

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ**



Г. М. ПИЛИПЕНКО, В. В. ЧОРНОБАЄВ

**ІННОВАЦІЙНО – ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ
РЕГУЛЮВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

Монографія

**Дніпропетровськ
НГУ
2010**

УДК 330.341: 330.322
ББК 65.01
П 32

Рекомендовано вченою радою Національного гірничого університету (протокол № 3 від 28.10. 2010 року).

Рецензенти:

Федоренко В. Г. – д-р екон. наук, проф., академік УАН, заслужений діяч науки і техніки України, перший віце-президент Всеукраїнського союзу сприяння інтеграції та інвестицій в економіку України;

Осецький В. Л. – д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри економічної теорії Київського національного університету імені Т. Г. Шевченка;

Гузенко І. Ю. – канд. екон. наук, старший науковий співробітник, учений секретар Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України.

Пилипенко Г. М., Чернобаєв В. В.

П 32 Інноваційно-інвестиційна діяльність та її регулювання в економіці України / Г. М. Пилипенко, В. В. Чернобаєв: Монографія. – Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2010. – 151 с.

ISBN 978-966-350-196-3

У монографії розглядається широкий комплекс проблем, пов'язаних з розвитком інноваційно-інвестиційної сфери. У ній розкрито сутність та характер інноваційно-інвестиційної діяльності, уточнено зміст ряду елементів понятійного й наукового інструментарію, за допомогою якого розкриваються теоретико-методологічні аспекти формування механізму інноваційно-інвестиційної діяльності.

Монографія відрізняється від існуючих досліджень інноваційної тематики специфічним ракурсом аналізу проблеми: автори поклали в основу аналізу мотивацію підприємця до здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності, вважаючи її основною рушійною силою техніко-технологічного розвитку. Такий підхід дозволив виявити фактори, що впливають на здійснення інноваційних інвестицій, визначити перешкоди, що виникають на шляху до інновацій, а також розробити практичні рекомендації щодо формування напрямів регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні за допомогою державної економічної політики.

Для викладачів, наукових працівників, аспірантів, студентів, усіх, хто цікавиться проблемами сучасної економічної теорії.

УДК 330.341: 330.322
ББК 65.01

ISBN 978-966-350-196-3

© Г. М. Пилипенко, В. В. Чернобаєв, 2010
© Національний гірничий університет, 2010

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
Розділ 1. ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНО – ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	7
1.1. Еволюція поглядів на інноваційно-інвестиційні процеси та методологія їх дослідження.....	7
1.2. Сутність та характер інноваційно-інвестиційної діяльності.....	23
1.3. Фактори, що визначають інноваційно-інвестиційну діяльність підприємницьких структур.....	40
Резюме.....	54
Розділ 2. СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО – ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ.....	56
2.1. Теоретичні моделі регулювання інноваційно-інвестиційної сфери.....	56
2.2. Методи та інструменти державного регулювання інноваційно- інвестиційної діяльності.....	65
2.3. Напрями державного впливу на інноваційно-інвестиційну складову економічного розвитку.....	77
Резюме.....	91
Розділ 3. СПЕЦИФІКА РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	94
3.1. Особливості інноваційно-інвестиційної діяльності в умовах трансформаційних перетворень національної економіки.....	104
3.2. Оцінка інноваційно-інвестиційної активності вітчизняних підприємницьких структур на основі експертного аналізу.....	119
3.3. Шляхи та напрями підвищення ефективності державного впливу на інноваційно-інвестиційну діяльність.....	130
ВИСНОВКИ.....	132
ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА	134
ДОДАТКИ.....	146

ВСТУП

На сучасному етапі розвитку економічних систем виникає необхідність досягнення високих і стабільних темпів економічного зростання, яке досягається за рахунок переважно інноваційних факторів. Поступове вичерпання запасів традиційних ресурсів і збільшення їх цін, розгортання жорсткої конкурентної боротьби на міжнародних ринках факторів виробництва при постійному зростанні та ускладненні кінцевих та проміжних потреб суспільства унеможливорює економічний розвиток за рахунок застосування екстенсивних факторів. Тільки та економіка, яка здатна до прискореного оновлення основних фондів, технологій, продукції, до ефективного підвищення швидкості дифузії новітніх досягнень науки і техніки досягає сьогодні перспективної конкурентоспроможності.

Реалії розвитку вітчизняної економіки свідчать про низьку інноваційно-інвестиційну активність господарюючих суб'єктів. Зростання інвестицій, яке відбувається в Україні не викликає збільшення інновацій. У вітчизняній економіці тільки 14-16% від загального обсягу інвестицій спрямовується на інновації. І це відбувається в той час, коли у розвинутих країнах світу інноваційне інвестування стійко тримається на рівні 50-60%. Економічне зростання в українській економіці відбувається переважно на екстенсивній основі, про що свідчить технологічна частина тих інвестицій, які вкладаються в основний капітал, де переважає третій технологічний уклад (83%), а четвертий складає лише 10%. Внаслідок існування відповідних тенденцій Україна обіймає на ринку високих технологій всього 0,1%, у той час як Німеччина – 16%, Японія – 30%, США – 40%.

Отже, на сучасному етапі розвиток інноваційної сфери в Україні можна охарактеризувати як такий, що не відповідає світовим тенденціям. Саме тому останнім часом серед українських науковців активізувались дослідження, пов'язані з інноваційно-інвестиційними процесами. Численні роботи таких вітчизняних економістів як О. Амоша, В. Антонюк, Ю. Бажал, О. Волков, Л. Гаман, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гречан, М. Денисенко, А. Землякін, М. Крупка, П. Микитюк, І. Лукінов, В. Осецький, А. Пересада, В. Семіноженко, В. Федоренко, А. Чухно та багатьох інших свідчать про актуальність даної проблематики.

Питанням теорії і практики функціонування інноваційно-інвестиційної сфери присвячено дослідження таких видатних зарубіжних вчених як П. Друкер, Дж. Кейнс, С. Кузнець, Г. Менш, Р. Нельсон, М. Портер, П. Ромер, Б. Санто, С. Уінтер, А. Шпітгофф, Й. Шумпетер, Е. Хансен та інших. Вагомий внесок у теорію інновацій здійснили російські дослідники: С. Глазьев, Б. Кузик, Н. Кричигіна, М. Кондратьєв, Н. Іванова, Ю. Яковець, К. Янковський та інші.

Не заперечуючи значні досягнення у даній сфері, варто зазначити, що ряд проблем інноваційного розвитку все ще залишаються невирішеними. Перш за все, це стосується необхідності пізнання причинно-наслідкових залежностей поведінки економічних суб'єктів у сфері інновацій. Реальні інвестиції здійснюються суб'єктами у процесі прийняття відповідних рішень, які

формується під впливом цілої групи факторів. Інноваційні інвестиції є особливою формою реалізації інвестицій. Саме тому обґрунтування ефективної економічної політики у національній економіці потребує дослідження комплексу взаємопов'язаних факторів, які впливають на реалізацію інтересів саме тих суб'єктів, у розпорядженні яких перебувають інвестиційні ресурси. Тому без пізнання мотиваційного механізму здійснення інвестицій, без з'ясування закономірностей їх трансформації у інновації неможливо побудувати модель інноваційного розвитку.

Однак, для розв'язання цього завдання необхідний подальший розвиток теорії інновацій. Недостатній ступінь розробки ряду теоретико-методологічних аспектів дослідження інноваційно-інвестиційної діяльності (відсутність у сучасній науці одностайності у визначенні основних категорій інноваційно-інвестиційної сфери, широке трактування понять, пов'язаних із цією сферою), невирішеність питання про характер поєднання ринкових механізмів з державними методами регулювання інноваційної діяльності, про форми участі держави і бізнесу у фінансовому й інвестиційному забезпеченні інноваційного процесу, неоднозначність, а іноді й суперечливість підходів до обґрунтування методів регулювання інноваційної діяльності ускладнює можливість побудови ефективної інноваційної моделі національної економіки.

Дана монографія охоплює широке коло проблем – від узагальнення й розвитку науково-методологічних підходів дослідження інноваційно-інвестиційної діяльності до виявлення факторів впливу на здійснення інноваційних інвестицій і розробки практичних рекомендацій щодо формування напрямів їх регулювання за допомогою державної економічної політики. Ці проблеми знайшли своє вирішення через:

- розкриття сутності та характеру інноваційно-інвестиційної діяльності, уточнення змісту елементів понятійного і наукового інструментарію, за допомогою якого розкриваються теоретико-методологічні аспекти формування механізму інноваційно-інвестиційної діяльності;

- виокремлення факторів мотивації економічних суб'єктів до інноваційного інвестування та визначення перешкод, які виникають на цьому шляху;

- визначення основних форм взаємодії ринкового саморегулювання та державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності на підставі аналізу особливостей теоретичних моделей регулювання інноваційно-інвестиційної сфери;

- виділення на основі аналізу світової практики напрямів державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності, визначення можливості їх адаптації в економіці України та розробці науково-обґрунтованої економіко-математичної моделі управління інноваційно-інвестиційною активністю в умовах вітчизняної економіки;

- розроблення комплексу заходів щодо підвищення ефективності механізму державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні.

Монографія відрізняється від існуючих досліджень інноваційної тематики специфічним ракурсом науково-методологічного погляду на проблему: автори поклали в основу аналізу мотивацію підприємця до здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності, вважаючи її основною рушійною силою техніко-технологічного розвитку. Такий підхід дозволив розглянути інноваційність у динамічному контексті і представити її як таку, що розпочинається від дій окремого підприємця-новатора, розгортається до формування взаємовідносин між господарюючими суб'єктами у інноваційно-інвестиційній сфері і включається у інституціональний простір структур, що здійснюють її регулювання і координацію.

Результати досліджень, представлені у монографії, дозволять дещо по-новому розглянути перебіг інноваційно-інвестиційних процесів в умовах трансформаційної економіки, сформулювати уявлення про складові підвищення ефективності державної інноваційної політики, а також зрозуміти основні закономірності техніко-технологічного оновлення виробництва. Автори сподіваються, що висвітлені в книзі результати досліджень будуть корисні для усіх, хто цікавиться проблемами розвитку інноваційної сфери та сучасної економічної теорії, яка її вивчає.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНО – ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

1.1. Еволюція поглядів на інноваційно-інвестиційні процеси та методологія їх дослідження

Для забезпечення сталого динамічного розвитку економіки України надзвичайно важливим є здійснення науково виваженого регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності, оскільки без її активізації неможливі прогресивні структурні зрушення в економіці, технологічне оновлення реального сектора економіки та підвищення її конкурентоспроможності економіки на шляху інтеграції у світовий економічний простір. Побудова інноваційної моделі економічного зростання є імперативом розвитку сучасної української економіки.

Така модель не може бути створена без пізнання закономірностей перебігу інноваційних процесів, без розуміння механізму впровадження інновацій. Детальний аналіз напрацювань як вітчизняних, так і зарубіжних вчених дає нам можливість класифікувати всі дослідження у цій сфері за трьома напрямками. Перший, який вважаємо найбільш науково обґрунтованим, включає роботи, спрямовані на з'ясування закономірностей перебігу інвестиційного процесу, механізму здійснення інвестиційної діяльності з урахуванням впливу НТП та її регулювання на мікро- та макрорівнях економіки. Другий напрям поєднує дослідження виключно інноваційних процесів, виводячи інвестиційну складову за межі безпосереднього предмета аналізу. Представниками третього напрямку робляться спроби поєднати інвестиційний процес з інноваційним, і на цій підставі дослідити власне механізм інноваційної діяльності.

Не заперечуючи досягнення, які отримані у межах всіх трьох напрямів, констатуємо відсутність між цими дослідженнями тієї єдності, на підставі якої може бути побудована інтегральна модель інноваційно-інвестиційного розвитку. Дослідники використовують різні методологічні підходи, різною є і цілеспрямованість відповідного аналізу, що приводить до співіснування різних визначень головних категорій, які характеризують інноваційно-інвестиційний процес.

Отже, необхідним є здійснення комплексного дослідження інноваційно-інвестиційної сфери, результатом якого б стало: по-перше, отримання інтегрального визначення категорії „інновація”, по-друге, з'ясування сутності і характеру інноваційно-інвестиційної діяльності і, по-третє, визначення складових механізму здійснення інноваційного інвестування. Для розв'язання поставлених завдань необхідно дати детальний аналіз еволюції поглядів на інноваційно-інвестиційну сферу з метою наукового пошуку тих методологічних засад, на основі яких стане можливим здійснення комплексного дослідження інноваційно-інвестиційних процесів.

Необхідно зауважити, що історично першим серед досліджень інноваційно-інвестиційної сфери є аналіз інвестицій та вивчення їх впливу на зростання обсягів капіталу і прибутковість виробництва [1; 2]. Термін “інвестиція” походить від латинського “invest”, що означає “вкласти”. У широкому розумінні цього слова сучасною економічною наукою інвестиції визначаються як „вкладення капіталу у всіх його формах з метою забезпечення його зростання у поточний період, отримання поточного доходу, розв’язання певних соціальних завдань” [3, с.10].

На відміну від теоретичної позиції сучасних дослідників, у докласичній економічній науці інвестиції визначались як нагромаджений капітал [4]. Так, для раннього (монетарного) меркантилізму процес інвестування – це приплив грошей у країну, нагромадження скарбів; для пізнього – постійний рух грошей, що забезпечує їхній приріст за умови активного сальдо торгового балансу країни [5, с.33]. Оскільки економічні зв’язки між суб’єктами були досить простими, товарно-грошові відносини ще не набули загального характеру, то меркантилісти оперують, в основному, емпіричними дослідженнями. Тому і погляди на інвестиції та інвестиційні процеси формуються на рівні описовості явищ у тому вигляді, в якому вони постають на поверхні економічних процесів.

Зародження теоретичного аналізу, а разом з ним і класичної школи політекономії, привносить до теорії інвестицій нові елементи. Так, видатний представник школи фізіократів Ф. Кене, аналізуючи процеси відтворення та реалізації продукту, формулює поняття інвестицій як певні аванси (капітальні вкладення). Інвестиції для нього – це необхідні для виробництва витрати, які визначають вартість товарів і здійснення яких відбувається під впливом бажання „продуктивного класу” отримати чистий продукт [6].

Як вбачається, еволюція класичної школи, яка представлена поглядами А. Сміта, Д. Рікардо, Ж. Б. Сея, Т. Мальтуса і Дж. С. Мілля, демонструє більш глибоке розуміння інвестиційного процесу і його зв’язок із процесом заощадження. Так, А. Сміт економічною умовою збагачення суспільства вважав, насамперед, наявність не просто грошей, а капіталів. Для забезпечення економічного прогресу суспільства необхідно максимізувати норму чистих інвестицій, тобто різницю між тими видами діяльності, які мають своїм результатом нагромадження капіталу, і тими, що обслуговують домашні господарства.

А. Сміт стверджує, що заощадження мають використовуватись як для випуску виробничого обладнання або технічних вдосконалень, так і для створення доходів. Вчений виходить з того, що обсяги заощаджень дорівнюють інвестиційним запасам, оскільки нагромадження вільних грошових коштів без наступного їх застосування є винятковим явищем.

Також вчений вказує на залежність між ставкою відсотка та інтенсивністю процесу інвестування, вважаючи, що відсоткові ставки з метою поощрення інвестування мають регулюватись державою і обмежуватись на певному рівні з метою полегшення доступу до капіталів і зменшення марнотратного споживання частки, отриманої у вигляді ренти та відсотка [7].

У ролі важливого чинника зростання величини прибутку Д. Рікардо розглядає технічний прогрес: „...Торгівля або машини можуть створити достаток та дешевизну товарів, і якщо вони таким чином можуть впливати на ціни тих товарів, на які витрачається заробітна плата, то вони у тому чи іншому ступені підвищать прибуток” [8, с. 99]. Д. Рікардо є єдиним із класиків, хто не вважає грошовий кредит джерелом інвестицій, а, навпаки, заперечує твердження, про те, що кредит може породжувати капітал.

