаходи і нововведення автономні. Це означає, що інновації з'являються не тому, що в споживачів змінилися смаки і з'явилися нові потреби. Інновації створюють можливість лише тому, що існують діяльнісні й творчо обдаровані новатори. У сучасному світі, з його швидкими темпами розвитку виробництва нових товарів та випуску їх на ринок, знаходимо безліч прикладів даної тези науковця, що ще раз підтверджує актуальність проголошених ідей в умовах сьогодення. Адаже, наприклад, той самий мобільний телефон, портативний комп'ютер, планшет і т.д. виникли не тому, що хтось зі споживачів прийняв для себе рішення, що йому вкрай необхідно мати для користування пристрій такого типу. Усі ці "новинки" потрапили на ринок лише тому, що з'явився той самий обдарований новатор і створив спочатку нову потребу в суспільстві, а вже потім новий продукт для існуючої потреби. Часто саме інновації формують нові потреби і вимоги у споживача, у результаті чого і виникають окремі типи інновацій, описані науковцем у своїй теорії.

Розпочинаючи інноваційну діяльність, новатор прислухається до свого природного творчого інстинкту, мета його – досягнення успіху й почуття морального задоволення. Але для поширення інновацій на інші підприємства й галузі економіки велике значення має одержання високого прибутку (надприбутку) [4].

Учений переконаний, що й економічне зростання, і сам розвиток можна пояснити лише успішною діяльністю новаторів. Саме нові винаходи примножують продуктивні сили та уможливають економічний прогрес. Інноваційний потенціал підприємств – це і є внутрішній потенціал розвитку суспільства. Ні поліпшення ситуації на стороні попиту, ні позитивні зрушення на стороні пропозиції, ні заходи державного регулювання в галузі циклічної, фінансової або податкової політики не здатні викликати економічне піднесення. Тільки нововведення підприємців можуть давати справжні прибутки, тільки вони стають джерелами нового господарського піднесення, що породжує нову хвилю інновацій [2].

Ця теза Й. Шумпетера викликала особливий інтерес з боку представників економічної соціології. Науковець стверджує, що саме інноваційна функція новаторів-одиночок, підприємницької еліти стає необхідною умовою успішного розвитку сучасної індустріальної системи. Не принцип "невидимої руки" (як вважав А. Сміт), не докорінні перетворення соціально-економічних структур (за К. Марксом), не історичні закономірності (історична школа), а саме інноваційний потенціал творчої меншості створює основу індустріального розвитку [1, с. 34–35].

Автор розрізняв "фактори зміни, які є ендогенними, і ті, які є екзогенними" [8, с. 115–116]. Війни, революції, соціальні заворушення, урядова політика, землетруси та вирощування сільськогосподарських культур вважаються екзогенними. Для розуміння ендогенних факторів необхідно збагнути його бачення "теорії економічного розвитку". "Під розвитком слід розуміти лише такі зміни господарського кругообігу, які економіка сама породжує, тобто тільки випадкові зміни "наданого самому собі", а не такого народного господарства, що приводиться в рух імпульсами ззовні" [4]. Розвиток – це процес переривчастих змін і динамічної нерівноваги, викликаних інноваціями: "здійснення нових комбінацій" [4]. Інновація відрізняється від винаходу, який є, так би мовити, сирим матеріалом для інновації. "Особи, які вводять нові виробничі функції, які відрізняються від відтворених старих виробничих функцій і змінюють пропорції і кількість факторів виробництва в межах останніх, називаються підприємцями" [4]. Інновації вимагають значно

більших зусиль, ніж звичайне ведення бізнесу тому, що передбачають впровадження невипробуваного.

Таким чином, інновацію можна визначити як кінцевий результат ринкової реалізації впровадженого у певній сфері діяльності оформленого результату ДІР із отриманням комплексу ефектів, зокрема комерційного. Інновації є основою розвитку, його рушійною силою та результатом водночас. Це досить складна категорія, яка на сьогоднішній день вивчається та досліджується у всіх сферах людської життєдіяльності, не обмежуючись лише економічною.

Перспективи подальших досліджень полягають у вивченні можливих напрямів впливу впровадження інновацій та активізації інноваційної діяльності на розвиток виробничих відносин, рівень конкурентоспроможності та рівень економічного розвитку загалом.

#### Список використаних джерел

1. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін : навч. посібн. / Ю. М. Бажал. – К. : Заповіт, 1996. – 345 с.
2. Життя і творчість Йозефа Алоїза Шумпетера [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://iee.org.ua/ua/great\\_scientist/2](http://iee.org.ua/ua/great_scientist/2).
3. Завгородня О. О. Теорія інновацій: проблеми розвитку та категоріальної визначеності [Електронний ресурс] / О. О. Завгородня. – Режим доступу: [http://www.ief.org.ua/Arjiv\\_ET/Zavgorodnya406.pdf](http://www.ief.org.ua/Arjiv_ET/Zavgorodnya406.pdf).
4. Йозеф Алоїс Шумпетер (Joseph Alois Schumpeter) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://visionary.management.com.ua/management/jozef-alois-shumpeter-joseph-alois-schumpeter/>.
5. Міждисциплінарний словник з менеджменту : навч. посіб. / [за ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилінської]. – К. : Нічлава, 2011. – 624 с.
6. Стадник В. В. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К. : Академвидав, 2006. – 464 с.
7. Управління інноваціями в сучасній організації / під ред. В. А. Євтушевського. – К. : Нічлава, 2006. – 359 с.
8. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку (Исследование предпринимательской прибыли, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер ; [пер. с нем.]. – М. : Прогресс, 1982. – 453 с.