Натомість, Ж. Б. Сей вважає кредитні гроші важливим джерелом інвестицій, яке впливає на попит більше, ніж доходи, сформовані за рахунок заощаджень. Оскільки заощадження часто набирають вигляд скарбів і не можуть швидко перетворюватись на інвестиції, то кредитні гроші отримують форму товару, що має власну ціну, яка формується під впливом попиту та пропозиції. Кредитні ресурси як інвестиційне джерело більш гнучко реагують на зміни кон'юнктури, ніж заощадження, і не обмежені у розмірах. Тому у грошовій економіці, на думку вченого, заощадження не завжди мають дорівнювати інвестиціям. Рівновага на інвестиційному ринку досягається через пропозицію кредитних засобів, ціновий механізм і діяльність підприємця, „...який переносить економічні ресурси із галузі більш низької продуктивності у галузь, де ці показники більш високі” [9].

На нашу думку, особливу перевагу у дослідженні інвестиційних процесів необхідно відвести Т. Мальтусу. Його інвестиційну теорію, по суті, покладено в основу кейнсіанської доктрини і дотепер вона не втрачає актуальності. У роботі “Започаткування політичної економії” (1820 р.) Т. Мальтус робить детальний аналіз впливу групи чинників на процес створення суспільного багатства, у якому провідне місце займає капітал та інвестиції.

Заощаджена, неспожита частина національного доходу є, за Т. Мальтусом, потенційним джерелом інвестицій. Вчений вбачає у заощадженнях процес, який передуює перетворенню доходів на капітал, і виявляє існуючу тенденцію до вирівнювання заощадженої частини доходу з обсягами нагромадження.

Сукупні доходи суспільства повинні дорівнювати сумі витрат факторів виробництва. Доки інвестиції покривають різницю між доходами і витратами, до того часу реалізація продукту є повною. Якщо заощадження не інвестується, то споживання знижується, і це супроводжується зниженням попиту, цін, прибутків і, як наслідок, тимчасовою зупинкою виробництва. Останнє матиме місце до того часу, доки у виробників не з'явиться стимул до інвестування у результаті зростання очікуваного прибутку [10].

Поділяючи інвестиційну концепцію А. Сміта, Д. Рікардо, Ж. Б. Сея і Т. Мальтуса щодо ролі доходів як головного джерела інвестицій, Дж. С. Мілль досліджує структуру доходів і вплив динаміки їх складових на розміри інвестицій. У результаті проведення відповідних досліджень вчений дійшов висновку про особливу роль закону спадної віддачі додаткових витрат капіталу у зниженні доходності інвестицій. За Дж. С. Міллем капітал формується за рахунок заощаджень, однак вони лише тоді перетворюються на капітал, коли підлягають виробничому споживанню, тобто інвестуванню [11].

Отже, у концепції класичної школи ми знаходимо, по-перше, встановлення зв'язку між інвестиціями і заощадженнями, які слугують джерелом інвестування; по-друге, виявлення залежності між інвестиціями і ставкою відсотка і, по-третє, визначення у ролі ініціатора інвестиційного процесу підприємця, який займається відповідною діяльністю з метою максимізації доходу.

Разом з цим, аналіз робіт представників класицизму дав нам можливість констатувати наявність застосування різних методологічних прийомів, у результаті чого і були отримані наведені вище висновки. Абстракція і дедукція дозволяють визначити інвестиції як вкладення капіталу певної спрямованості і пов'язати їх із рухом доходу, функціональний аналіз – встановити їх залежність від динаміки відсоткової ставки, а певні елементи граничного і факторного аналізу – дослідити ефективність процесу інвестування.

Продовжуючи дослідження еволюції поглядів на інвестиції спостерігаємо розмежування, навіть „розкол” у теоретичних підходах дослідників. Із цілісної класичної парадигми, у межах якої співіснують причинно-наслідковий, елементи факторного і граничного аналізу, поступово виокремлюються напрями, представники яких зосереджуються або виключно на дослідженні глибинних, закономірних і сутнісних характеристик інвестиційного процесу, або ж розглядають інвестування на рівні поверхневих явищ, у площині форми виявлення сутності. При цьому, вони оперують методами факторного, функціонального та граничного аналізу, суб'єктивізму і рівноважного підходу. Виразним прикладом використання методів для дослідження інвестицій у тому вигляді, в якому вони постають на поверхні економічного процесу, проявляються у реальній господарській практиці, є неокласична концепція.

Узагальнюючи напрацювання представників неокласицизму, ми зробили висновок про те, що проблема інвестицій розглядається неокласиками у зв'язку з роз'ясненням рівноваги попиту і пропозиції на ринку товарів. З одного боку, національний дохід використовується його одержувачами або для споживання, або для заощадження. З іншого боку, весь обсяг національних видатків складається із витрат на споживчі товари й інвестиції. Таким чином, для досягнення рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією обсяг заощаджень повинен дорівнювати обсягу інвестицій. На думку представників неокласицизму ця рівновага встановлюється автоматично через посередництво дії ринкових регуляторів і бажання власників заощаджень та інвесторів реалізувати свої суб'єктивні інтереси.

Грунтуючись на граничному аналізі, представник раннього неокласицизму В. Джевонс розробляє економічну модель оптимального використання капіталу та його нагромадження. Він вказує на залежність інвестицій від ефективності виробництва, від способу використання і поєднання факторів виробничого процесу [12; с.519-520]. У свою чергу, О. Бем-Баверк стверджує, що банківський відсоток впливає на ціну інвестиційних благ через те, що стимулює або стримує попит на інвестиції. Відсоток виникає через вплив фактору часу на вартість благ і є результатом „очікування” підприємця, який є різницею оцінок майбутніх і теперішніх господарських благ [13, с.63].

Фундатор неокласичної системи А. Маршалл розглядає проблему інвестування у контексті співвідношення ціни і корисності. Фактори виробництва земля, праця, капітал і підприємницькі здібності визначають ціну пропозиції, яка, у свою чергу, впливає на середню ціну. Середня ціна товару визначає попит на інвестиційні товари, а отже, і їх ціну і ставку відсотка [14].

На глибоке переконання вченого, капітал вкладається у підприємство, головним чином, виходячи, з мотивів “перспективи вигоди”, яка націлює потенційних вкладників до здійснення цього заходу. Головний доказ на користь інвестування – це ймовірність очікуваного високого прибутку. Маршалл зазначає, що прибуток не піддається такому ж аналізу, як віддача від інших факторів виробництва. Його величина змінюється із зміною цін і не є гарантованим доходом підприємця. Необхідні (мінімальні, поточні прибутки за Маршаллом) входять у витрати виробництва, тоді як чисті прибутки, отриманні у довготерміновому періоді, є за своєю суттю надприбутками. У такому разі у ролі стимулу до інвестування потенційні інвестори враховують лише надприбутки, що позначаються на нормі відсотка, поточні ж прибутки не мають стимулюючого значення. Отже, для короткотермінового періоду більш важливою є ставка відсотка, яка є відносно незалежною від норми прибутку і змінюється під впливом багатьох чинників.

Відомий представник кембриджської школи І. Фішер, на нашу думку, дещо розширює діапазон таких чинників. Він вважає, що суб’єкт господарювання у своїй економічній поведінці керується суб’єктивними мотивами. Це позначається на обсягах заощаджень: індивід зберігає для того, щоб спожити згодом, або споживає позичене. Вибір між двома моделями поведінки здійснюється на основі об’єктивно існуючих стимулів і залежить від базового рівня добробуту, який визначає роль суб’єкта як позичальника чи кредитора; очікуваної прибутковості капіталу у майбутньому (що вигідніше – віддати гроші в позику чи інвестувати); поточних прибутків.

Для тих, хто заощаджує, ці чинники впливають на їх рішення, визначаючи індивідуальний вибір між поточним і майбутнім споживанням. Перевага віддається поточному споживанню тоді, коли майбутні доходи не перевищуватимуть задоволення від поточного споживання. Отже, на наш погляд, пропозиція позичкових засобів у концепції І. Фішера формується домашніми господарствами, а попит на них залежить від факторів, які впливають на інвестиційну функцію: ризик, множинність значень відсоткових ставок і фактор часу. Останній вимагає від потенційного інвестора порівнювання термінів реалізації різних інвестиційних проектів [15, с.232].

У ролі автономного чинника інвестицій І. Фішер розглядає технічні удосконалення. Він доводить, що результатом будь-якого відкриття є підвищення “норми доходу над витратами” і ставкою відсотка, а також надзвичайне пожвавлення інвестицій. Воно триватиме до того часу, доки не відбудеться інвестиційне насичення і, як результат, зниження відсоткових ставок, з одного боку, а з іншого – доки підприємці будуть отримувати надприбутки від діяльності, яка пов’язана із впровадженням технічних новинок.

Практика показує, що прагнення фірм до максимізації прибутку зумовлює поступове скорочення розриву між фактичним і бажаним рівнем інвестицій. Тому виникає необхідність вимірювання різниці між фактичною і бажаною величиною капіталу. Американський економіст Дж. Тобін спробував знайти параметр, на основі якого були б можливими відповідні розрахунки. Оскільки фірми значно привабливіші для потенційних вкладників тоді, коли у них є можливість для впровадження вигідних інвестицій, вважає автор, то ціни акцій відображають наявність стимулів до інвестування. Отже, фірми ухвалюють рішення про здійснення інвестицій на основі співвідношення ринкової вартості функціонуючого капіталу (вартості фірми на фондовому ринку) та його відновної вартості [16, с.59]. Це співвідношення називають коефіцієнтом Тобіна і позначають як q :

$$q = \frac{\text{ринкова вартість функціонуючого капіталу}}{\text{відновна вартість функціонуючого капіталу}} \quad (1.1)$$

Чисельник показника q відображає вартість капіталу, яка складається на фондовому ринку. Знаменник показує ціну капіталу, за яку його можна придбати сьогодні. Якщо q більше ніж одиниця, то фондовий ринок оцінює функціонуючий капітал на суму, яка перевищує відновну вартість. У цьому разі фірмі вигідно інвестувати. І, навпаки, якщо q менше ніж одиниця, то фондовий ринок оцінює функціонуючий капітал на меншу суму, ніж його відновна вартість. У цьому разі фірми не заміщуватимуть капітал, коли він зноситься.

Отже, фондовий ринок надає фірмам чутливий до змін і легко визначуваний індикатор інвестиційних стимулів. Якщо ціна на фондовому ринку висока щодо вартості одиниці нового капіталу, то ринок „повідомляє” про те, що основний капітал варто поступово збільшувати. Низька ціна фондового ринку свідчить про необхідність повернення капіталу до більш низького рівня.

Таким чином, як бачимо, неокласична модель інвестицій і теорія інвестицій Тобіна тісно пов’язані між собою. Показник q залежить від поточних і майбутніх очікуваних прибутків на функціонуючий капітал. Якщо граничний продукт капіталу перевищує витрати на його одиницю, то вкладений капітал приносить прибуток. Тому володіння капіталом є вигідним для фірм: він підвищує ринкову вартість акцій і приводить до високого значення q . Якщо ж граничний продукт капіталу менший витрат на його одиницю, то використовуваний капітал завдає фірмам збитки так як знижує ринкову вартість акцій і означає низьке значення q .

Отже, узагальнюючи позицію неокласичного напрямку щодо факторів і механізму інвестування, ми робимо висновок, що у ньому ринок інвестицій розглядається як група пов’язаних ринків, на яких капітал у фінансовій формі позичається на різний термін. Суб’єктами даного ринку виступають продавці (домогосподарства), які пропонують позичкові кошти для інвестицій із власних заощаджень, попередньо здійснивши вибір між рівнем своїх видатків у поточному періоді і в майбутньому, і покупці, що пред’являють попит на капітал. На боці останніх знаходяться підприємницькі структури, які

приймають рішення щодо здійснення інвестицій на основі порівняння вигоди і витрати здійснення інвестиційного проекту різних часових періодів.

Урівноважує попит і пропозицію на ринку інвестицій ставка відсотка, за якої домогосподарства погоджуються позичити саме стільки грошей, скільки цього бажають і можуть залучити фірми-позичальники. Основними чинниками, що визначають рівноважну ставку відсотка і обсяг інвестицій, є, з боку попиту – доходи і схильність до заощаджень домогосподарств, а з боку пропозиції – прибутковість інвестицій, які здійснюють фірми. Зміна кожного з цих чинників сприяє до зміщенню кривої попиту чи пропозиції у певному напрямку і встановленню нового стану рівноваги. Причому технології виступають автономним чинником з боку пропозиції.

Як реакція на стійке економічне зростання, що переживали західні країни у повоєнний період, неокласична теорія розглядає проблеми динамічної рівноваги, а саме економічне зростання з погляду потенціалу виробничих факторів економічної системи. За загальновідомими моделями Месаровича-Пестеля, Р. Солоу, Дж. Міда враховуються нові фактори зростання через ввід у виробничу функцію додаткових параметрів, які відображають вплив науково-технічного прогресу [17]. У цьому зв'язку необхідно наголосити, що впровадження технічних новинок розглядається у даних неокласичних моделях економічного зростання у якості екзогенного фактора.

Інша течія, яка виокремилась із класичної парадигми, відзначається дослідженням глибинних, закономірних і сутнісних характеристик економічних процесів. Такий підхід застосовується і під час аналізу інвестиційної сфери. Уведення до економічного аналізу діалектичного методу дає можливість розглянути інвестиційний процес у динаміці. Висновком теорії інвестицій К. Маркса є твердження про те, що капіталісти зменшують інвестиції в період економічного піднесення у відповідь на зниження норми прибутку. Однак попит на інвестиції підтримується, а капітал використовується на повну потужність до того моменту, доки вкладені кошти даватимуть хоча б мінімальний прибуток. Отже, у марксистській концепції інвестиції також впроваджуються в дію прибутковістю капіталовкладень [18, с.121].

Аналізуючи динаміку норми прибутку К. Маркс робить висновок, про те що вона має визначальну роль у процесі інвестування і безпосередньо пов'язана з технічним прогресом та перенагромадженням капіталу. „Мають місце інтервали, – стверджує К. Маркс, – протягом яких технічні перевероти менш чутливі, а накопичення представляється, перш за все, як рух кількісного розширення на новій вже досягнутій технічній основі. У цьому випадку, якою б не була справжня будова капіталу, починає у більшому або меншому ступені виявлятися закон, за яким попит на працю збільшується у тій же пропорції, що і капітал. Але у той же час, як число робітників, залучених капіталом, досягає свого максимуму, продукти стають настільки надлишковими, що при наявності навіть незначних перешкод на шляху до їх збуту суспільний механізм здається повністю зупиненим; відразу вступає в дію відштовхування праці в найбільш велетенських розмірах і найсильнішим насильницьким способом; сам розлад нав'язує капіталістам крайні зусилля для економії праці. Поступово

нагромаджені детальні удосконалення концентруються, так би мовити, під цим високим тиском; вони втілюються у технічних змінах, які революціонізують будову капіталу по всій периферії крупних сфер виробництва” [19, с. 220-221].

Отже, К. Марксом доведено наявність закономірного, періодично повторюваного процесу масового оновлення активної частини основного капіталу, яке відбувається одразу після економічного спаду. У цьому виявляється і відкритий вченим механізм впливу технічного прогресу на норму прибутку: оновлення капіталу здійснюється за рахунок технічних винаходів, що знижують витрати виробництва, і, тим самим, сприяють зростанню норми прибутку [19, с. 369].

Відомі російські дослідники довгохвильових коливань С. Меншиков та Л. Клименко, незважаючи на існування тверджень про відсутність у К. Маркса завершеної теоретичної моделі зв'язку інвестицій, технічного прогресу і норми прибутку [20-22], стверджують, що саме К. Марксом було продемонстровано „ендогенний характер технічного прогресу задовго до того, як М. Кондратьєв або хтось інший стали серйозно розглядати цю проблему”. Вчені вбачають такий механізм саме у марксовому аналізі оберненого впливу норми прибутку на технічний прогрес [23, с.31-32].

Український дослідник М. І. Туган-Барановський, ґрунтуючись, в основному, на марксистській теорії криз надвиробництва, розкрив механізм впливу інвестицій на динаміку фаз економічного циклу, в чому, власне, багато дослідників вбачає передумову для розуміння ролі інновацій у виході із економічної кризи [24-27].

М. І. Туган-Барановський вважає інвестиції засобом досягнення матеріального і духовного добробуту людей, утвердження їх сутності. Сам термін „інвестиції” вчений не вживає, але під розміщенням капіталу розуміє саме інвестиції: “в епоху промислового пожвавлення відбувається те, що англієць називають словом “investment” – розміщення капіталу”, – пише вчений [28].