Надійшла до редколегії 12.10.12

А. Маслюковская, асп.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев

### ИННОВАЦИОННАЯ ТЕОРИЯ ЙОЗЕФА ШУМПЕТЕРА: ОТ КЛАССИЧЕСКОГО ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ "ИННОВАЦИЯ" К СОВРЕМЕННОМУ ПОНИМАНИЮ ИННОВАЦИОННЫХ ИДЕЙ

*В статье исследована эволюция возникновения и классическое определение понятия "инновация". Рассмотрены основные положения инновационной теории Йозефа Шумпетера и их современное понимание.*

*Ключевые слова: инновация, инновационная теория, типы инноваций, Йозеф Шумпетер.*

A. Masliukivska, Doctoral Student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

### THE INNOVATION THEORY OF JOSEPH SCHUMPETER: FROM THE CLASSICAL DEFINITION OF THE TERM "INNOVATION" UP TO THE MODERN UNDERSTANDING OF THE INNOVATION IDEAS

*The paper studies the evolution of the appearance of the term "innovation" and its classical definition. The study exposes the main provisions of innovation theory of Joseph Schumpeter and their modern understanding.*

*Keywords: innovation, innovation theory, types of innovation, Joseph Schumpeter.*

УДК 338.242.2

А. Вікулова, асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

### АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

*Визначено особливості ринкової реалізації результатів наукових розробок та недоліки, які спричиняють подвійне розуміння і неузгодженість окремих положень законодавства. На цій підставі виявлено умови формування в Україні організаційно-економічного механізму комерціалізації науково-технічних розробок.*

*Ключові слова: комерціалізація, інноваційна діяльність, інтелектуальна власність, науково-технічні розробки.*

У сучасному світі рівень економічного розвитку та темпи економічного зростання країн зазвичай визначаються значимістю науково-технічного прогресу в інтелектуалізації виробництва. Науково-технічна діяльність нині стала повсякденністю мільйонів фахівців, зайнятих у ній, її результати різносторонньо впливають на життєдіяльність мільярдів людей на планеті, процесі її розвитку є об'єктом державного регулювання в розвинених країнах, і країнах, що намагаються інтенсифікувати свій соціально-економічний розвиток, незалежно від того, коли в них були започатковані перші традиції у цьому виді людської діяльності [1, с. 5]. У сучасному світі рівень економічного розвитку та темпи економічного зростання країн зазвичай визначаються значимістю науково-технічного прогресу в інтелектуалізації виробництва. Незважаючи на наявність значних наукових розробок і високий рівень освіти кадрів науково-дослідних інститутів, з боку держави досі не розроблені чіткі механізми для створення нормативно-правового поля, здатного забезпечити комерціалізацію об'єктів інтелектуальної власності.

Вітчизняні та зарубіжні економісти і дослідники інноваційних процесів приділяють значну увагу дослідженню чинників формування науково-технічного потенціалу. Так, вагомий внесок у розвиток теоретичних та прикладних аспектів економіки та управління науково-

технічними потенціалом зробили вчені-економісти Д. М. Черваньов, В. Д. Базилевич, О. І. Жилінська, В. М. Геєць, Л. К. Безчасний, Ю. М. Бажал, В. П. Соловійов, С. Ю. Глазьев, Н. П. Гончарова. Серед зарубіжних дослідників слід відзначити роботи Й. Шумпетера, Б. Санто, Б. Твісса, Р. Хафмаєра, Б. Лундвалла, С. Фрімана, Г. Менша, Я. Н. Грика, Є. А. Монастирного. Науковці одностайні у своїх висновках, що перетворення науково-технічного потенціалу на основну рушійну силу економічного зростання держави можливе лише на основі формування ефективного організаційно-економічного механізму комерціалізації науково-технічних розробок.

Мета дослідження – визначити суть процесу комерціалізації інтелектуальної власності та її характерні особливості; на основі аналізу теоретичних і нормативних засад управління сучасними інноваційними процесами визначити умови формування в Україні організаційно-економічного механізму комерціалізації результатів науково-технічної діяльності.

Комерціалізація технологій є найважливішим елементом інноваційного процесу, оскільки вона являє собою процес перетворення результатів науково-технічної діяльності на товар і подальшу їх ефективну реалізацію в промислових масштабах. На сучасному

етапі розвитку реалізація нововведень є ключовим завданням не тільки для науково-технічної сфери країни, але й для підвищення конкурентоздатності вітчизняної економіки в межах національної інноваційної системи. Кінцевим результатом інноваційної діяльності є створення новачки, але процес комерціалізації не лише повинен бути неперервним, як і сам інноваційний пошук, а повинен починатися ще до закінчення розробок.

Практика свідчить, що компаніям потрібно в середньому 5–9 років для того, щоб розвинути проект від концепції до комерційного продукту. Через чотири роки після припинення фінансування по другому етапу програми близько 12 % компаній, яким надавалась підтримка, виявляються в стані комерціалізувати результати своїх ДІР [2].

В Україні діюча організаційно-функціональна система інноваційного підприємництва є недосконалою, складною, заплутаною, непрозорою і за всіма ознаками знаходиться на стадії формування. Основною проблемою комерціалізації винаходів, які є потенційно конкурентоздатними, є брак фінансування: як державного, так і приватного. Унікальні результати вітчизняних розробок та досліджень йдуть за кордон, адже політика нашої держави з підтримки винахідників і впровадження їх досягнень у життя сьогодні далека від бажаної. Практично відсутні правові і методичні основи використання в господарській діяльності інтелектуальної власності, створеної із залученням державного бюджету.

Питання щодо державного регулювання комерціалізацією інтелектуальної власності в Україні зараз полягає в наступному: чи буде Україна існувати як країна з власними повноцінними нематеріальними активами з об'єктів інтелектуальної власності, які створюють високу додану вартість та частку в національному валовому продукті (як це успішно робиться в розвинутих країнах), які значно збільшують її капіталізацію або її окремі шматки стануть об'єктом зовнішнього управління з боку країн, де ринкова економіка вже відбулась (як це робиться у найбільш розвинутих країнах Африки та Латинської Америки). Для уникнення останнього варіанту необхідно практично з нуля створити нематеріальну економіку з розвинутою юриспруденцією та інтелектуальною власністю, які були б пов'язані з виробництвом продуктів науково-технічного прогресу.