Він дослідив різні підходи до пояснення циклічного характеру економічного розвитку і зробив висновок, про те, що перешкодою для безперервного кумулятивного розвитку виробництва є не стільки зовнішні фактори, скільки внутрішні властивості економічної системи, які визначаються циклічною закономірністю відтворення основного капіталу.

„Нагромадження капіталу є ніби паром в циліндрі, – вважає вчений, – коли його тиск досягає певної сили, поршень рухається, випускаючи пар, і знову повертається у вихідне положення. Тобто: позичковий капітал починає рух таким чином, що створює елементи основного капіталу. Потім знову необхідним є певний час для нагромадження, а ще пізніше – інвестування цього капіталу” [29].

На основі глибокого аналізу фактичних даних промислового розвитку Англії М. І. Туган-Барановським було встановлено, що поряд із досить стійкими розмірами доходів, що направлені у заощадження, існують і досить різкі коливання розмірів інвестицій. У фазі підйому інвестиції перевищують поточні заощадження, і різниця між цими двома величинами покривається за

рахунок активізації не притягнутих у обіг коштів і розширення банківського кредиту. У фазі депресії обсяг інвестицій стає меншим ніж розмір поточних заощаджень і різниця між ними використовується на сплату боргів банкам.

Відомий німецький дослідник циклічних процесів А. Шпітгоф, аналізуючи причини, які лежать в основі інвестиційної активності, зазначає, що М. Туган-Барановський, правильно зводить їх до визначальних величин інвестиційного циклу, тобто взаємозв'язку доходів і споживання, але завжди, як і всі його послідовники, зупиняються перед необхідністю пояснити також і “ту обставину, що спочатку існує період, протягом якого нагромаджуються великі маси позичкового капіталу, котрі не знаходять собі застосування, а потім настає період “бурхливого інвестування” [30, с.521].

Інвестиційну активність, за А. Шпітгофом, не може спричинити лише тиск нагромадженої маси позичкових капіталів. Вона є наслідком відкриття нових можливостей у самій країні чи за кордоном. При цьому імпульсом, за допомогою якого починає розвиватися інвестиційний процес, є нові досягнення науково-технічного прогресу.

Науково-технічний прогрес розглядається у якості могутнього чинника радикальних змін суспільства і у теорії М. Д. Кондратьєва. Останній, продовжуючи ідеї М. І. Туган-Барановського про циклічність економічного розвитку, відкриває довгохвильові цикли економічної динаміки, в основі яких лежать технологічні зміни революційного характеру. „Якщо К. Маркс стверджував, що матеріальною основою періодично повторюваних у кожне десятиріччя криз або середніх циклів є матеріальний знос, зміна і розширення маси засобів виробництва у вигляді машин, що слугують у середньому протягом 10 років, то можна вважати, що матеріальною основою великих циклів є знос, зміна і розширення основних капітальних благ”, –стверджує вчений [31, с. 390-391].

Зосередивши увагу на вивченні характеру руху ряду вартісних і натуральних показників (середнього рівня цін, відсотків на капітал, видобутку і споживання вугілля, тощо) за сто сорок років економічного розвитку, вчений виявив три хвилі в 50-60 років, які включали в собі спадаючу та зростаючу стадії. На фазі підйому (25-30 років) відбувалося швидке розповсюдження нововведень, зародження і розвиток нових провідних галузей економіки, що відкривало додаткові можливості отримання прибутків, а також сприяло розширенню інвестиційних процесів.

Перехід від підйому до спаду (25 років) зумовлюється виснаженням запасу нововведень і є періодом зміни існуючих технологій і технологічних структур, а вихід із даної стадії пов'язується із стрибкоподібним накопиченням ідей і винаходів, придатних до швидкої реалізації. Причому, і це є основною особливістю теорії М. Кондратьєва, динаміка нововведень пов'язується із змінами соціально-економічних відносин суспільства.

Отже, загальним висновком марксистських теорій інвестування є визначення залежності інвестицій від норми прибутку, величина якої або сприяє капіталовкладенням і новаціям, або не зацікавляє промислове інвестування. Причому інвестиції, втілені у досягнення технічного прогресу,

розглядаються як фактор динамічних змін економіки, яким сприяє наявність і доступність кредитних ресурсів. Тобто, новачії і технічний прогрес починають у марксисті розглядатися у якості ендогенного фактора.

Фундатор макроекономічного аналізу Дж. М. Кейнс і його наступники визначають місце інвестицій у системі розширеного відтворення, враховуючи, що не сукупна пропозиція формує попит, а навпаки, попит створює сукупну пропозицію. З однієї сторони, Дж. М. Кейнс вбачає у інвестиціях величину акумульованого доходу, створеного з метою накопичення, тобто потенційний інвестиційний попит. З іншої – інвестиції виступають за його теорією у формі вкладень (витрат), які визначають приріст вартості капітального майна, тобто як вже реалізовані попит та пропозиція. Крім того, вчений трактує інвестиції як “поточний приріст цінностей капітального майна внаслідок виробничої діяльності даного періоду, ...ту частину доходу за даний період, яка не була використана для споживання” [32, с.64].

Розглядаючи кейнсіанську теорію слід звернути увагу на досить важливу її особливість, яка, до речі, ніколи не висувалась дослідниками кейнсіанства у якості домінуючої. Незважаючи на застосування нового макроекономічного підходу, Дж. М. Кейнс будує свою теорію на мікроекономічних категоріях. Гранична ефективність капіталу, граничні норми заощаджень і споживання лежать в основі піраміди, вершиною якої є загальна рівновага. Широко використовуючи граничний аналіз, суб’єктивізм і психологічні реакції інвесторів і домогосподарств, Дж. М. Кейнс досліджував ні що інше, як поведінку окремих економічних суб’єктів з якої у подальшому шляхом агрегування отримував закономірності, властиві національній економіці. „Три основні психологічні фактори, а саме психологічна схильність до споживання, психологічне відношення до ліквідності і психологічна оцінка майбутніх вигід від капітального майна, які визначають попит на капітал, формують стрижень теоретичної системи Кейнса”, – вказує видатний дослідник теорії циклічних коливань Г. Хаберлер [33, с.184].

Дійсно, Дж. М. Кейнс виходив з того, що рівність заощаджень та інвестицій має статичний характер: вона існує в масштабах усього суспільства, тобто на макрорівні, а самі по собі поняття “інвестиції” та “заощадження” відбивають різні аспекти відтворення і визначаються різними мотивами. Заощадження і інвестиції є результатами дій двох окремих груп економічних суб’єктів: споживачів і підприємців. Тому і сили, які визначають їх розміри, будуть різними: величина заощаджень залежить від рівня доходів і від схильності споживачів або домашніх господарств до споживання, а обсяг інвестицій – від того, наскільки сильні імпульси, які спрямовують підприємця до інвестицій. Заощадження й інвестиції діють, взагалі, протилежним чином на величину ефективного попиту: заощадження його зменшують, а інвестиції збільшують.

У своїх роздумах Кейнс спирався на психологічний закон, за яким суспільство із збільшенням сукупного реального прибутку збільшує сукупний попит, але не такою мірою, якою зростає дохід. Це означає, що приріст споживання є меншим від приросту доходу, тобто частка заощаджень у доході

збільшується. Щодо інвестицій, то вони не є функцією доходу, а самі виступають як доходуутворюючий фактор і, на відміну від заощаджень, залежать від ставки відсотка. Тому інвестиції і заощадження не обов'язково мають бути рівними, і для забезпечення економічного зростання слід не збільшувати обсяги заощаджень.

Таку логіку тверджень Кейнса, на нашу думку, визначала економічна ситуація 30-х років, коли безробіття і неповне завантаження виробничих потужностей досягали критичних розмірів. За таких умов нагромадження капіталу стримувалося відсутністю не ресурсів, а попиту на них. Тому заощадження самі по собі не створювали інвестицій. В силу цього дохід розглядається Кейнсом не як фонд, що використовується для споживання і нагромадження, а як похідна величина від обсягу інвестицій у виробництво. Отже, нижчому рівню доходу відповідає і менший обсяг заощаджень, а макроекономічна рівновага встановлюється тоді, коли меншому обсягу заощаджень відповідатиме і менша величина інвестицій.

Залежність інвестицій від доходу більш детально була розглянута у працях представників неокейнсіанського напрямку Е. Хансена і Дж. Хікса. Останній у своїй знаменитій статті „Містер Кейнс і класики: спроба інтерпретації” (1937 р.) вводить до кейнсіанської моделі грошові параметри і починає розглядати національний дохід, який за витратами складається із споживання і інвестицій, що залежать від реальної ставки відсотка [34].

Аналітичний апарат нової моделі Дж. Хікса було удосконалено і з успіхом використано Е. Хансеном. Будуючи загальновідому криву IS, Е. Хансен ототожнює інвестиційну функцію з кривою граничної продуктивності капіталу і стверджує, що „інвестиції є також функцією від доходу (Y), оскільки на обсяг інвестицій здійснюють вплив зміни його рівня. У цьому полягає принцип акселератора. Крім того, інвестиції можуть бути у деякій мірі також і функцією від агрегованих активів (A)” [35, с. 109]. Отже, ми маємо:

$$I = I(i, Y, A) \quad (1.2)$$

За природою і походженням Е. Хансен розрізняє два основних види інвестицій: автономні та індуковані (похідні) інвестиції. Автономні – це та частина чистих капіталовкладень, яка здійснюється незалежно від змін національного доходу і пов'язана з технічним прогресом та обумовленими ним технічними “революціями”, зростанням населення, зміною споживацьких уподобань, політикою держави тощо.

Похідні інвестиції – це та частина чистих інвестицій, яка вкладається під безпосереднім впливом національного доходу. Дійсно, разом із зростанням доходу зростають попит і ціни. Останнє, у свою чергу, створює можливості для збільшення прибутку за рахунок розширення пропозиції на ринку благ. Підприємці на перших порах можуть задовольняти зростаючий попит при незмінному обсязі виробництва за рахунок зменшення запасів. Коли ж збільшення попиту починає носити стійкий характер, запаси виснажуються і у підприємців з'являється зацікавленість у збільшенні обсягів виробництва. Якщо виробничі потужності використовуються повністю і з оптимальною

інтенсивністю, то випуск додаткової продукції з найменшими витратами може бути забезпечений тільки за рахунок збільшення виробничих потужностей.

Отже, рушійною силою, першопричиною виробництва, за Е. Хансеном, є технічний прогрес, який потребує нових капіталовкладень (автономних інвестицій). Результатом кожної їх нової порції є розгортання мультиплікаційно-акселераційного процесу. Це означає, що інвестиції породжують доходи, їх сума збільшується із збільшенням “схильності до споживання”.

Зростання доходів створює похідні інвестиції, які додатково збільшують національний дохід. У такий спосіб розгортається кумулятивне, самопідтримуюче піднесення, початковий стимул якому дали автономні інвестиції. „Панують над циклом і управляють ним коливання розмірів інвестицій, але при цьому слід враховувати тяжіння, що виходить із нових технічних удосконалень і від явищ зростання економіки”, – відмічає Е. Хансен [36, с.90-91]. „Нововведення – ось що виводить систему із рівноваги і приводить її до буму капіталовкладень...Діяльність новаторів є рушійною силою, яка породжує новий цикл” [36, с. 106].

Отже, модель Е. Хансена перетворила стаціонарну макроекономічну систему Кейнса на динамічну і показала, що найбільш істотний вплив на обсяги і динаміку інвестицій здійснюють два фактори, а саме: реальна ставка відсотка і зміна обсягу національного доходу, екзогенним чинником якого є технічний прогрес.

Інституціональна течія економічної теорії поєднує економічні, політичні, соціальні підходи і вводить до економічного аналізу методологічні напрацювання інших суспільних наук. Спираючись на статистичні дослідження, американський економіст В. Мітчелл приходять висновку, що інвестиційний бум має кумулятивну природу. Пожвавлення або затухання інвестиційної активності вчений пов'язує з дією екзогенних та ендегенних чинників. Їх вплив В. Мітчелл об'єднує у поняття інвестиційного клімату.

Кожна фаза процесу інвестування, на думку вченого, не залежить від екзогенних чинників, зовнішніх щодо самої економічної системи. Перервний або безперервний науково-технічний прогрес, зростання населення, війни, неврожаї, автономні явища у валютно-кредитній сфері, діяльність держави та інші сторонні імпульси не можуть бути визначальними, але “прилаштовуючись” до інших чинників кумулятивного процесу, примушують економіку реагувати на них. Саме тому, вважає Мітчелл, перед державою постає необхідність впливу і регулювання динаміки інвестицій та циклів. У якості важелів впливу на економіку і, водночас, об'єктів такого впливу виступають економічні інституції (інвестиції, фінанси, грошовий обіг, кредит) і політичні інституції (право, суспільна психологія тощо.) [37].

Інший представник сучасного інституціоналізму Дж. Б'юкенен виходить з припущення, що принцип раціональної економічної поведінки людини можна використати для дослідження будь-якої сфери діяльності, де здійснюється економічний вибір. Досліджуючи процедуру прийняття рішень, він дійшов висновку, що рішення, зокрема в інвестиційній сфері, приймаються не лише під

впливом попиту і пропозиції, а й під впливом цілої низки чинників, одним із яких є зіткнення інтересів суспільства, можновладців, політичних угруповань, суб'єктів господарювання, міжнародного балансу сил тощо. Сукупність цих чинників він називає інвестиційним середовищем [38].

Здійснений нами аналіз поглядів на інвестиційний процес дає можливість зробити три основні висновки. По-перше, розглядаючи сутність і динаміку інвестицій, дослідники виявили їх зв'язок із заощадженнями, а також сформували розуміння механізму трансформації останніх у інвестиції. Як було показано, визначальна роль у погодженні економічних інтересів домогосподарств і інвесторів була віддана більшістю теоретиків ринковому механізму, де визначальна роль відводиться реальній ставці відсотка.

По-друге, у різних концепціях були визначені фактори, від яких залежать інвестиції, а саме відсоток (А. Сміт, Ж. Б. Сей, Т. Мальтус, Дж. С. Мілль, Е. Хансен), очікувана прибутковість інвестицій (Дж. М. Кейнс), граничний продукт капіталу (В. С. Джевонс, О. Бем-Баверк, А. Маршал), гранична ефективність капіталу (Дж. М. Кейнс), дохід (Т. Мальтус, Дж. Хікс, Е. Хансен), нововведення (І. Фішер, Р. Солоу, Дж. Мід, А. Шпітгофф), ризик (І. Фішер, Дж. М. Кейнс), інвестиційне середовище (Дж. Б'юкенен), суб'єктивно-психологічні фактори (В. Мітчелл, Дж. М. Кейнс). І, по-третє, у якості рушійної сили, головного мотиву здійснення інвестицій всіма без виключення напрямами економічної теорії було визнано прагнення підприємців максимізувати прибуток.

Однак, якщо розглянути всі вищенаведені теорії інвестицій дещо під іншим кутом, а саме з огляду на роль у реалізації економічного інтересу до максимізації прибутку інноваційних інвестицій, тобто тих, які є матеріальним втіленням науково-технічного прогресу, то всі вони можуть бути об'єднані в одну єдину групу. При всій несхожості методологічних позицій у дослідженні інвестицій, при всій неоднозначності, а іноді і явній суперечності отриманих результатів, ми можемо виділити головну ознаку методологічного характеру, а саме: для розглянутих нами теорій є характерним представлення науково-технічного прогресу у якості фактора, що викликає відхилення від рівноваги.

Як доводить здійснений нами аналіз, вся класична школа економіки, марксизм і неокласика зосереджені на оптимізації того, що вже існує, розглядають новаторство як засіб вилучення максимальної вигоди із наявних ресурсів і займаються пошуком рівноваги. Встановлення рівноваги пов'язується у неокласичній теорії із досягненням такого стану, коли вся продукція виробляється за найменших витрат. Фірми, здійснюючи виробництво, використовують найбільш вигідні у економічному відношенні технології, конкретний вибір яких визначається цінами на ресурси і їх граничною продуктивністю. Отже, дослідження процесу встановлення рівноваги у неокласиків замикається межами функціонального і факторного аналізу, в якому науково-технічний прогрес постає зовнішнім до економічної системи фактором.

Натомість у марксистських теоріях пошук рівноваги реалізується у дослідженні самих основ відтворювальних процесів, яке здійснюється за

рахунок переважно діалектичного методу, а науково-технічний прогрес розглядається як фактор ендогенного характеру. Так, К. Маркс вбачає матеріальну основу криз у масовому оновленні основного капіталу, а поновлення рівноваги пов'язує із формуванням ціни виробництва шляхом міжгалузевого переміщення капіталу, що вкладається в обладнання. М. Д. Кондратьєв розглядає порушення рівноваги всередині технологічного способу виробництва і вважає оновлення основних капітальних благ, яке відображає рух науково-технічного прогресу, матеріальною основою великих циклів кон'юнктури.

Загально визнаним є факт, що Й. Шумпетер став першим крупним економістом, який виразив протест традиційній економічній науці у поглядах на інновації [39]. У своїй роботі „Теорія економічного розвитку”(1911р.) вчений представив ринкову економіку як систему, здатну до саморозвитку, рушійною силою еволюції якої є підприємець, що здійснює інновації. Завдяки цьому у науці з'явилося положення, зміст якого полягав у тому, що динамічна нерівновага, яку привносить в економічну систему підприємець-новатор, а не рівновага і оптимізація, є нормою для економічного розвитку [40, с.20].

Й. Шумпетер вперше ввів у науковий обіг термін „інновація”, здійснив класифікацію нововведень за кінцевим результатом, виділивши продуктивні, технологічні, сировинні, організаційні і збутові інновації. Інноваціями, на думку вченого, є ті нововведення, практичне використання яких приводить до нової виробничої функції. „Саме такого роду діяльність є головною причиною періодичних підйомів, революціонуючих економічний організм, і періодичних спадів, що виникають внаслідок порушення рівноваги при виробництві нових товарів або застосуванні нових методів, – пише вчений, – робити щось нове завжди важко, і реалізація нововведення відображає самотійну економічну функцію...”[41, с. 57].

У концепції Й. Шумпетера інновація у всіх її видах пов'язується з діяльністю індивідумів, що відрізняються психологічними особливостями і спрямовуються волею до самоствердження, волею до перемоги, необхідністю боротьби і доказу своєї переваги, що формує особливий тип поведінки. Новаторська діяльність підприємця по реалізації інновацій у даній концепції розглядається як основний фактор динамічних змін у економіці, яку вчений пов'язує з періодами хвиль інноваційної активності.

Розвиваючи ідеї М. Кондратьєва, хоча і не поділяючи принципів діалектики, Й. Шумпетер висунув гіпотезу про те, що імпульс для масштабного оновлення структури виробництва надають одиничні нововведення (пучок нових технологій) на окремих підприємствах, що зумовлює зростання на них прибутку. У середині економічного циклу цей первісний пучок нововведень генерує наступні технологічні зміни, що обертається масовим розповсюдженням нових технологій. Це пояснюється взаємною обумовленістю технологічних нововведень, коли використання однієї технології об'єктивно вимагає застосування наступної, та, у свою чергу, продукує іншу і т.д. Ефективність такого лавиноподібного процесу, на думку Й. Шумпетера, вичерпується в кінці циклу і поштовх до наступного оновлення структури

економіки надає нововведення іншого підприємця-новатора. „Конструктивне руйнування” виникає в силу того, що кожна успішна інновація „вбиває” попередню. Новатори отримують ренту тільки до тих пір, доки не виникає наступна інновація.

Якщо у ранніх роботах вченого домінує думка про те, що заслуга розвитку технічного прогресу належить індивідуальному підприємцю-новатору [41], то пізніше Й. Шумпетер висунув положення, що тільки крупна корпорація з її професійним менеджментом і прагненням до монополії краще пристосована до науково-технічного прогресу [42].

Таким чином, можна зробити висновок про те, що Й. Шумпетер вперше показав основні чинники мотиваційного механізму прийняття інноваційних рішень, звівши їх до психології підприємця-новатора і його прагнення отримувати монопольні надприбутки.

Наше подальше дослідження розвитку напряду, заснованого Й. Шумпетером, показало, що інноваційні теорії починають пов'язуватися з економічним зростанням. Якщо у раніше нами згадуваних неокласичних моделях науково-технічний прогрес виступав зовнішнім фактором, то у нових теоріях, які по суті формалізують ідею Й. Шумпетера про „конструктивне руйнування”, він постає ендегенною силою [43].

Так, П. Ромер вважає технологію центральною частиною економічної системи і такою, що розвивається прямо пропорційно капіталовкладенням. „Інвестиції додають цінності технологіям, а технології – інвестиціям, і це замкнене коло тільки сприяє економічному зростанню. Для того, щоб інституціонально забезпечити зацікавленість у інвестуванні нових технологій, необхідно надавати монопольні права на створювані технології і їх використання”, – вважає П. Ромер [44].

П. Агіон, Р. Хойт постують, що інновації виникають як пуассоновський процес: кожна наступна інновація робить попередню сукупність проміжних благ застарілою. Успішні новатори ліцензують свої інновації, передаючи їх виробникам засобів виробництва, які в свою чергу конкурують один з одним у області їх продажу виробникам предметів споживання. Таким чином, темп зростання у даній моделі виступає як ендегенний. При цьому, як показує рішення моделі, він залежить від параметрів науково-дослідницького сектора, зростаючи завдяки інноваціям і поєднуючись з ефектом кожної інновації [45, с.240-241].

У відповідності з моделями економічного зростання з ендегенним економічним прогресом нобелівський лауреат С. Кузнець переконує, що джерелом сучасного економічного зростання є науково-технічний прогрес. “Масове застосування технологічних нововведень, яке складає суть сучасного економічного зростання, тісно пов'язане з прогресом науки, який, у свою чергу, створює основу подальшого технологічного прогресу... Застосування нововведень не тільки дає додаткові економічні ресурси для фундаментальних і прикладних досліджень з довгим строком розробки і значними витратами капіталу, але, що потребує особливої уваги, дозволяє створити нові ефективні

засоби для досліджень і дає додаткову інформацію про зміни у природних процесах, що відбуваються під впливом змін у виробництві” [46, с. 110].

У концепції відомого економіста інституціонального напрямку Г. Менша “Технологічний пат” також підтримується теза Й. Шумпетера про революційну руйнівність економічних криз і про те, що наступна за ними депресія є найбільше сприятливим періодом для появи технологічних інновацій [47]. Г. Менш і його прихильники вважають, що депресії підсилюють потребу в інноваціях для виходу із кризи. Якщо у періоди підйому економіки нові ідеї можуть почекати, оскільки їхнє впровадження сприяє дестабілізації стійкої економіки, то у періоди спаду чи депресії інновації повинні відігравати роль засобу, який сприяє виходу із кризи.

З підприємництвом пов’язує інновації і відомий сучасний дослідник інноваційної сфери П. Друкер. Він вважає інновації і підприємництво взаємопов’язаними процесами, які потребують організації і перетворення у систематичну діяльність, яка приводить до суспільних змін як джерела соціальних і економічних перетворень [48, с.38].

Отже, у вищенаведених теоретичних концепціях постулюється теза про персоніфікацію інновацій у підприємстві, функція якого полягає, головним чином, у революціонуванні і реформуванні виробництва шляхом використання винаходів або нових можливостей для випуску нових товарів.

Таким чином, ми можемо виділити у теорії інновацій два напрями. Перший розглядає інновацію у якості скоріше економічного або соціального явища, ніж технічного. Метою інноваційного рішення вважається підвищення віддачі від вкладених у виробництво ресурсів. Другий напрям розглядає підприємництво у його орієнтації не на ресурси, а на можливості і виділяє інновації у якості фактора здійснення підприємницької діяльності, що надає динамічний характер економіці.

Перший напрям досліджень, який можна означити як теорію ресурсорієнтованого типу підприємництва, не може дати пояснення закономірностям розповсюдження НТП в умовах, коли максимальна віддача від наявних ресурсів вже досягнена. Тому теорії даного напрямку є мало продуктивним при їх використанні у розробці напрямків активізації інноваційно-інвестиційної діяльності, яка є безпосереднім предметом даного дисертаційного дослідження. Дійсно, у межах класичної, неокласичної, марксистської та кейнсіанської теорій розглядається алокаційна ефективність ресурсів і науково-технічний прогрес слугує фактором досягнення мети максимізації прибутку.

Натомість ми пропонуємо використовувати у дослідженнях інший методологічний підхід, теоретичні основи якого було закладено Й. Шумпетером і його послідовниками. За такого підходу НТП розглядається переважно не як фактор підвищення ефективності вкладених ресурсів, а як процес, що свідомо генерується діями підприємців і уряду. Кожен із названих суб’єктів має свої мотиви до здійснення інновацій. Тому, на наше глибоке переконання, дослідження інноваційно-інвестиційних процесів повинно будуватися на пізнанні мотиваційного механізму здійснення інвестицій,

частина яких знову таки під впливом певних мотивів перетворюється у інновації.

Дійсно, інвестиційний процес розпочинається на мікрорівні економіки і починає реалізовуватися вже тоді, коли домогосподарства приймають рішення щодо розмірів поточного споживання і заощаджень. У подальшому все залежить від поведінки підприємницького сектора і його націленості на здійснення реальних інвестицій, спрямованих на інновації. Саме тому обґрунтування ефективної економічної політики у національній економіці потребує дослідження комплексу взаємопов'язаних факторів, що здійснюють вплив на реалізацію інтересів тих суб'єктів, у розпорядженні яких знаходяться інвестиційні ресурси і які забезпечують вплив на механізм використання цих ресурсів.

Отже, проводячи комплексне дослідження інноваційно-інвестиційної діяльності, ми будемо пізнавати мотиваційний механізм здійснення інвестицій інноваційного спрямування, розглядаючи при цьому інвестиції і інновації як взаємопов'язані і взаємозалежні категорії.

1.2. Сутність та характер інноваційно-інвестиційної діяльності

Техніко-економічні зміни здійснюють вагомий вплив на стан національної економіки, сприяють зростанню добробуту і якості життя, підвищують інтелектуалізацію праці і рівень освіти та культури. Визнання всіх переваг інноваційного розвитку, однак, не означає однотайності науковців щодо розуміння сутності, характеру та конкретних механізмів здійснення діяльності, яка націлена на інвестування у інноваційному напрямку і яка, у кінцевому рахунку, направляє економічну систему рухатись по траєкторії інноваційного оновлення.

Так, у ряді найбільш розповсюджених українських монографічних та навчальних видань ми зустрічаємо досить різні визначення категорії інноваційної діяльності. „Інноваційна діяльність – це комплекс практичних дій, спрямованих на використання науково-технічних результатів для отримання нових або поліпшення існуючих виробів, технологій, методів управління”, – пише фундатор вітчизняного інвестознавства Федоренко В. Г., підкреслюючи зв'язок інновації з науково-технічною новизною [4, с.279].

Використання результату інтелектуальної праці вважається сутністю інноваційної діяльності і у відомого науковця Денисенко М. П., який визначає останню як „діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг” [49, с.59]. На аналогічній позиції стоять і автори найбільш популярного навчального посібника з інноваційної діяльності Цигилик І.І., Кропельницька С.О., Мозіль О.І. і Ткачук І. Г., стверджуючи, що інноваційна діяльність – „це використання в тій чи іншій сфері суспільної діяльності результатів інтелектуальної праці, технологічних розробок, спрямованих на удосконалення соціально-економічної діяльності” [50, с.20]. Причому мета інноваційної діяльності, за думкою авторів, впливає

із „розвитку соціально-економічної формації в цілому, яка полягає в тому, щоб забезпечити вищий життєвий рівень народу” [50, с. 49].

Натомість у визначенні Микитюка П. П. інноваційна діяльність зводиться до створення умов, за яких би використовувався інноваційний потенціал у виробництві нових засобів задоволення потреб [51, с.358].

Навіть ці чотири наведені визначення свідчать про відсутність єдності у поглядах вчених. Якщо всі вони виявляють майже єдину позицію щодо трактування сутності інноваційної діяльності як дій по використанню наукових результатів, то відносно сфери прикладання та кінцевої мети такої діяльності виявляються певні розбіжності.

Аналогічним чином у плані розбіжності трактувань виглядає і загальновживана термінологія інноваційної сфери у зарубіжній теорії. На відміну від позиції вітчизняних вчених, у російських виданнях інноваційна діяльність розглядається дещо ширше: вона охоплює не тільки використання, а й сам процес отримання інновації. „Інноваційна діяльність, – це системний вид діяльності, націлений на створення і реалізацію у суспільну практику інновацій”, – знаходимо у відомого російського дослідника інновацій Янковського К. П. [52, с.7] і інших провідних науковців Росії [53; 54].

Однак, основна довідкова російська література з інновацій дає трактування інноваційної діяльності як виду діяльності, пов’язаного виключно „із трансформацією ідей (зазвичай результатів наукових досліджень і розробок або науково-технічних досягнень) у новий або удосконалений продукт” [55, с.17].

Для теоретичних напрацювань західних економістів є характерним представлення інноваційної діяльності як дій, пов’язаних із процесом змін. Показовим у цьому відношенні є визначення інноваційної діяльності, яке ввів до наукового вжитку класик інноваційного підприємництва П. Друкер. За його думкою „інноваційна діяльність – це особливий інструмент, який дозволяє підприємцю використовувати зміни і перетворювати їх у нові можливості для бізнесу або створення нової послуги” [48, с.38].

Виявляються також певні розбіжності у трактуванні відповідної категорії економістами і тим змістом, який було вкладено у дані поняття при формуванні законодавчої бази регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності. Наведені нами дефініції інноваційної діяльності свідчать, що переважна більшість вітчизняних теоретиків визначає її у якості дій, спрямованих на використання і комерціалізацію науково-технічних результатів. У той же час законодавство України визначає інноваційну діяльність як „одну із форм інвестиційної діяльності, що здійснюється з метою впровадження НТП у виробництво і соціальну сферу” [56]. Якщо у визначеннях теоретиків акцентується увага на цілеспрямованості діяльності на виробничий і комерційний ефект, то у законодавчих документах головним постає сам факт впровадження, тобто тільки здійснення відповідних дій.

Причому на рівні законодавчих актів різних країн світу досить по різному виглядає і включеність певних сфер у структуру діяльності, яка визначається як інноваційна. Так, законодавство Росії визначає останню як „вид діяльності по

відтворенню пошукових, фундаментальних і прикладних досліджень, проектних і дослідно-конструкторських робіт, маркетингових дій з метою залучення їх результатів у громадянсько-правовий обіг для реалізації у вигляді інноваційного продукту [57, с.12].

На відміну від понять інноваційної діяльності, викладених у законодавчих актах України та Росії, у діючому міжнародному методологічному документі „Керівництво Осло”, який розроблено Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) сумісно з Євростатом і який містить рекомендації по статистиці інновацій, що визнані у якості міжнародних статистичних стандартів, даний термін визначається як „діяльність, що охоплює всі ті наукові, технологічні, організаційні, фінансові і комерційні заходи, включаючи інвестиції у нові знання, які фактично або за задумом ведуть до появи технологічно нових або удосконалених продуктів чи процесів” [58, с.21].

Отже, безперечним є факт відсутності у сучасній науці категоріального оформлення як самого поняття інноваційна діяльність, так і основних категорій інноваційно-інвестиційної сфери. Тому виникає об’єктивна необхідність уточнення сутності інноваційної діяльності з урахуванням сучасних реалій її здійснення, а також у чіткому розмежуванні пов’язаних із даною сферою понять.

Центральною категорією інноваційної сфери є поняття „інновація”. Зазвичай його вважають українським аналогом англійського „innovation”, буквальний переклад якого означає нововведення, новий порядок, новаторство, нове явище [59, с.834]. Якщо зосередитися на аналізі тільки існуючих на сьогодні визначень категорії „інновація” у економічній сфері, то перед нами постає велике розмаїття тлумачень їхньої сутності.