Для стимулювання інноваційного підприємництва необхідно запровадити нові принципи організації наукової діяльності. До них слід віднести:

- правове забезпечення двох форм власності на наукові результати: державної та недержавної. Результати дослідження повинні бути захищені патентами чи ліцензіями, з якими можна було б виходити на ринок наукової продукції;

- функціональне об'єднання наукових організацій і вищих навчальних закладів, що сприятиме консолідації наукових сил, матеріально-технічної та інформаційної бази у дослідних структурах;

- перетворення наукових шкіл на чолі з провідними вченими в основну організаційну форму розвитку науки. Повинен діяти принцип професіоналізму вченого, який є генератором наукових ідей і глибоко знає теорію та методи досліджень, а також має великий досвід керівництва. Саме науковими керівниками, а не чиновниками-адміністраторами повинен здійснюватись розподіл наявних ресурсів, що має суттєво скоротити чиновницький апарат у науковій сфері. Нова організація управління науковою діяльністю має передбачати: ліквідацію паралелізму у державному управлінні наукою шляхом утворення єдиного всеукраїнського органу, що має керувати науковими дослідженнями, розробками, впровадженням новачки, і в цілому інноваційним підприємництвом; формуванням напрямів наукових досліджень у формі державних програм, виходячи з потреб народно-

го господарства та урахуванням можливостей вітчизняних навчальних і наукових установ; формування замовлень на підготовку наукових кадрів через аспірантуру та докторантуру; створення а регіонах науково-координаційних рад на базі провідних наукових установ вищих навчальних закладів; формування відповідного обсягу фінансових ресурсів, необхідних для виконання державних програм інноваційного розвитку; проведення інвентаризації наукового та інноваційного потенціалу країни; утворення нової організаційно-управлінської форми – науково-навчальних об'єднань; організацію центрів колективного використання дефіцитного обладнання і матеріально-технічної бази для експериментальних робіт; моніторинг виконання законодавства з питань інноваційного підприємництва та підготовка необхідних змін до чинного законодавства. Необхідно запровадити створення профільних науково-дослідних структур, гнучких систем взаємодії навчальних та науково-дослідних структур кількох вищих навчальних закладів тощо. Зазначені заходи повинні слугувати оздоровленню української науки, підвищенню її результативності, ширшому запровадженню отриманих результатів у практику.

Отже, в останні десятиліття, поки відбувався процес становлення України, у світі виникли нові тенденції, сформувалися нові стосунки між ученими й суспільством. Нині в Україні відсутні необхідні умови для комерціалізації інтелектуальної власності, практично відсутній механізм державної підтримки просування вітчизняних об'єктів інтелектуальної власності на закордонні ринки, не унормовано захист прав на ці об'єкти за кордоном. Винаходи, створені в процесі виконання ДІР, використовуються в основному тільки в одній організації, як правило, тій, що є розроблювачем винаходу. У технічних університетах відсутні структури забезпечення комерціалізації винаходів. Причиною є низька організація науково-технічної сфери, неготовність її до роботи в ринкових умовах, обмеженість фінансування, низький рівень економічних знань новаторів. Комерціалізація інтелектуальної власності – це важливий етап у процесі інноваційної діяльності. Саме завдяки комерціалізації результати науково-дослідних робіт набувають вигляду товару та знаходять своє призначення у промисловості. У цій статті розглянуто поняття процесу комерціалізації інтелектуальної власності, виділено етапи комерціалізації та виявлено її характерні риси.

Уряду необхідно системно підійти до вирішення цієї проблеми і зосередити увагу на вирішенні організаційно-фінансових питань діяльності науково-технологічного комплексу України, які є вирішальним чинником в інноваційному розвитку економіки держави. Відповідно, подальші дослідження доцільно спрямувати на вирішення проблем із удосконалення організації використання й комерціалізації досягнень науки, підвищення ефективності наукової й науково-технічної діяльності, тому що вони залишаються одними з найважливіших для економічного й соціального розвитку країни.

#### Список використаних джерел

1. Жилінська О. І. Науково-технічна діяльність у контексті самоорганізації: [монографія] / О. І. Жилінська. – К.: Парламентське видавництво, 2010. – 520 с.
2. Дежина І. Механізми стимулювання комерціалізації дослідованих і розробок / І. Дежина, Б. Салтыков // Общество и экономика. – 2004. – № 7/8. – С. 190.
3. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
4. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 13 грудня 1991 р. № 1977-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>.
5. Про наукову і науково-технічну експертизу: Закон України від 10 лютого 1995 р. № 51/95 ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/51/95-%D0%B2%D1%80>.
6. Про спеціальний режим інвестиційної і інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України від 16 липня 1999 р. № 991-XIV

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/991-14>.

7. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

8. Про пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 16 березня 2003 р. № 433-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 13. – Ст. 65.