Для зручності проведення аналізу ми пропонуємо зведену таблицю варіантів визначення інновацій, яку побудовано на основі робіт В. Г. Мединського, О. В. Волкова, М. П. Денисенко, А. П. Гречана, О. О. Завгородньої та наших напрацювань [60-62]. Як свідчить здійснене нами групування тих визначень, які дають інноваціям представники найбільш визнаних в сучасній економічній науці інноваційних концепцій, зустрічається їх тлумачення і як результату інноваційної діяльності [48; 52; 55; 63-65], і як процесу використання наукових досягнень [60; 66-70], і як об’єкта, впровадженого у виробництво [62; 71-74], і як цільових змін [41; 75-77], і як сукупності заходів, що приводять до появи на ринку нових продуктів [48] та навіть як форми вирішення суспільних суперечностей [65; 70].

Також не дає повного визначення інновації і законодавча база, де у Законі „Про інноваційну діяльність” інновації трактуються одночасно, і як новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентноздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технологічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [56, с.114], і як „процес вкладення коштів в економіку, що забезпечує

модернізацію техніки і технологій; нова техніка, технологія, що є результатом досягнень науково-технічного прогресу” [56, с.116].

Таблиця 1.1

Визначення інновацій

Визначення інновації			
Результат діяльності	Процес використання нововведення	Об’єкт впроваджений у практичну діяльність	Процес змін
Результат наукової праці спрямований для реалізації у суспільному виробництві (І.Молчанов)	Процес створення, поширення і використання нового практичного засобу для кращого задоволення потреб (В.М. Лапін)	Впровадження у практику і використання ідеї (Хартман)	Нова комбінація факторів, виробнича функція, що вносить якісні зміни до продукту (Й.Шумпетер)
Кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав втілення у вигляді нового або удосконаленого продукту (Л. Гохберг)	Процес, що призводить до створення кращих за своїми властивостями виробів та технологій (Б. Санто)	Об’єкт, впроваджений у виробництво в результаті проведення наукового дослідження або відкриття (Э.Уткін)	Якісні зміни у виробництві, які можуть належати як до техніки і технології, так і до форм організації виробництва і управління (Ю.Яковець)
Сукупність технічних, виробничих заходів, що призводить до появи на ринку нових процесів та устаткування (Ф. Ніксон)	Процес, у якому інтелектуальний товар-винахід, інформація, „ноу-хау” або ідея набувають економічного змісту (Т.Брайан)	Наукові відкриття або винаходи, що мають практичне застосування і задовольняють соціальні, економічні й політичні вимоги, дають ефект у відповідних галузях (Л.Канторович)	Нова виробнича функція, зміна технології виробництва, що має історичне значення і є необхідною (Ю.Бажал)
Все, що збільшує потенціал віддачі від вже існуючих ресурсів (П.Друкер)	Суспільний, технічний, економічний процес, що призводить до створення кращих за своїми властивостями товарів і технологій шляхом практичного використання нововведень (В.Мединський)	Нововведення, використання якого приводить до якісних змін у виробництві (М.Крупка)	Зміна рутини, тобто всіх нормальних і передбачуваних зразків поведінки фірм (Р.Нельсон, С.Уінтер)
Кінцевий результат прикладного характеру, складний процес, що забезпечує певний соціально-економічний ефект (С.Глязев)	Нові способи і методи роботи; розподіл ресурсів і фондів в організаціях; процес впровадження нових продуктів, послуг і виробничих процесів (І.Піннінго)	Використання нових для підприємства ідей шляхом їх втілення у товарах, процесах або послугах (Н. Чухрай)	
Результат творчої діяльності, направлений на розробку, створення і розповсюдження нових видів виробів, технологій, організаційних (Р.Янковський)	Процес, у якому винахід або ідея набуває економічного змісту (Б.Твісс)		

Отже, як ми переконалися, існують досить різні модифікації визначень інновації, які відображають різні підходи до розуміння їхньої сутності. Особливістю поняття „інновація” є те, що його як термін використовують у всіх без винятку галузях економіки і в повсякденному житті, тому більшість її визначень залежить від методів конкретної науки, мети дослідження або просто від наших уявлень.

Щоб подолати термінологічні розбіжності, звернемося до визначення інновації Й. Шумпетером, який вперше використав даний термін у теоретичних дослідженнях. У 1911 році при написанні роботи „Теорія економічного

розвитку” вчений запропонував концепцію якісних змін у продуктах, які виникали внаслідок здійснення нових комбінацій факторів виробництва. Звідси Й. Шумпетер визначав „нову комбінацію” як виробничу функцію, що вносила якісні зміни до продукту з урахуванням всієї сукупності модифікації факторів виробництва. Серед таких нових комбінацій вчений виділив:

1. Випуск нового продукту, або ж відомого продукту нової якості.
2. Впровадження нового, досі невідомого в конкретній галузі методу виробництва.
3. Проникнення на новий ринок збуту – відомий чи невідомий.
4. Отримання нових джерел сировини чи напівфабрикатів.
5. Організаційна перебудова, зокрема створення монополії чи її ліквідація [41, с.159].

У подальших працях Й. Шумпетера, головною з яких вважається робота „Кон’юнктурні цикли” (1939 р.), термін „нова комбінація” було замінено терміном „інновація”, який і став науковою категорією.

Отже, за теорією Й. Шумпетера, інновація буквально означає впровадження нових комбінацій факторів виробництва, тобто є діяльністю, процесом змін, оскільки включає в себе процедури та засоби, за допомогою яких інновація реалізується у новому продукті чи методі виробництва. Такою діяльністю, як вона представлена у Й. Шумпетера, є дії по випуску і впровадженню продуктів і технологій, а також заходи по просуванню інноваційного продукту на ринок і створенню елементів інноваційної інфраструктури (певних організацій, посередництвом яких відбувається впровадження інновацій). Як свідчить перелік нових комбінацій, у поняття інновації Й. Шумпетер вкладав досить широкий зміст.

У подальшому серед дослідників інновація стала більшою мірою пов’язуватися із науковим винаходом, який є результатом цілеспрямованої діяльності у науковій сфері. „Не наукові відкриття, а винаходи, що їх реалізують, є вихідним пунктом, першоджерелом технологічних інновацій, отримують правовий захист у вигляді патентів, економічно реалізуються у формі інтелектуальної квазіренти; поле наукових відкриттів значно ширше, ніж можливості і напрямки їх технологічного застосування; за багатьма відкриттями безпосередньо не слідують винаходи і інновації, у всякому разі шлях до них виявляється надто довгим і тернистим”, – стверджує видатний російський дослідник інноваційної сфери Ю. Яковець [75, с.97].

Ми поділяємо позицію вченого і його послідовників щодо розгляду інновації у якості феномену, що не є тотожним науковому відкриттю. Дійсно, наукове відкриття є результатом специфічної діяльності, яка реалізується у сфері фундаментальної науки, де відбувається пізнання законів побудови і розвитку природи та суспільства, а також способів практичного використання відкритих законів. Результатом діяльності науковців є нове об’єктивне знання, а винаходи лише пропонують новий спосіб реалізації наукових знань у виробництві.

Наприклад, постановка наукових проблем і їх вирішення у межах фундаментальних досліджень теоретичної фізики сформували нове знання у вигляді відкриття законів електромагнітного поля і виникнення електромагнітних хвиль, поділу атомних ядер при переході електронів із одного енергетичного рівня на інший. Однак не дані фізичні закони, а створення радіоелектронної апаратури, атомних електростанцій і лазерних установок революціонізували техніку і технологію виробництва. Теоретичні досягнення фундаментальної науки тільки заклали концептуальну основу для майбутніх інженерно-технічних досліджень і розробок, посередництвом яких накопичене знання і було використано для підвищення ефективності виробничої діяльності.

Однак, ми дозволимо собі виявити певну незгоду із настільки вузьким розумінням інновації, яке зводиться тільки до її визначення у якості наукового винаходу. Останній є „принципово новим рішенням, що дозволяє значно підвищити технічний рівень і якість продукції, удосконалити технологію, підвищити ефективність і покращити умови праці” [77, с.125]. Отже, сфера інновацій за такого підходу обмежується лише науково-технічними і технологічними питаннями.

На нашу думку, таке представлення інновацій засноване не на економічному, а технократичному стилі мислення, що відразу виводить за межі досліджень ті нові ідеї, які не містять явних ознак науково-технічної новизни. Реалії сучасного розвитку свідчать про існування інновацій, які здатні суттєво впливати на існуючі структури виробництва і споживання, не маючи у момент своєї появи на ринку науково-технічної новизни. Прикладом таких інновацій є кредитні картки, інститут страхування, інноваційні методи в освіті тощо. Сюди можна віднести і ноу-хау, які є сукупністю не тільки технічних, але і виробничих, управлінських, комерційних та фінансово-економічних знань, а також досвіду їх застосування, що не пройшли через інститут патентування [78, с.219].

Отже, вихідним у визначенні інновацій має бути не науково-технічна новизна, яка є скоріше характеристикою винаходів, а новизна ринкового характеру. Справа в тому, що ступінь оригінальності науково-технічної ідеї не цікавить споживача, його скоріше приваблює корисний ефект. Тому науково-технічний аспект перетворюється на економічний фактор тільки тоді, коли інновація втілюється у новий продукт, що має ринковий попит. Ринкова новизна передбачає визнання споживачем корисних властивостей нового блага і його переваг над альтернативними. А якщо інновація представляє техніко-технологічний процес, то її можна визнати успішною тоді, коли вона дозволяє отримати економічний ефект, наприклад, за рахунок зниження витрат і зростання якості продукції. Отже, ми вважаємо, що у якості інновації правомірним є розгляд нововведення, під яким слід розуміти нове явище соціально – економічного або технічного характеру.

Якщо ми звернемося до загальнофілософських визначень діяльності, то у найбільш загальному вигляді вона розглядається як „складно організована система різних актів перетворення об’єктів, коли продукти однієї діяльності переходять у іншу і стають її компонентами” [79]. Застосовуючи дане

визначення до сфери нашого дослідження, ми будемо використовувати у якості вихідного елемента інноваційної діяльності нове явище, яке є результатом розумової, інтелектуальної діяльності, в ході якої відбулося перетворення знання на образ, зразок нового блага, що характеризується науково-технічною і (або) ринковою новизною.

Це нове явище є, по суті, об'єктом інноваційної діяльності, оскільки у подальшому саме воно буде підлягати різного роду перетворенням. Отже, нове явище соціально - економічного або технічного характеру стає вихідною основою для інновацій, але для того, щоб останні реально здійснилися, необхідна відповідна мотивація.

Мотивація – це процес безперервного вибору і прийняття рішень на основі поведінкових альтернатив [80, с.250]. Сучасна наука використовує розширене розуміння терміну „мотивація”, трактуючи його як загальну детермінацію поведінки взагалі і як таку, що включає в себе всі види спонукань: мотив, потребу, інтерес, стимул, ціль [81, с.18]. Отже, мотивація пояснює цілеспрямованість дій, організованість і стійкість діяльності, спрямованої на досягнення певної мети.

Згідно теоретичних напрацювань у сфері психології і соціології, в альтернативних ситуаціях, тобто там, де індивід має можливість вибору із різних варіантів поведінки, саме мотив орієнтує, направляє поведінку по відповідному руслу і символізує собою певну суб'єктивну значимість даної поведінки для індивіда, виявляє її сенс. Причому любі функціональні дії індивіда мають бути ним осмислені. Саме тому функціональна діяльність індивіда завжди пов'язана з його інтересом, постановкою орієнтаційно-дослідницьких завдань і бажань, прагненням їх виконати.

Зауважимо, що інтерес є особливим мотиваційним станом індивіда, який, як правило, прямо не пов'язаний із якою-небудь актуальною на даний момент потребою. Інтерес як мотиваційний фактор виникає тільки тоді, коли в ході виконання дій, націлених на досягнення певної мети, суб'єкт відчуває зіткнення з перешкодою, яку необхідно подолати, щоб рухатися далі.

Виходячи із вищевикладеного, з'ясуємо мотивацію індивідів до здійснення інновацій. Як відомо, вихідним пунктом економічної діяльності людини є прагнення до задоволення якомога більшої кількості потреб. Однак, потреби зростають випереджаючими темпами у порівнянні з можливостями їх задоволення. Ресурсні обмеження і є тією перешкодою, яка не дозволяє задовольняти всі потреби людини. Тому необхідно напружувати інтелект, щоб винайти нові способи їх задоволення. Тільки у разі неможливості досягнення поставленої мети альтернативним шляхом нововведення починає використовуватися індивідом для підвищення ефективності виробничої діяльності і виступає фактором максимізації доходу. Саме за таких умов і виникає необхідність у нових видах діяльності, які забезпечують впровадження нововведень, результатом яких і є новий продукт, технологія або їх модифікація.

Освоюючи нові або удосконалені продукти, втілюючи у виробництво нові або модифіковані технології, застосовуючи нові форми організації праці і

управління в системі підприємницької діяльності індивід на деякий час долає ресурсні обмеження. Отже, на нашу думку, інновацією слід вважати тільки кінцевий результат відповідних дій, а саме нововведення, яке вже отримало реалізацію у новому або удосконаленому продукті, новій або модифікованій технології, новій формі організації праці і управління. Іншими словами, інновація – це впроваджене у практичну діяльність нововведення. Дане визначення збігається зі поглядом видатного українського вченого А. Сухорукова, який стверджує, що інновація – це кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав реалізацію у вигляді нового або вдосконаленого продукту, реалізованого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності [82, с.186].

Ті ж види дій, завдяки яким відбулося безпосереднє впровадження нововведення, слід вважати інноваційною діяльністю. Однак, тут необхідно ще раз наголосити, що ніяка діяльність не відбувається без збуджуючого мотиву. Суб'єктами, які перетворюють нововведення на інновацію є підприємницькі структури і держава. Причому здійснюють певні дії дані суб'єкти у інноваційній сфері у відповідності з поставленими цілями.

Щодо останніх, то в економічній літературі ведуться численні дискусії з приводу того, що є безпосередньою метою здійснення інновацій. Аналіз робіт тільки вітчизняних дослідників дав можливість виділити ряд цільових установок, спрямованих на досягнення за допомогою інновацій: економічного [83-85], науково-технічного [83], екологічного та етнічно-культурного [51; 81; 85], соціального [83; 85; 87], ресурсного [84; 88], податкового [89], фінансового [50], соціально-політичного ефектів[85]. Тому виникає необхідність більш детального дослідження даної проблеми.

Якщо розглядати цілеспрямованість суб'єктів інноваційної діяльності, то держава в економічній науці розглядається як інституціональна одиниця, для якої при застосуванні різних рівнів аналізу виокремлюють ряд функціональних завдань. Застосовуючи мікроекономічний підхід ми можемо звести її діяльність до максимізації ступеня задоволення групових потреб при наявних ресурсах. Дослідивши діяльність держави у інноваційній сфері, ми прийшли до висновку, що вона, як виразник загальнонаціональних інтересів, реалізує прагнення до максимізації суспільного добробуту. Тому серед цільових спрямувань держави домінуючими будуть соціально-економічні цілі: підвищення рівня життя населення за рахунок досягнення стабільних темпів економічного зростання на основі інноваційних факторів.

Щодо економічного інтересу підприємництва, то його зазвичай пов'язують із прагненням максимізувати прибуток. В умовах насиченості ринку різноманітними товарами і послугами, вичерпання джерел традиційних ресурсів, розгортання жорсткої конкурентної боротьби досить часто тільки освоєння і випуск нових технологій та продуктів стає вирішальним фактором зростання ефективності виробництва, і, тим самим, його прибутковості.

Однак, поряд із комерційними цілями дедалі частіше серед дослідників стали називатися і інші мотиви здійснення інвестицій та інновацій: прагнення

до успіху, розширення сфери впливу, створення можливостей для самореалізації, творення і розвитку творчих потенцій підприємця тощо [90-93]. Останнім часом у зв'язку з необхідністю дослідження нової ролі корпоративних структур з'явилась велика кількість робіт, автори яких наголошують навіть на появі нового феномену корпорації, діяльність якої „в першу чергу відповідає внутрішнім прагненням і ідеалам творців і виходить за межі економічної цілеспрямованості. Превалює, як правило, їх прагнення реалізувати свій творчий потенціал, накоплений раніше, – розробити і організувати виробництво принципово нової послуги, продукції, інформації або знання. По мірі розвитку компанії цей досить сильний мотив доповнюється бажанням самореалізації у якості соціальної структури” [94, с.383-384].