Надійшла до редколегії 16.10.12

А. Викулова, асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

### АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

*Определены особенности рыночной реализации результатов научных разработок и недостатки, которые вызывают двойное понимание и несогласованность отдельных положений законодательства. На этом основании выявлены условия формирования в Украине организационно-экономического механизма коммерциализации научно-технических разработок.*

*Ключевые слова: коммерциализация, инновационная деятельность, интеллектуальная собственность, научно-технические разработки.*

A. Vikulova, Doctoral Student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

### THE ASPECTS OF GOVERNMENT REGULATION OF COMMERCIALIZATION INTELLECTUAL PROPERTY

*In this paper determines specific features of the market implementation of scientific developments and deficiencies that cause a double understanding and lack of coordination of certain provisions of the legislation. On this basis, conditions for the formation found in Ukraine organizational-economic mechanism of management of scientific and technical developments.*

*Keywords: commercialization, innovation, intellectual property, research and development.*

УДК 330.322:330.341

І. Прилуцька, асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

### РИНОК ТЕХНОЛОГІЙ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

*У статті визначено поняття ринку технологій, зазначено його роль та вплив на розвиток інноваційного підприємства та обґрунтовано необхідність удосконалення економічних та правових інститутів ринку технологій.*

*Ключові слова: ринок технологій, інноваційне підприємництво; інновації; високі технології.*

Економічне зростання держави залежить від активізації інноваційних процесів, розвитку науки, техніки та технологій. Наявність різного роду новацій та вихід їх на ринок призводить до суттєвих змін економіки, переходу на новий рівень рівноваги. Саме так визначав економічний розвиток Йозеф Шумпетер, наукові праці якого виступають концептуальною основою дослідження інноваційного підприємництва, його специфіки та значення в економічному розвитку науково-технічної та інноваційної сфери.

Питанням впровадження інновацій та виведення їх на ринок присвячені праці багатьох учених, зокрема, потрібно відзначити внесок у розробку проблем інноваційного розвитку та ролі в ньому підприємництва Й. Шумпетера [5, с. 122]. Значна увага теоретичним і методологічним засадам державного регулювання інноваційної діяльності приділяється у роботах таких зарубіжних дослідників, як С. Валдайцев, Б. Верспаген, П. Друкер, К. Ерроу, П. Завлін, Н. Іванова, Д. Кокурін, Б. Люндвел, Е. Менсфілд, К. Оппенлендер, Б. Санто, Дж. Стігліц, Б. Твісс та ін. Серед доробку вітчизняних учених у даному напрямі слід виділити роботи Ю. Бажаля, В. Базилевича, З. Варналя, В. Гейця, Н. Гончарової, І. Єгорова, Я. Жаліла, О. Жилінської, В. Зянька, М. Крупки, О. Лапка, Б. Маліцького, В. Осецького, І. Павленка, Н. Рудь, А. Соколовської, В. Семиноженка, В. Сизоненка, В. Соловйова, Д. Черваньова, А. Чухна, Д. Чеберкуса та ін.

Досвід і рекомендації зарубіжних та вітчизняних учених є беззаперечними, однак недостатньо з'ясованими залишаються питання особливостей ринку технологій та його впливу на розвиток інноваційного підприємництва.

Метою статті є визначення ринку технологій як невід'ємної складової розвитку інноваційного підприємництва та обґрунтування необхідності вдосконалення економічних та правових інститутів ринку технологій.

Результативність інноваційної підприємницької діяльності залежить від ефективності функціонування рин-

кового механізму, який надає певної спрямованості економічній поведінці суб'єктів інноваційного підприємництва шляхом створення належних умов для їх взаємодії. Ринок технологій – система взаємовідносин споживачів технологій та їх складових і/або конкуруючих між собою постачальників цих складових, спрямованих на задоволення суспільних і державних потреб у відповідних технологіях, їх об'єктах та продукції, виготовленої з їх застосуванням [1]. Ринок технологій почав розвиватися лише в останній третині ХХ ст., а його інститути ще й досі до кінця несформовані. У багатьох відношеннях, ринок технологій відрізняється від усіх інших ринків.

До суб'єктів ринку технологій відносять:

- органи державної влади та управління (законодавче забезпечення, податкова та бюджетна політика, митне регулювання, експортний контроль, екологічні стандарти, сертифікація та ліцензування діяльності);
- науково-технічні організації та фірми (науково-дослідні інститути, університети, малі та середні фірми – розробники, продавці та користувачі технологій);
- науково-виробничі підприємства (малі та середні інноваційні підприємства, корпоративні компанії);
- інститути інноваційної інфраструктури (бізнес-центри, технопарки, виставкові центри, технологічні брокери, банки технологій);
- фінансові агенти та установи (бізнес-яголи, венчурні фонди, фондові біржі, банки, фінансові інститути);
- учені, винахідники, експерти (автори винаходів, консультанти, розробники).

До об'єктів ринку технологій відносять:

- результати інтелектуальної діяльності в матеріальній формі (обладнання, агрегати, інструменти, технологічні лінії, технічна документація);
- результати інтелектуальної діяльності в нематеріальній формі (знання, досвід, прийоми тощо).

Головною особливістю інноваційного підприємництва є тривалість існування, регулярність, системність органі-

зації інноваційних процесів, складовою яких є дослідження і розробки (ДіР), комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності через механізм ліцензійних угод та подальша капіталізація інтелектуальної власності [2, с. 314]. На етапі комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності важливого значення набуває розвиненість ринку технологій у тій країні, де такий об'єкт створено. Транснаціональна комерціалізація інновацій і технологій опосередковується світовим ринком технологій, тобто сукупністю міжнародних ринкових відносин його суб'єктів із приводу прибуткового використання прав власності на його об'єкти – технології продуктів, процесів та управління. Об'єкти світового та міжнародних ринків технологій можуть набирати як товарного, так і нетоварного вигляду. Основне місце в комерційному трансфері технологій належить опосередкованій торговельними угодами й контрактами купівлі-продажу уречевлених технологій (засобів виробництва і предметів споживання), які є об'єктами світового ринку товарів (послуг) [4, с. 105–106].

Особливості сучасного світового ринку технологій [6]:

- Світовий ринок технологій сприяє інтелектуалізації світової економіки загалом.

- Головними суб'єктами виступають ТНК, в яких відбувається спільне використання результатів ДіР материнськими і дочірніми компаніями, у результаті чого світовий ринок технологій розвинутий краще національного. Близько 2/3 світового технологічного обміну припадає на внутрішньо-фірмовий обмін ТНК. Більше 60 % ліцензійних надходжень промислово розвинених країн припадає на частку внутрішньо-корпоративних надходжень (у США – 80 %).

- Найбільші ТНК зосереджують дослідження у своїх руках, що сприяє монополізації світового ринку технологій (рівень монополістичного контролю 89–90 %);

- Технологічний розрив між різними групами країн спричиняє багатоступінчасту структуру світового ринку технологій.

- Світовий ринок технологій має специфічну нормативно-правову базу свого функціонування (Міжнародний кодекс поведінки у сфері передачі технологій), а також міжнародні органи регулювання (Угода всесвітньої торговельної організації стосовно аспектів прав на інтелектуальну власність (ТРИПС), комітет з передачі технологій Конференції ООН по торгівлі й розвитку (ЮНКТАД), Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОИС), Координаційний комітет із контролю за експортом (КОКОМ), Народа фахівців із безпеки технологій (СТЕМ)).

У міжнародний технологічний обмін широко залучені всі чотири сфери людської діяльності: наука, техніка, виробництво й управління. Сучасні міжнародні науково-технічні зв'язки являють собою комплекс найрізноманітніших відносин, що виникають як на рівні організацій, підприємств, об'єднань підприємств, так і на рівні держав і міждержавних організацій. Вони здобувають різні форми обміну, співробітництва, що розвиваються, удосконалюються, доповнюють один одного. Обмін науково-технічними досягненнями може бути як безкоштовним, так і комерційним.

Світові технологічні ресурси сконцентровані в основних світових центрах: США, Японія та країнах Західної Європи (зокрема, членах ЄС). На промислово розвинуті країни припадає близько 90 % світового ринку технологій, у т. ч. більше 60 % – на США, Японію, Великобританію, Німеччину і Францію. Велика частина торгівлі ліцензіями припадає на наступні галузі: електротехнічна й електронна промисловість – 19 %, загальне машинобудування – 18 %; хімічна промисловість – 17,4 %, транспортне машинобудування – 10,2 % усього обсягу комерційних операцій. Однак останнім часом стрімко збільшується кількість науково-технічних працівників і зміцнюється позиція в області високих технологій країн, що раніш вважалися країнами "третього світу".

В Україні ситуація на ринку технологій значно гірша, аніж у країнах Східної Азії, оскільки вони завойовують позиції в деяких передових галузях промисловості. Технологічний та науковий потенціал України у зв'язку із економічною й соціальною кризою реалізовується не в тому масштабі, в якому він повинен бути. Більш того, щорічно наукову сферу залишають 30 тис. учених і фахівців. Лише 1 % вітчизняних підприємств займаються освоєнням високих технологій. Згідно з ст. 1 Закону України "Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій" високі технології – це технології, які розроблені на основі новітніх наукових знань, за своїм технічним рівнем перевищують кращі вітчизняні та іноземні аналоги і спроможні забезпечити передові позиції на світовому ринку наукомісткої продукції.

У 2011 р. створенням і використанням високих технологій та об'єктів права інтелектуальної власності, а також використанням раціоналізаторських пропозицій займалося 2124 підприємства й організації України, більшість яких – промислові підприємства. Протягом року високі технології створювали 172 підприємства, що на 11,7 % більше, ніж у 2010 р. майже третина цих підприємств зосереджена у м. Київ, по 9,9 % – у Дніпропетровській та Донецькій, 8,1 % – Харківській, 5,2 % – Луганській, 4,7 % – Миколаївській областях. У 2011 р. на нові технології було отримано 999 охоронних документів, у т. ч. 274 – патенти на винахід, 560 – на корисну модель, 165 – на промисловий зразок; із загальної кількості 31 охоронний документ має патентну чистоту в інших країнах. Найбільша кількість створених високих технологій призначена для впровадження у переробній промисловості – 47,2 %; у галузі досліджень і розробок – 29,1 %; у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – 2,5 %; у добувній промисловості – 2,0 %; на підприємствах транспорту та зв'язку – 2,0 %. У 2011 р. кількість підприємств та організацій, що використовували у виробництві високі технології, порівняно з 2010 р. збільшилася на 23,1 % і становила 1958 підприємств. Найбільшу кількість високих технологій використано в Дніпропетровській області (15,6 % загальної кількості), Харківській (14,9 %), Донецькій (8,5 %), Закарпатській (6,2 %), Запорізькій (5,0 %) областях і в м. Київ (10,4 %) [3].

Таблиця 1. Кількість підприємств та кількість створених і використаних високих технологій у 2010–2011 рр. \*

Показник	Роки	
	2010	2011
Кількість підприємств:	1618	1995
– які створили високі технології	154	172
– які використали високі технології	1590	1958
Кількість створених високих технологій	376	447
Кількість використаних високих технологій	9343	11501

\* Джерело: [3].

Показники створення високих технологій свідчать про незначну частку наукомісткої продукції на світовому

ринку, що спричинені недостатніми обсягами фінансування та недосконалою структурою ринку, яка вимагає



оптимізації. Неefективними є державні механізми стимулювання трансферу технологій, що потребує негайних законодавчих та регулятивних змін та створення ефективних механізмів технологічного трансферу.

Необхідність створення ефективної регулятивної бази щодо трансферу технологій, а також розробка та впровадження нових моделей та механізмів трансферу технологій має стати головною задачею перед вченими та аналітиками.

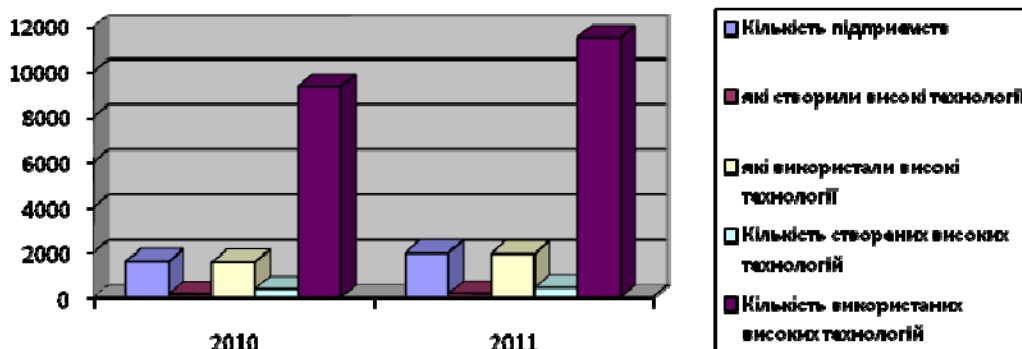


Рис. 1. Кількість підприємств та кількість створених і використаних високих технологій у 2010–2011 рр.