Зауважимо, що така постановка питання не є новою. Протягом останньої чверті XX ст. у межах концепції держави добробуту сформувалася так звана теорія соціальної відповідальності бізнесу, яку представляють такі видатні американські вчені як Ф. Берлі, Г. Мінз, Г. Боуен, К. Уолтон, К. Девіс та інші [95-98].

У межах цієї теорії та дискусій навколо її основного постулату про обмеженість прагнення бізнесу до зростання прибутковості реаліями виключно індустріальної епохи, було доведено існування в умовах постіндустріального суспільства категорій як економічного, так і соціального прибутку. Останній зводиться до отримання бізнесом соціальних дивідендів за рахунок соціальної (у тому числі і інноваційної діяльності) на користь суспільства та благодійництва.

Отже, із вищевикладеного слідує, що досягнення комерційного успіху не можна вважати в сучасних умовах єдиною ціллю підприємництва. Однак, на нашу думку, її слід вважати домінуючою серед інших цільових установок бізнесу, які виходять за межі виключно економічних завдань. Якщо більш детально проаналізувати діяльність підприємницьких структур, то стає очевидним, що не розраховуючи на дохід підприємець ніколи не буде братися до справи, тим більше такої ризикової і витратної, як новаторство. Всі інші мотиви можуть також мати місце в діяльності, однак будуть існувати у якості супутніх або другорядних.

Дійсно, новаторство і творчий пошук обов'язково реалізуються у створенні більш конкурентноздатної продукції; виробництво суспільних благ приводить до зростання рівня лояльності клієнтів і споживачів; зростання якості робочої сили за рахунок інвестицій у освіту, зайнятість, підготовку кадрів і медичне обслуговування – до більш високої віддачі від її використання; захист навколишнього середовища і збереження природних ресурсів – до підтримання основи для відтворення одного із основних факторів виробництва тощо.

Таким чином, все вищевикладене сприяє зростанню престижу і легітимності бізнесу в суспільній свідомості, що не може не відобразитися на стабільності і ефективності його основної діяльності. Тому у кінцевому рахунку участь бізнесу у благодійній і соціальній сфері дає додаткові можливості максимізації прибутку і окупності „соціальних інвестицій”. Виходячи з цього, у

визначенні інноваційної діяльності необхідним є акцентування на її націленості на досягнення соціально-економічних цілей.

Ще однією проблемою методологічного характеру при визначенні інноваційної діяльності є вирішення питання щодо сфер, в яких вона безпосередньо відбувається. У ході здійсненого нами аналізу існуючих напрацювань було встановлено: по-перше, відсутність одностайності авторів щодо того, які види діяльності за сферами здійснення відносяться до інноваційної; по-друге, невизначеність як самої категорії „інноваційний процес”, так і її співвідношення із поняттям „інноваційна діяльність”.

Так, переважна більшість авторів, по суті, ототожнює інноваційний процес із інноваційною діяльністю [4; 49-51]. Серед тих дослідників, хто розмежовує дане поняття, існують розбіжності з приводу того, на якому саме етапі інноваційного процесу розпочинається і на якому завершується інноваційна діяльність. Наприклад, у ряді робіт її початок співвідноситься із етапом дослідно-конструкторських робіт, у інших дослідженнях – із етапами фундаментальних досліджень [48; 66]. У той же час існує чимало напрацювань, у яких доводиться неправомірність включення будь-яких етапів розвитку наукової сфери до інноваційної [50; 99]. З іншого боку, ведуться багато чисельні дискусії з приводу того, чи закінчується інноваційна діяльність виробничою сферою, чи продовжується до стадій збуту і споживання [48; 52].

Розглядаючи сутність інноваційного процесу, і знову таки звертаючись до філософії, ми знаходимо загальне визначення категорії процес як „закономірної, послідовної зміни явища, його переходу у інше явище, що тотожне розвитку” [100, с.393]. Використовуючи при визначенні інноваційної діяльності у якості вихідного пункту нововведення, ми з’ясували, що даний об’єкт посередництвом комплексу певних дій перетворюється на інший об’єкт, а саме на новий або удосконалений продукт, нову або модифіковану технологію, нову форму організації і управління. Отже, між двома якісно різними об’єктами (нововведенням і інновацією) знаходиться система дій по перетворенню одного на інше. Причому такі зміни об’єктів відбуваються закономірно і послідовно.

Отже, говорячи про інноваційний процес неправомірно зводити дане поняття тільки до інноваційної діяльності, яка, по суті, є лише складовою певних стадій, внаслідок яких інновація дозріває від народження ідеї до конкретної продукції, технології чи нової форми організації та управління і розповсюджується в господарський практиці та суспільній діяльності.

Ми вважаємо, що доцільним буде виявити певну згоду з визначенням інноваційного процесу академіком Федоренко В. Г., який визначає його як „більш об’ємне поняття, яке означає сукупність етапів, стадій і дій, пов’язаних з ініціюванням, розробкою та виготовленням продукції, технологій, що мають нові властивості, які більш ефективно задовольняють існуючі потреби та такі, що з’являються чи можуть з’явитися” [4, с.279].

Таким чином, інноваційний процес можна представити як процес нагромадження та практичної реалізації нових наукових і технічних знань, як цілісну циклічну систему, що охоплює фундаментальні теоретичні

дослідження, прикладні науково-дослідні роботи; дослідно-конструкторські розробки; маркетинг, виробництво і стадію збуту.

З іншого боку, інноваційний процес можна представити і у якості часових етапів життєвого циклу інновації від виникнення нововведення до його розробки і розповсюдження. Так, наукове узагальнення результатів емпіричних досліджень закономірностей розповсюдження (дифузії) інновацій [76; 100] показало, що класична закономірність розповсюдження нововведення в економіці любого типу виражається S-подібною кривою, яка характеризує три етапи у життєвому циклі технології: перший – інкубаційний період, для якого характерна повільна дифузія, другий – період прискореної дифузії і, нарешті, третій – нове уповільнення розповсюдження після досягнення точки насичення, а потім і витіснення даної технології інноваціями нового покоління. Для S-подібної кривої характерні три точки перегину: перша – визначає перехід від інкубаційного періоду до періоду прискореного розповсюдження нововведень, друга – пік на стадії прискореного розповсюдження нових технологій, після чого інтенсивність дифузії дещо спадає, третя – точка насичення економіки даною технологією (див. рис. 1.1). Якщо розглядати інноваційний процес під даним кутом зору, то стає очевидним, що інноваційна діяльність розпочинається на етапі дослідно-конструкторських робіт і співвідноситься із стадією інкубаційного періоду у життєвому циклі нововведення.

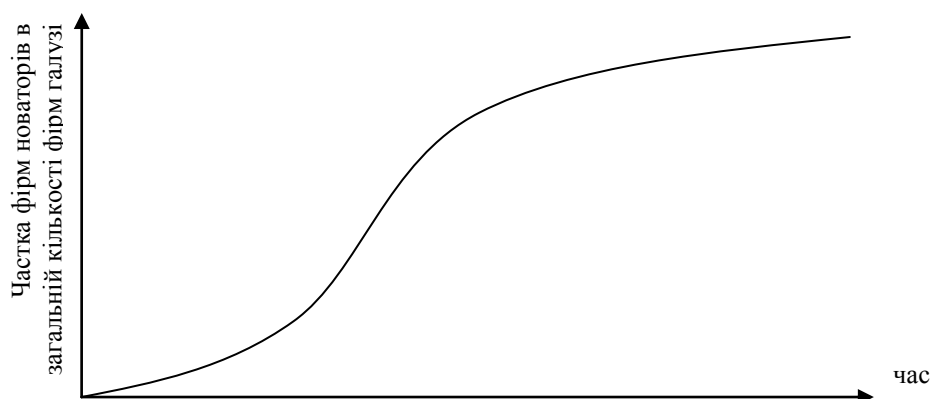


Рис.1.1 Функція процесу дифузії інновацій

Етап фундаментальних досліджень неправомірно включати до інноваційної діяльності оскільки інновація націлена на практичний комерційний ефект. Сама ідея, яка дає їй поштовх, має меркантильний зміст: вона вже не є результатом чистої науки, яку отримано науковцем у вільному, необмеженому творчому пошуку. Тільки у практичній націленості інноваційної ідеї полягає її користь для підприємницького сектора. Фундаментальна наука виступає як область отримання і генерації знань, які у подальшому можуть бути використаними у інноваційній сфері. Саме тому діяльність, яка націлена на комерційну реалізацію нових результатів у вигляді розробок нового виду продукту, технології, нової форми організації і управління, може вважатися інноваційною.

Щодо стадій, на яких завершується інноваційна діяльність, то на нашу думку вона не повинна обмежуватися етапом виробництва так як по мірі розповсюдження нововведення удосконалюється, робиться більш ефективним, отримує нові властивості, що відкриває нові сфери його застосування, ринки, споживачів. В силу цього інноваційна діяльність охоплює етапи виробництва, маркетингу і збуту, які відображають практичне використання та комерційну реалізацію нововведення.

Таке бачення співвідношення інноваційного процесу, наукової і інноваційної видів діяльності схематично зображено на рисунку 1.2. Наведена схема демонструє поетапний перебіг складових інноваційної діяльності – від отримання уречевленого знання про нове явище соціально-економічного або технічного характеру, що є результатом розвитку фундаментальної науки, до практичного використання та комерційної реалізації нововведення.

Завершуючи необхідний етап теоретико-методологічних аспектів дослідження інноваційно-інвестиційної діяльності, ми приходимо до розуміння того факту, що рішення про впровадження нововведення приймається інвестором тільки після появи проблеми, яку неможливо розв'язати звичайним способом. Це стимулює до пошуку нових способів дій, розроблення інноваційних проектів, оцінювання можливостей їх здійснення за існуючих ресурсних, технологічних і соціальних можливостей та економічної вигідності, відбору кращого із запропонованих інноваційних проектів, їх пробного впровадження, позитивний результат якого дає підстави для тиражування і розповсюдження інновації. Тому до інноваційної діяльності слід включати цілий комплекс наукових, технологічних, виробничих, організаційних, фінансових і комерційних заходів, здійснення яких приводить до інновацій у вигляді нового або удосконаленого продукту, нової або модифікованої технології, нової форми організації праці і управління.

Звертаючи увагу на те, що інноваційна діяльність неможлива без дій, пов'язаних із вкладанням матеріальних, фінансових або інтелектуальних ресурсів, без використання капіталу, ми приходимо до висновку, що необхідною умовою розвитку інноваційного процесу є процес інвестування. Іншими словами, інноваційна і інвестиційна види діяльності виступають як взаємопов'язані і взаємозумовлені процеси. Отже, ніякі інновації не можуть бути здійснені без інвестицій. Дійсно, якщо розглядати інвестиції за формами відтворення, то можна виділити серед них такі види:

- на розширення виробництва – уведення в дію нових основних фондів, подібних до діючих, для екстенсивного збільшення виробництва на діючих об'єктах;

- на реконструкцію – обладнання діючих виробництв новою технологією та технікою за новими комплексними проектами;

- на технічне переустаткування – підвищення технічного рівня виробництва за рахунок заміни старого обладнання на нове, продуктивніше [102, с.15].

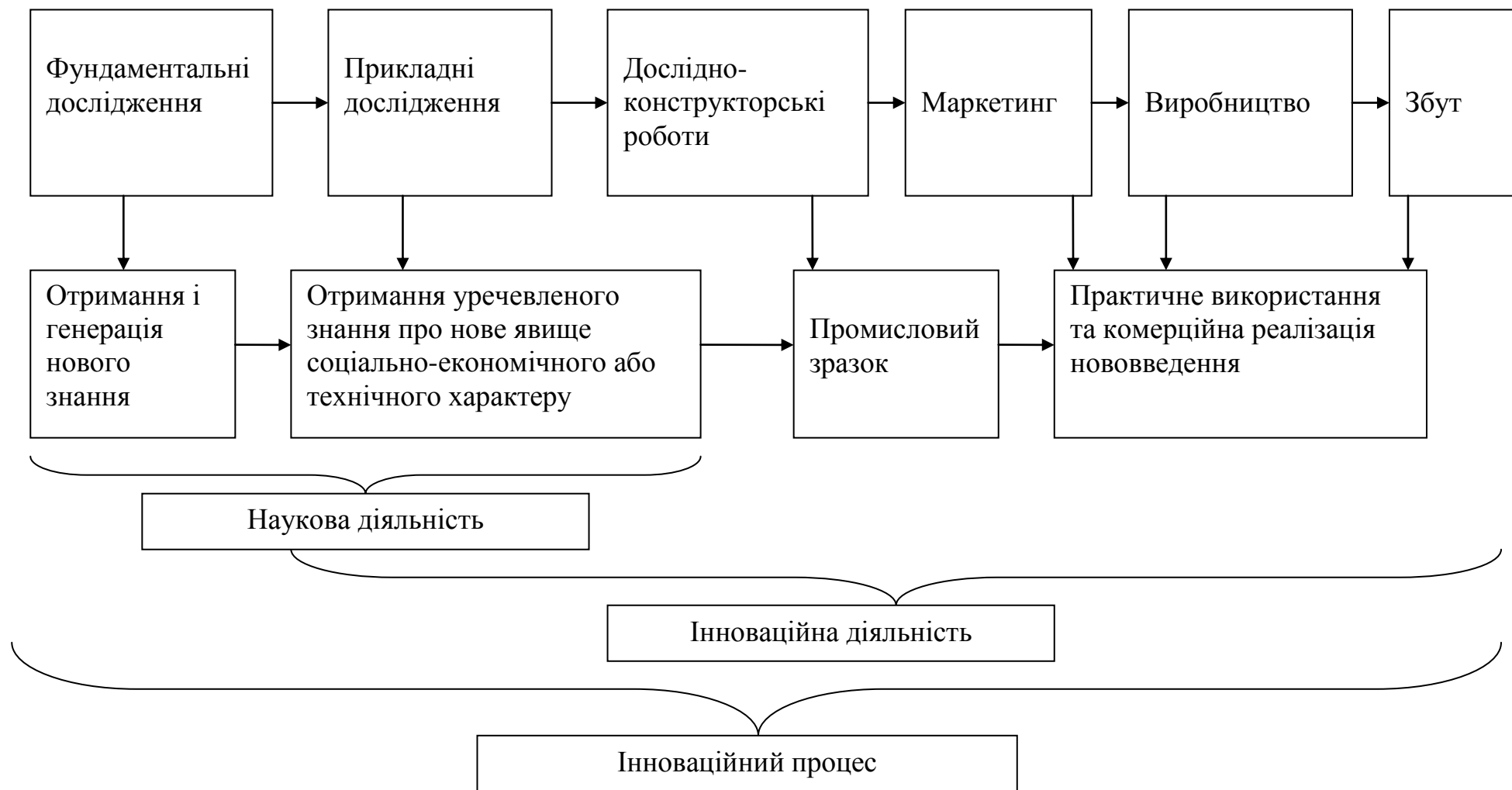


Рисунок 1.2 Структура інноваційного процесу

Тобто, вбачаються дві взаємопов'язані функції інвестицій: по-перше, заміна фізично і морально застарілих виробничих фондів і створення нових для простого і розширеного відтворення; і, по-друге, інноваційне оновлення основного капіталу з тим, щоб він забезпечував поточну і перспективну конкурентоспроможність товарів та послуг, що виробляються. Тому слід констатувати, що інноваційні і інвестиційні фактори економічного зростання є, з одного боку, взаємозамінними і конкуруючими, а з іншого – взаємодоповнюючими і супутніми.

Інновації відбуваються посередництвом прийняття рішення інвестора щодо напрямків вкладання коштів. Суб'єкт завжди вирішує проблему: направити гроші у нову технологію чи підтримувати екстенсивний розвиток підприємства, який завдяки налагодженому виробничому процесу принесе стабільний прибуток. Тому взаємозамінність інновацій і інвестицій безпосередньо виявляється у екстенсивному або інтенсивному типі економічного розвитку.

Взаємозамінність інновацій стосовно інвестицій виявляється через процес ресурсозбереження, що в кінцевому рахунку веде до економії капіталовкладень у найбільш фондоємний сектор – сировинний. У результаті цього закладена в інноваціях якість відбивається на зменшенні кількості інвестицій. Після впровадження нововведення підприємство, як правило, починає заощаджувати на використанні факторів виробництва, так як інновації приводять до їх більш раціонального використання, і, тим самим, до найбільш ефективного розподілу обмежених природних ресурсів.