Ринок технологій є невід'ємною складовою розвитку інноваційного підприємництва, оскільки на ньому відбувається безпосереднє розповсюдження інновацій на створення, розробку та впровадження яких спрямована діяльність інноваційного підприємництва. Недосконалість ринку технологій в Україні призводить до уповільнення комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності та подальшої їх капіталізації на світовому ринку, що негативно відображається на інтелектуалізації вітчизняної економіки. Тому на сьогоднішній день, перед ученими та аналітиками повинне постати завдання вдосконалення цієї системи взаємовідносин, розроблення таких "правил гри", які б дали змогу здійснити прорив вітчизняних технологій на світовий ринок та завоювати лідируючі позиції на цьому ринку.

#### Список використаних джерел

1. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України від 14 вересня 2006 року № 143-V // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 45.
2. Міждисциплінарний словник з менеджменту : навч. посіб. / [за ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилінської]. – К. : Нічлава, 2011. – 624 с.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2011 році. Статистичний збірник. Київ. 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://buklib.net/component/option,com\\_jbook/task,view/Itemid,99999999/ca tid,152/id,5479](http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,99999999/ca tid,152/id,5479).
4. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть // А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.
5. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер; [пер. с нем.]. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.
6. Міжнародна економіка / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://buklib.net/component/option,com\\_jbook/task,view/Itemid,99999999/ca tid,152/id,5479](http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,99999999/ca tid,152/id,5479).

Надійшла до редколегії 28.09.12

И. Прилуцкая, асп.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев

### РЫНОК ТЕХНОЛОГИЙ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

*В статье определено понятие рынка технологий, указано его роль и влияние на развитие инновационного предпринимательства, а также обосновано необходимость улучшения экономических и правовых институтов рынка технологий.*

*Ключевые слова: рынок технологий, инновационное предпринимательство, инновации, высокие технологии.*

I. Prylutska, Doctoral Student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

### MARKET TECHNOLOGY AS AN INTEGRAL PART OF THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

*The paper defines the term of technology market. Its role and impact on the development of the innovative entrepreneurship are explained. The study substantiates the necessity of improving the economic and legal institutions of the technology market.*

*Keywords: technology market, innovative entrepreneurship, innovation, high technology.*

УДК 331.005.33

О. Чулак, асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

### ОСОБЛИВОСТИ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

*У статті розглянуто особливості основних етапів інноваційного процесу на підприємствах фармацевтичного ринку України. Визначені ключові підходи до організації інноваційного процесу на підприємствах фармацевтичного ринку України.*

*Ключові слова: інновація, інноваційний процес, лікарський засіб, фармацевтичний ринок.*

Інновації визначають ринкову, економічну, науково-технічну та соціальну ефективність системи стратегічного менеджменту на підприємствах. Специфіка фармацевтичного ринку визначає унікальність системи створення

та просування нових продуктів на ринок, які зважаючи на високі показники наукомісткості продукції галузі визначають основу успіху виробників лікарських засобів.

Слід відзначити, що незважаючи на значну зацікавленість зарубіжних та вітчизняних вчених проблематикою моделювання та оптимізації інноваційного процесу (ІП) на підприємства, особливості інноваційного процесу підприємств, що відносяться до фармацевтичної галузі малодосліджені та потребують ґрунтовного вивчення та системного аналізу в межах функціонування локальних ринків медпрепаратів.

Проте існуюча зацікавленість теоретиків та практиків сучасного менеджменту проблематикою концепції стратегічного управління інноваціями, поки що не забезпечила в існуючих моделі організації інноваційного процесу врахування всіх особливостей ринку лікарських засобів.

Мета статті полягає в систематизації основних підходів до організації інноваційного процесу та розробки його специфічної моделі для підприємств фармацевтичного ринку.

Тісний зв'язок медицини та фармацевтики, що зберігається протягом усієї історії людства і знаходить своє відображення у виключному праві лікаря призначати ліки, а провізора їх продавати, визначає фундаментальну відмінність фармацевтичного ринку від ринків інших товарів та послуг. Іншим вагомим фактором, що диференціює фармацевтичну галузь впродовж багатьох століть є державне регулювання, яке зумовлено виключним положенням провізора (у суспільстві), як носія знань про суміші, які у різних комбінаціях та дозах можуть нести, як користь для здоров'я так і загрозу життю пацієнта. Важливою функцією держави, незалежно від обраної системи охорони здоров'я був і залишається контроль фармацевтичного ринку. Не менш важливим елементом, що впливає на специфіку моделі організації інноваційного процесу на підприємствах фармацевтичного ринку України є науко місткість продукції галузі. Адже, основний продукт фармацевтичної промисловості – це лікарський засіб (ЛЗ). Лікарський засіб – це товар, який визначає функціонування фармацевтичного ринку. Як і будь-який інший товар ЛЗ має споживчу та мінову вартість [2, с. 36]. Вартість товару у широкому розумінні визначається А. Смітом, Д. Рікардо, К. Марксом, як уречевлена в товарі суспільна праця [2, с. 46]. Формою її прояву є мінова вартість, тобто пропорція в якій обмінюються товари. Споживча вартість ЛЗ визначається потребою людини у нормальному (здоровому) функціонуванні організму. Споживча вартість інсуліну для діабетика в десятки разів вища за споживчу вартість хліба, або молока, бо щоденна ін'єкція інсуліну – це не тільки питання нормального функціонування організму діабетика, але і життя взагалі. Якщо включити до піраміди Маслоу [4, с. 31] потребу в ЛЗ, то отримаємо не 5, а 6 рівнів ієрархії потреб, базовим рівнем піраміди буде потреба хворого в ліках. Специфіка фармацевтичної галузі, відмінність лікарських засобів від інших товарів на ринку та залежність фармацевтики від домінуючої моделі медицини конкретного ринку (країни) визначає унікальність інноваційного процесу підприємств фармацевтичного ринку.

Концептуально характерний для фармацевтичних підприємств інноваційний процес вписується в стандартну схему (Шумпетерівська тріада): винахід → інновація → дифузія, запропоновану Шумпетером, фундатором інноваційної теорії [4, с. 329], який вперше ввів термін інновація в економічну науку. Він визначає економічну сутність інновацій, як "нову комбінацію, або будь-яке нововведення в мистецтві, науці, життєвій практиці – головним чином полягає в рекомбінації концептуальних фізичних матеріалів, які існували на ринку (творче руйнування)" [3, с. 84–154].

Унікальність інноваційного процесу пояснюється інтеграцією в єдину систему науки, техніки, економіки, підприємництва і менеджменту. О. І. Жилінська розглядає

інноваційний процес, як процес створення, впровадження та вичерпання науково-технічного, соціально-організаційного і виробничо-економічного потенціалу нововведень, який складається з наступних етапів: фундаментальні дослідження, базовий етап на якому, створюються абсолютно нові наукові і технічні знання; прикладні дослідження на даному етапі оцінюються перспективи практичного впровадження нових та наявних наукових (технічних) знань; експериментальні розробки, на якому розробляється макет (дослідна модель) нового, або значно вдосконаленого продукту (пристрою, речовини); впровадження, включає патентування нововведень, сертифікацію нового продукту, впровадження інноваційної технології, або підготовку існуючої технології до випуску інноваційного продукту; виробництво на даному етапі відбувається випуск інноваційної продукції; маркетингові дослідження, етап на якому оцінюється потенційний попит на інноваційну продукцію та визначаються пріоритетні сегменти ринку; збут, етап реалізації інноваційної продукції; дифузія, поширення інновацій, через механізм ліцензійних угод [4, с. 322].

У залежності від організації інноваційного процесу виділяють лінійні та нелінійні моделі. Класична лінійна модель ІП – це чітка послідовність етапів інноваційного процесу, які повторюються у кожному інноваційному циклі. Така модель визначає науково-дослідні розробки основним джерелом інновацій. Численні ринкові провали, зумовлені нерозумінням реальних потреб споживачів визначили потребу в переорієнтації моделі організації інноваційного процесу на споживачів інновацій. Такі моделі називають лінійними моделями, що базуються на "виклику попиту". Стартовим етапом інноваційного циклу таких лінійних моделей є маркетингові дослідження.

Якісні зміни головної цілі бізнесу спричинили системні перетворення в процесі управління, так класичне уявлення про управління компанією трансформувалося в фінансове управління підприємством. Модифікація управління бізнесом виявилась у переході від управління компанією до управління вартістю компанії, що не могло не відобразитися на організації інноваційного процесу і зумовило виникнення нелінійних моделей організації інноваційного процесу. До них відносяться паралельна (роботи за стадіями інноваційного процесу відбуваються одночасно), інтегральна (одна команда фахівців різних спеціальностей координує весь ІП), кібернетична (ІП – це складна ієрархічна система, підсистеми якої перебувають у постійній інформаційній взаємодії) та інтерактивна (ІП визначається, як скоординований процес паралельної діяльності інтегрованих груп спеціалістів).

Класичне варіант трактування моделі інноваційного процесу, як набору етапів не дає змоги повною мірою сфокусуватися на специфіці фармацевтичного ринку, тому важливим завданням стратегічного управління інноваціями є визначення причинно-наслідкових зв'язків між етапами ІП та особливостями: базової моделі медицини, фармацевтичного ринку та самого ЛЗ, як унікального товару.

Сучасна модель фармацевтичного ринку визначає ролі основних гравців в межах конкретних етапів ІП, так на етапах: фундаментальних досліджень, прикладних досліджень та експертних розробок ключову роль відіграють науково-дослідні установи, університети та ДіР підрозділи фармацевтичних корпорацій. Впровадженням у виробництво і власне виробництвом займаються фармацевтичні підприємства. Маркетингові дослідження та збут регулюються складною системою відносин між виробниками, дилерами, аптеками, медичними установами, пацієнтами та регулюються державою.

Складна система відносин між ключовими гравцями ринку ЛЗ визначає необхідність моделювання ІП на основі деталізації ролей основних суб'єктів фармацевтичного ринку в межах конкретного етапу ІП. Централь-

ним координуючим елементом комплексної моделі інноваційного процесу підприємств фармацевтичного ринку є державна система охорони здоров'я.

Нині відомі такі базові моделі медицини: бюджетна, страхова та приватна. Бюджетна модель відома нам ще з часів Радянського Союзу, сьогодні досить успішно функціонує у Великобританії. Фінансування медицини з державного бюджету відбувається зверху вниз від центрального бюджету через місцеві до лікарської установи. Для ефективного функціонування фінансування медицини має складати не менш як 5 % ВВП. Основним недоліком є закладений принцип квотування медичних послуг, так навіть у успішній Великобританії лист очікування на кардіологічні операції складає 18 місяців. Страхова медицина, запропонована в 1883 р. Бісмарком, досить ефективно функціонує майже у всіх країнах Європейського Союзу і характеризується високим ступенем інтеграції з усією системою соціального страхування. Фінансування системи відбувається з трьох джерел: страхові внески (податки) підприємств, страхові відрахування з заробітної плати, кошти держбюджету.