Також у результаті дослідження нами встановлена й взаємодоповнюваність інновацій і інвестицій, яка проявляється у тому, що реалізація інновацій відбувається тільки за допомогою інвестування. Тобто, інвестиції є необхідною умовою здійснення інновацій. В умовах ринкової економіки інноваційні процеси розвиваються за певних макроекономічних умов, вплив яких на розповсюдження інновацій, їх масштаби і глибину проникнення у виробництво здійснюється посередництвом інвестицій. Інновації, по суті, виступають опосередкованим втіленням інвестицій, оскільки саме інвестиції виступають базою для матеріалізації нововведень.

Дійсно, для реалізації нової технології, включення її у економічний процес відтворення і подальшого втілення у формі пропозиції товару на ринку необхідним є представлення її у вигляді приладів, обладнання, матеріалів або послуг. Нові товари та передові технології стимулюють інвестиції, викликають „хвилю” інвестиційних витрат. Шляхом інвестування у масове виробництво нових товарів, їх тиражування і розповсюдження здійснюється дифузія технологічного знання, відбувається заміна застарілого основного капіталу, підвищується ефективність виробництва. Разом з тим, інновації, забезпечуючи підвищення ефективності економіки, розширюють джерела інвестицій.

Отже, процес переходу нововведення в інновацію потребує інвестицій, а, значить, необхідною умовою інноваційної діяльності є її інвестування. Наші попередні міркування щодо взаємозв'язку інвестицій і інновацій дають можливість стверджувати, що інноваційна і інвестиційна види діяльності

представляють собою взаємопов'язані і взаємозумовлені процеси. Ми вважаємо, що на цій основі можна вести мову про існування особливого типу цілеспрямованих дій, які можуть бути означені як інноваційно-інвестиційна діяльність. На наш погляд, вона включає в себе комплекс заходів по здійсненню інвестицій інноваційного спрямування за умови неможливості отримання економічної вигоди екстенсивним шляхом.

Виходячи з вищевикладеного, ми пропонуємо визначення інноваційно-інвестиційної діяльності як особливої форми інвестиційної діяльності, що реалізується у системі індивідуальних, колективних та суспільних дій наукового, технологічного, організаційного, виробничого, фінансового і комерційного характеру, здійснення яких приводить до впровадження у практичну діяльність нововведень з метою досягнення соціально-економічної вигоди. Запропоноване визначення по-перше, виявляє суб'єктів інноваційно-інвестиційної діяльності, які є ініціаторами відповідних дій, по-друге, відображає сферу здійснення цих дій у плані проходження стадій практичної реалізації нововведень, по-третє, визначає сутність інноваційно-інвестиційної діяльності як процесу безпосереднього впровадження у практичну діяльність нововведень і, по-четверте, вказує на цілеспрямованість відповідних дій.

Оскільки жодна інновація не відбувається без інвестицій, інновації залежать від НТП, то можна вважати, що інвестиції є основою розвитку суспільства. На одній стадії відбувається нагромадження коштів, протягом іншої вони інвестуються. Концентрація інвестиційних ресурсів стимулює швидке розповсюдження нових технологій оскільки головним мотивом подібного різкого та масового зростання капіталовкладень є економія ресурсів з метою пристосування до нових вимог ринку, насамперед, у ціноутворенні. По мірі наближення процесу дифузії інновацій спочатку до другої точки перегину (див. рис. 1.1), а потім і до точки насичення, обсяг інвестицій у дану технологію буде швидко спадати.

При цьому інвестиційна циклічність існує тільки у тому випадку, коли процес формування парку техніки випереджає його старіння. У результаті для інвестиційних галузей настає мертвий період, коли потреба у прирості виробничих потужностей вже насичена, а час їх оновлення ще не наступив. Цей період спаду і депресії з часом змінюється пожвавленням та бумом, які покликані необхідністю оновити зношену техніку, а потім і основні фонди в цілому. Масове оновлення основного капіталу підвищує техніко-технологічний рівень виробництва, що приводить суспільство до нового технологічного укладу. Потім, використовуючи нові технології і способи виробництва, а також нові комбінації ресурсів, відбувається знову нагромадження капіталу і подальший рух виробництва до економічної кризи, внаслідок чого і відбувається циклічний розвиток економіки.

Таким чином, на всіх стадіях економічного циклу відбувається зміна обсягів випуску продукції, що пов'язано з різною інвестиційною активністю економічних суб'єктів. Остання, за думкою більшості економістів, характеризує потенційні можливості економіки у сфері відтворення та оновлення основного капіталу і вимірюється темпами капітальних вкладень. Досить часто під нею

розуміють прискорену інвестиційну діяльність [72, с.99]. Оскільки така активність економічних суб'єктів може бути пов'язаною як з екстенсивним, так і інтенсивним (інноваційним) розвитком, то можна вести мову і про існування інноваційно-інвестиційної активності. Остання характеризує прискорення інтенсивності здійснення капіталовкладень у нові продукти, технології або методи виробництва.

Зауважимо, що з приводу способів кількісної оцінки інноваційно-інвестиційної активності не існує однієї думки як серед теоретиків, так і суб'єктів практичної діяльності. Вже цитований нами дослідник Янковський К. П. пропонує визначення інноваційної активності, під якою розуміє активізацію інвестування у інноваційному напрямку, через наступну формулу [52, с.8]:

$$K_{акт} = \frac{K_{ei}}{K_{en}}, \quad \text{де:} \quad (1.3)$$

$K_{акт}$ - коефіцієнт інноваційної активності, K_{ei} - кількість впроваджених інновацій за звітний період, K_{en} - загальна кількість зареєстрованих відкритих нововведень, через які отримано патенти з моменту створення суспільно-державної формації.

Недоліком цієї формули є складність отримання числового значення показника K_{en} . Насправді, більшість від загальної кількості нововведень, запатентованих з моменту утворення суспільно-державної формації, не представляють сьогодні для економічних суб'єктів ніякого комерційного інтересу, так як вони вже розтиражовані і доступні у інформаційному плані.

З іншого боку, сьогодні ми не маємо чіткого виокремлення інновацій за видами впроваджених у економічну діяльність. Тому покращені інновації складають більшу частину знаменника даного показника, а отримані результати під час застосування цієї формули не відображають справжньої картини інноваційно-інвестиційної активності. Насправді велика кількість інновацій, особливо базисних, не знаходять широкого втілення у господарському житті, оскільки економічний вигаш від їх впровадження є незначним у разі необхідності здійснення суттєвих витрат вже у відпрацьованих процесах і технологіях виробництва.

Істотним недоліком запропонованої формули є складність отримання достовірної інформації про реальну кількість впроваджених інновацій за звітний період, оскільки статистичними органами України ведеться облік тільки фактичної кількості здійснених нововведень окремими підприємствами без визначення якісного їх складу. Через це у чисельнику формули завжди існує повторний рахунок і у зв'язку з цим реальні параметри здійснення інноваційної діяльності завищені.

Статистичними органами інноваційно-інвестиційна активність визначається через відношення кількості підприємств, на яких впроваджували інновації у звітному періоді до загальної кількості діючих підприємств. В наслідок чого отримуємо результати про питому вагу інноваційно-активних підприємств у їх загальній кількості. Не заперечуючи високий ступінь

інформативності щодо стану справ у інноваційно-інвестиційній сфері, який дає можливість застосування цієї методики, доцільно буде відзначити її певну обмеженість. По-перше, застосовуючи такий підхід акцентується увага на виробничій одиниці (підприємстві), яка втілює власне інновації, а не на самій інновації. Оскільки завданням регулюючих органів щодо активізації інноваційно-інвестиційної діяльності є досягнення якомога більшого відсотку інноваційних інвестицій у їх загальній кількості, прискорення діяльності по здійсненні капіталовкладень у нові продукти, технології і методи організації, то необхідно акцентувати увагу саме на обсягах здійснених інновацій.

У ролі ще одного показника розвитку інноваційно-інвестиційної сфери пропонуємо використовувати коефіцієнт інноваційної активності, який визначаємо за такою формулою (1.4).

$$K_{akt} = \frac{K_{en1}}{K_{en2}}, \quad \text{де:} \quad (1.4)$$

K_{en1} - кількість впроваджених нововведень за звітний період на підприємствах,

K_{en2} - кількість підприємств, на яких здійснювали господарську діяльність у звітний період.

У чисельнику цієї формули враховуються тільки ті нововведення, які відносяться до технологічних та базисних і які впроваджувались на підприємствах у звітний період. У ролі знаменника необхідно використовувати загальну чисельність підприємств, які функціонують у звітний період. Таким чином, отримуємо показник, значення якого вказує на те, скільки впроваджених інновацій приходить на одне підприємство за певний проміжок часу. Цей показник вказує на кількість реально здійснених інновацій і може використовуватися для діагностики інноваційно-інвестиційної активності підприємств, робити порівняння як у масштабах всієї національної економіки, так і її регіонах.

1.3. Фактори, що визначають інноваційно-інвестиційну діяльність підприємницьких структур

Інвестиції, які здійснюються економічними суб'єктами у капітал для майбутнього виробництва, націлені, насамперед, на досягнення економічної вигоди. Саме тому одним із вагомих чинників інвестицій є технічний прогрес. Поява нових продуктів і нових технологій відкривають широкі можливості у підприємців щодо зростання доходності своїх виробництв і підвищення конкурентоспроможності. Отже, через інвестиції реалізується науково-технічний прогрес, а самі інвестиції створюють інновації, використання яких приносить підприємцю додатковий прибуток, і, тим самим, відкриває можливість для створення нових інвестицій.

Однак, реалії свідчать, що далеко не всі інвестиції направлені на інноваційну сферу. У той час, коли зростання добробуту нації і стабільні темпи економічного зростання здійснюються лише за умови інноваційної

спрямованості інвестицій. У попередньому параграфі поряд із взаємозумовленістю інвестицій та інновацій було виявлено і їх взаємозамінність. Ця обставина зумовлює існування альтернативності у поведінці підприємців у сфері вкладання коштів. Тому на цьому етапі дослідження необхідно проаналізувати закономірності руху інновацій і з'ясувати спонукальні мотиви їх здійснення.

Розв'язання цього завдання дає підстави говорити про необхідність представлення типології інновацій. Однак, тут необхідно зауважити, що класифікація інновацій залежить від критеріїв, які покладено в її основу. Науковці класифікують інновації: за значенням і ефективністю [103], за темпами впровадження [70], за масштабами [4,50], за результативністю [4,75], за характером ефективності [83, 88], за розповсюдженням [65], за охопленням очікуваної частини ринку [51], за глибиною внесених змін [65, 98], за місцем у виробничому процесі [99].

Якщо розглядати інновації з погляду їх впливу на практичну діяльність, то тут доцільно звернутися до класифікації, запропонованої Ю. Яковцем. Вона базується на основі аналізу еволюції поглядів на сутність інновацій [75, с.19]. Відповідно до такої класифікації (див. рис. 1.3) інновації поділяються, виходячи з поля дії, рівня новизни і просторових меж функціонування.

За полем дії інноваційні перетворення охоплюють всі види діяльності людини, всі сфери життєдіяльності суспільства. Технологічні інновації спрямовані на розширення асортименту і поліпшення якості вироблених товарів і послуг (інновація-продукт) чи використовуваних при цьому технологій (інновація-процес). Вони є основою для задоволення різноманітних особистих, виробничих і інших потреб. За їх допомогою відбувається підвищення ефективності виробництва, зміна моделей і поколінь техніки, технологічних укладів і технологічних способів виробництва.

Екологічні інновації забезпечують раціональне, більш ощадливе використання задіяних у виробництві природних ресурсів, більш ефективні методи їхнього відтворення і зменшення шкідливих викидів у навколишнє середовище.

Економічні нововведення знаходять вираження у використанні більш ефективних форм організації, спеціалізації, кооперування, концентрації, диверсифікованості виробництва, методів організації праці, нових фінансово-кредитних інститутів і інструментів, видів цінних паперів, управління економічними процесами, прогнозування їхньої динаміки і змін кон'юнктури тощо.

Соціально-політичні інновації включають нові форми організації суспільних рухів і політичних партій, надання допомоги безробітним, пенсіонерам, дітям, організації охорони здоров'я.

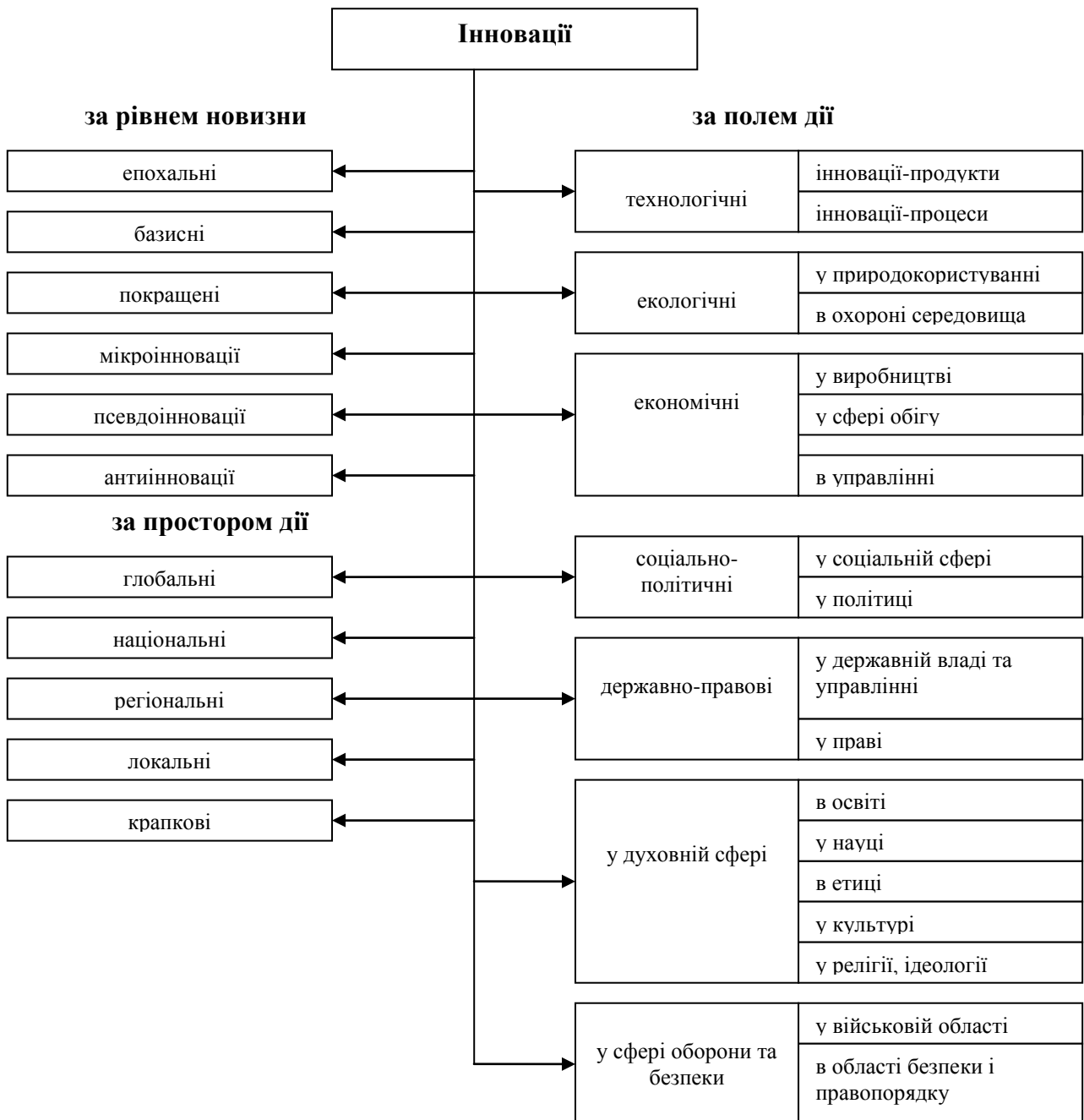


Рис.1.3 Класифікація інновацій

Державно-правові інновації представлені використанням нових форм організації державної влади і управління на муніципальному, регіональному, національному і міждержавному рівнях, прийняттям і коректуванням правових документів, організації виборів і відновлення державних органів. Інновації у духовній сфері виражаються у наукових відкриттях, винаходах, гіпотезах, концепціях, теоріях, конструкторських ідеях, художніх, архітектурних, музичних, літературних стилях, використання більш ефективних форм утворення; висування нових етичних норм, релігійних навчань, ідеологічних прагнень.