Приватна медицина характерна для системи охорони здоров'я США, визначає рішення щодо страхування здоров'я або відмови від медичного поліса приватною справою кожного. У силу високої вартості медичних послуг, працездатне населення США зазвичай купує поліси приватних страхових компаній, які у випадку хвороби клієнта, мають сплатити рахунок з лікарні.

Варто зазначити, що в жодній країні світу не функціонує та чи інша модель медицини у чистому вигляді. Прогресивне законодавство ЄС залишає право вибору державний/приватний страховий фонд за громадянином. Результати дослідження економічної ефективності систем охорони здоров'я 18 розвинутих країн світу були опубліковані в авторитетному науковому журналі "Journal of the Royal Society of Medicine". Найкращий показник економічної ефективності системи охорони здоров'я (відношення частки витрат на охорону здоров'я у ВВП країни до зниження рівня смертності з 1979 по 2005 р.) був у Нової Зеландії – 1:1415, Великобританії – 1:1490 та Ірландії – 1:1817, найгіршим він був у США – 1:515 [5].

Досліджуючи особливості інноваційного процесу на підприємствах фармацевтичного ринку, варто врахувати, що існують фундаментальні відмінності у розумінні і організації інноваційного процесу за планової та ринкової економік. Основним джерелом інновацій за планової системи були галузеві науково дослідні інститути (НДІ). Вони не залежали від промислових підприємств, і ніколи не орієнтувалися на споживачів продуктивних інновацій. Технологічні інновації створювалися ними, або шляхом розвитку існуючої технології, або запозичуючи ідеї західних корпорацій. Відсутність конкуренції між НДІ визначила їх майбутнє у ринкових умовах.

За ринкової системи визначальним елементом інноваційного процесу вважається визначення платоспроможності попиту на інновації, врахування споживчих уподобань, оцінка нових потенційних потреб споживачів, визначення допустимих варіацій у цінових параметрах продуктивних та технологічних інновацій. Принцип переможець отримує весь ринок, визначає пріоритетність фактору часу.

Основним джерелом інновацій в ринковій економічній системі є університети та науково-дослідні підрозділи корпорацій. Сучасні лідери глобального фармацевтичного ринку, керуючись корпоративними принципами економічної безпеки, віддають перевагу власним науково-дослідним підрозділам.

Трансформаційні процеси, що визначали економіки країн колишнього соціалістичного табору протягом останніх двох десятиріч зруйнували стару систему галузевих науково-дослідних інститутів, які за умов катастрофічної нестачі бюджетних коштів та в силу нерозуміння нових ринкових правил гри не змогли скласти гідну конкуренцію західним університетам та корпоративним науково-дослідним підрозділам.

У той же час говорити про ефективну науково-дослідну роботу всередині новостворених підприємств у межах трансформаційних економік також не доводиться. У силу багатьох причин інноваційні починання для них носять поодинокий та несистемний характер, а високий ступінь ризику та тривалий термін реалізації інноваційних проектів не сприяє залученню інвестицій.

Отже, революційні зміни спричинені впровадженням проривних інновацій, визначають ефективність інноваційного процесу на підприємствах фармацевтичної галузі. Історія фармацевтики знає безліч прикладів створення проривних інноваційних лікарських засобів починаючи від "Аспірину" препарат створив революцію у фармацевтиці, а компанії розробник Bayer і досі зберігає лідируючі позиції на глобальному фармацевтичному ринку. Приклади успіху світових фармацевтичних лідерів доводять, що саме проривні інновації в фармацевтичній галузі визначають розвиток компаній в довгостроковій перспективі, тому система стратегічного управління фармацевтичним підприємством має бути орієнтована на безальтернативність інноваційного розвитку.

#### Список використаних джерел

1. Про лікарські засоби: Закон України від 4 квітня 1996 року № 123/96-ВР [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show>.
2. Базилевич В. Д. Ринкова економіка: основні поняття і категорії / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – К.: Знання, 2008. – 263 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогрес, 2008 – 355 с.
4. Міждисциплінарний словник з менеджменту: навч. посіб. / [за ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилінської]. – К.: Нічлава, 2011. – 624 с.
5. Исследование экономической эффективности систем здравоохранения некоторых развитых стран [Электронный ресурс] // Аптека. – № 803 (32) 22.08.2011. – Режим доступа: <http://www.apteka.ua>.

Надійшла до редколегії 05.10.12

А. Чулак, асп.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев

### ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА УКРАИНЫ

*В статье рассмотрены особенности основных этапов инновационного процесса на предприятиях фармацевтического рынка Украины. Определены ключевые подходы к организации инновационного процесса на предприятиях фармацевтического рынка Украины. Ключевые слова: инновация, инновационный процесс, лекарственное средство, фармацевтический рынок.*

O. Chulak, Doctoral Student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

### FEATURES OF THE INNOVATION PROCESS AT THE UKRAINIAN PHARMACEUTICAL ENTERPRISES

*The paper deals with key theories of innovative process organization. Basic features of main stages of the innovative process on the pharmaceutical market of Ukraine are determined.*

*Keywords: innovation, innovative process, drugs, pharmaceutical market.*

Наукове видання



**ВІСНИК**  
**КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА**

**ЕКОНОМІКА**

**Випуск 4(145)**

**Друкується за авторською редакцією**

**Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"**

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<sup>1/8</sup>. Ум. друк. арк. 8,0. Наклад 300. Зам. № 213-6569.  
Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № Е4.  
Підписано до друку 26.04.13

Видавець і виготовлювач  
Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"  
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43  
☎ (38044) 239 3222; (38044) 239 3172; тел./факс (38044) 239 3128  
e-mail: [vpc@univ.kiev.ua](mailto:vpc@univ.kiev.ua)  
[http: vpc.univ.kiev.ua](http://vpc.univ.kiev.ua)

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02