Інновації військові і в області правопорядку включають нові способи ведення бойових дій, організації збройних сил і сил правопорядку, підтримки

безпеки громадян і держави, боротьби з кримінальними структурами і профілактики злочинів.

Найбільш важливою родовою ознакою інновацій є рівень новизни, оскільки частіше всього сутність інновацій пов'язують із принципово відмінними по характеру, рівню новизни, тривалості і наслідках нововведення. Вперше поділ інновацій за рівнем новизни здійснив Г. Менш, запропонувавши поділяти інновації на базисні, покращені і псевдоінновації [47].

Базисні (радикальні) інновації виражаються у якісних змінах у технологічній базі і способах організації виробництва, державно-правового і соціокультурного устрою. Хвилі базисних інновацій в останні сторіччя спостерігаються приблизно раз у півстоліття, при переході до чергового технологічного укладу. Базисні інновації знаходять також вираження у створенні нових галузей, форм організації виробництва, державно-правових інститутів, наукових шкіл.

Покращені інновації спрямовані на розвиток і модифікацію базисних інновацій, їхнє поширення в різних сферах з урахуванням їх специфіки. Потoki поліпшуючих інновацій впливають за хвилями базисних, вони на порядки більш їх за кількістю, але відрізняються значно меншою новизною і більш коротким життєвим циклом. Яскравим прикладом поліпшуючих інновацій може служити новаторство, як властиве мільйонам лідерів у різних сферах життя суспільства.

Мікроінновації націлені на поліпшення окремих параметрів продукції, що випускається, технології, що використовується, економічних, соціальних, політичних систем і звичайно не приносять значного ефекту.

Псевдоінновації виражають помилкові шляхи людської винахідливості і заповзятливості, спрямовані на часткове поліпшення і продовження агонії застарілих у своїй основі, засуджених на відхід з історичної арени технологій, суспільних систем і інститутів. Як виняток це може вдихнути нове життя в застарілий інститут, направити його на новий виток спіралі свого життєвого циклу.

С. Кузнець ввів до наукового вжитку термін „епохальна інновація”: „Основні прориви у розвитку людського знання, ті, які стали головним джерелом довгострокового зростання і широко розповсюдились у світі, можна назвати епохальними нововведеннями” [46]. Епохальні інновації – це такі нововведення, які здійснюються раз у кілька сторіч, тривають десятиліттями, ведуть до глибоких трансформацій тієї чи іншої сфери життя суспільства і знаменують перехід до нового технологічного чи економічного способу виробництва. Прикладом епохальних інновацій можуть слугувати освоєння землеробства і скотарства, поява писемності, державотворення, промислова революція, науково-технічна революція, поширення глобалізації тощо.

Антиінновації, які було введено до наукового вжитку Ю. Яковцем, означають ті нововведення, що носять реакційний характер, направлені на повернення до минулого у тій чи іншій сфері людської діяльності [75, с. 17].

Звичайно, така класифікація не є вичерпуючою. Здійснений нами у першому параграфі роботи аналіз робіт зарубіжних та вітчизняних вчених

показав, що інновації відбуваються під впливом різних мотивів, що викликає і різні по характеру вкладення коштів. Тому, на наш погляд, найбільш повною, сутнісною і сучасною класифікація інновацій буде тоді, коли вона включатиме у себе також і поділ інновацій за чинниками, які впливають на процес прийняття інноваційних рішень.

Якщо перейти від загального визначення спрямованості інноваційної діяльності на досягнення соціально-економічних цілей, яке ми дали у попередньому параграфі, до більшої його конкретизації, то при деталізації цільових спрямувань у структурі підприємницького інтересу можна виявити наявність взаємодії двох аспектів. По-перше, матеріально-мотивізаційного, пов'язаного з ринковою оцінкою діяльності, розмірами винагороди у вигляді доходу (прибутку), і, по-друге, загальноекономічного, який проявляється у реалізації індивідуальних здібностей, можливості повноцінного і диференційованого прояву потреби до самостійної ініціативної діяльності. Така постановка питання, яку також поділяє ряд дослідників [104; 105], дає можливість розглядати прибуток у двох формах: бухгалтерського і економічного.

Згідно мікроекономічних уявлень бухгалтерський прибуток є різницею між виторгом та зовнішніми витратами. Підприємець намагається отримати якомога більшу надбавку до авансованого капіталу. Тому його поведінкою управляють комерційні цілі – організуючи і управляючи виробництвом господарюючий суб'єкт діє заради отримання прибутку, намагаючись за рахунок інновацій знижувати витрати. Однак за певних умов доходи від інноваційної діяльності перевищують бухгалтерський прибуток: ті, хто першим застосував нові методи і форми організації виробництва починають отримувати надлишок (економічний прибуток). Останній формується завдяки природним якостям підприємця або його особливому вмінню аналізувати і по новому комбінувати фактори виробництва. На цю обставину звертали увагу ряд дослідників, однак найбільш повно вона була розкрита Й. Шумпетером, який стверджував, що „без розвитку немає підприємницького прибутку, але без останнього не буває розвитку” [41, с.304].

У відповідності з вищевикладеним російський вчений Ю. Яковець головним результатом і мотивом інноваційної діяльності вважає отримання інноваційного надприбутку – додаткового доходу, який одержують ті, хто першим здійснив ефективну інновацію. Вчений стверджує, що реальним стимулом, ефектом, нагородою за сміливе новаторство, за перемогу в суперництві є не просто інноваційний прибуток, а інноваційна рента і квазірента [106].

Отже, зазвичай стимули підприємництва до інновацій реалізуються у прагненні підприємців до максимізації прибутку, який можна отримати за рахунок продажу більш якісної, конкурентоспроможної або принципово нової продукції. На нього, в свою чергу, впливають розмір очікуваного від інновації доходу, стартові витрати, рівень надприбутковості від інновації за певний проміжок часу, витрати на здійснення інновації, величина дисконтування майбутніх доходів і витрат.

Однак, для багатьох підприємців інноваційна діяльність не зводиться тільки до отримання прибутку. „Бізнес для певного кола людей – це потреба у реалізації своїх особливих якостей: таланту організації виробництва, честолюбства, прагнення до отримання знань, незадоволеність досягнутим. Підприємці, як правило, розглядають бізнес як процес, а не кінцеву ціль”, – стверджує відомий український дослідник підприємництва як соціального інституту В. І. Ляшенко [104, с.290].

Таким чином, для побудови нового варіанту класифікації інновацій ми пропонуємо розділити стимули підприємництва до здійснення останніх на дві групи. До першої групи слід віднести ті, які мотивують суб'єкта на прийняття інноваційних рішень виключно із його прагнення найбільш повно реалізувати економічний інтерес до максимізації прибутку у межах окремої підприємницької структури. Друга група повинна поєднувати стимули, виникнення яких пов'язане із впливом на економічну діяльність господарюючого суб'єкта факторів зовнішнього середовища.

Перша група об'єднує інновації, що пов'язані із особливістю розвитку підприємницької структури як окремої мікроекономічної системи і які породжуються дією ендогенних (внутрішніх) чинників як то управління, організація виробничого процесу тощо. З іншого боку, фірма підлягає впливу і екзогенних (зовнішніх) факторів, які діють на господарюючого суб'єкта із зовнішнього середовища (ринкового оточення, діяльності держави тощо). Зважаючи на те, що інновації, які виникли під впливом вищезазначених факторів, відображають прагнення до максимізації прибутку і є результатом об'єктивної закономірності поведінки господарюючого суб'єкта у ринкових умовах, то вони можуть бути названими об'єктивно стимульованими.

Спонукальні мотиви, які пов'язані з психологічними особливостями індивіда, що реалізуються у його прагненні до самоствердження, волі до перемоги, необхідність боротьби і доказу своєї переваги над конкурентами, а також ті, що пов'язані із створенням можливостей розкриття творчих потенцій і творення, також можна вважати внутрішніми, проте вони викликані дією суб'єктивних факторів. Зважаючи на це, даний особливий тип інновацій може бути означений як суб'єктивно стимульований.

Своєчасне нововведення у техніці та технології виробництва дозволяє зменшити капітальні вкладення. Швидко впроваджена інновація на деякий час дозволяє пересічному підприємцю використовувати монопольні переваги, навіть якщо він діє на ринку досконалої конкуренції. Але більшість нововведень виникає випадково, або ж у разі вичерпання економічного потенціалу якоїсь технології, що змушує підприємця впроваджувати інноваційні проекти здатні не тільки удосконалити, а й змінити основні параметри виробництва. Найбільш часто суспільство переходило на інноваційний розвиток у періоди криз та депресій. Тому ті інновації, які виникають під впливом тиску зовнішніх обставин (зміна технологічної парадигми і технологічного укладу, різке падіння рентабельності виробництва, загострення конкурентної боротьби, тощо) можна поєднати в окрему групу і

назвати зовнішньо стимульованими інноваціями. У якості узагальнення пропонуємо наступну класифікацію інновацій (див. рис. 1.4).

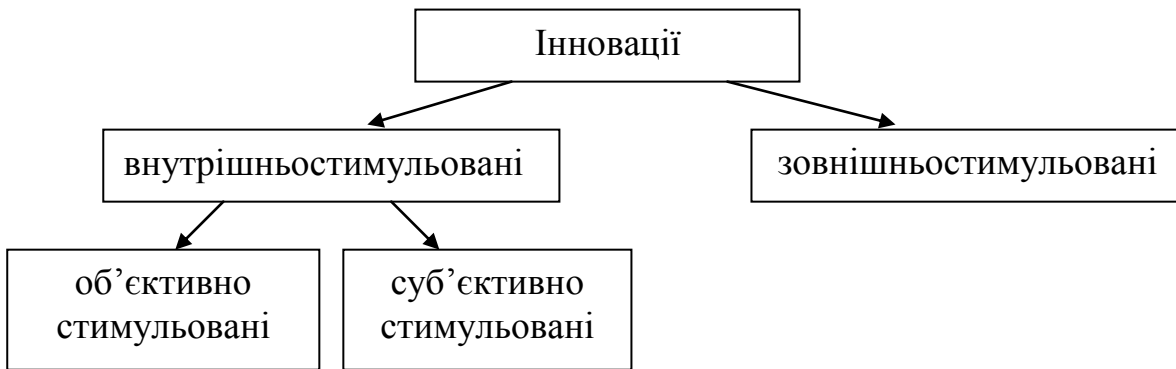


Рис. 1.4. Класифікація інновацій за стимулами до інноваційної діяльності

Запропонована нами класифікація інновацій має практичне значення, оскільки дає можливість більш точної ідентифікації кожного нововведення, дозволяє порівняти можливості і обмеження в його реалізації, оцінити його місце серед інших. Крім цього, оцінюючи співвідношення різних типів інновацій у виробництві і інших сферах, виявляючи динаміку і тенденції зміни таких співвідношень у різні періоди розвитку, можна отримувати свого роду діагностику цих періодів з інноваційних позицій. Звідси витікають і критерії вибору стратегії і оцінки перспектив економічного, науково-технічного і соціального розвитку, а також особливості інноваційної трансформації.

Отже, інновації можуть бути різними, що потребує і різних як по характеру, обсягам, так і по тривалості інвестицій. Тому необхідним є розгляд взаємного руху інвестицій і інновацій з метою виявлення їх взаємозв'язку і взаємозалежності, а також визначення елементів впливу на них з метою надання інвестиціям інноваційної спрямованості.

Розглядаючи еволюцію поглядів на інвестиції, ми з'ясували, що представники класичної школи пов'язують процес інвестування із бажанням підприємців отримувати прибуток і встановлюють їх залежність від рівня ставки відсотка. Тому функцію інвестицій класичної школи ми можемо представити у формалізованому вигляді як таку, що відображає обернену залежність між інвестиціями і ставкою відсотка:

$$I=I(r), \text{ де: } (1.5)$$

I – інвестиції, r – ставка банківського відсотка.

Неокласична теорія інвестицій ґрунтується на передумові, що підприємці здійснюють інвестиції для того, щоб довести свій капітал до оптимального розміру. Залежність обсягу інвестицій від розміру функціонуючого капіталу відображає функція автономних інвестицій, яка має вигляд:

$$I=\lambda (K -Kt), \text{ де: } (1.6)$$

I – обсяг автономних інвестицій; K – оптимальний обсяг капіталу; Kt – обсяг капіталу на початку періоду; λ – коефіцієнт, що характеризує ступінь наближення фактичного обсягу капіталу до оптимального і набуває значення $0<\lambda<1$.

У теорії Дж. М. Кейнса більший або менший імпульс до інвестицій залежить від граничної ефективності капіталу (МЕК). „Відношення, яке пов’язує очікуваний дохід від капітального майна з його ціною пропозиції, або відновною вартістю, тобто відношення між очікуваним доходом, що отримується за допомогою додаткової одиниці даного виду капітального майна, і ціною виробництва цієї одиниці, дає нам граничну ефективність капіталу цього виду”, – пише Кейнс. Більш точно він визначає граничну ефективність капіталу як „величину, що дорівнює тій дисконтній ставці, яка б зрівняла теперішню вартість ряду річних доходів, які очікуються від використання капітального майна протягом строку його служби, з ціною його пропозиції” [32, с. 130].

Гранична ефективність капіталу залежить від короткотермінових та довготермінових очікувань інвесторів. Суб’єктивно-психологічні фактори, які впливають на очікування підприємців, відображають не що інше, як певне значення довіри. Зміни у стані довіри викликають сильні коливання у граничній ефективності капіталу, а тим самим, і в обсязі інвестицій. Особливо важливу роль тут відіграє ірраціональна психологія підприємців і майже повна невідомість майбутнього.

Відсоток пов’язаний з граничною ефективністю капіталу тим, що остання, виступаючи як очікуваний дохід, очищений від витрат на його виробництво, має порівнюватись з альтернативними доходами. Так, здійснюючи акт інвестування, підприємець тим самим відмовляється від інших варіантів вкладання грошового капіталу і отримання альтернативних доходів. Оскільки найбільш розповсюдженою формою таких доходів є вкладання капіталу в банк і отримання доходу у формі відсотка, то порівнюючи його норму з граничною ефективністю капіталу, можна передбачити на кожен даний момент вірогідне значення отримуваних доходів. Таким чином, обсяг національного доходу визначається інвестиціями, найважливішим фактором яких є гранична ефективність капіталу, що не може бути нижчою за рівень відсоткової ставки. Виходячи з вищевикладеного кейнсіанську функцію автономних інвестицій можна подати як:

$$I = MPI(R - r), \text{ де: } (1.7)$$

MPI – гранична схильність до інвестування; R – дисконтна ставка, якій відповідає гранична ефективність капіталу; r – величина поточної ставки реального відсотка.

Гранична схильність до інвестування (MPI) у даній формулі показує, на скільки одиниць зміниться обсяг інвестицій при будь якій зміні доходу:

$$MPI = \frac{\Delta I}{\Delta Y}, \text{ де: } (1.8)$$

ΔI – зміна обсягу інвестицій; ΔY – зміна обсягу доходу.

Дійсно, так як інвестиції фінансуються із прибутків економічних суб’єктів, а останні збільшуються разом із зростанням доходу, то і інвестиції зростають із збільшенням доходу. Отже, між інвестиціями і доходом існує позитивний зв’язок.

Враховуючи той факт, що гранична схильність до інвестування є досить нестійким показником, який залежить не тільки від економічних, але і політичних факторів, інвестиційну функцію часто будують за умови незмінності даного показника:

$$I = I_0 - br, \quad \text{де:} \quad (1.9)$$

I – інвестиційні витрати; I_0 – автономні інвестиції, під якими розуміються інвестиційні витрати, які мають місце при незмінному попиті на блага. Вони здійснюються з метою впровадження нової техніки і підвищення якості продукції, визначаються зовнішніми чинниками (запасами корисних копалин, кліматичними умовами тощо) та виступають причиною зростання національного доходу, а не його наслідком; b – емпіричний коефіцієнт чутливості інвестицій до динаміки ставки відсотку; r – реальна ставка відсотка.

Таким чином, аналіз основних теоретичних концепцій інвестицій дав можливість виокремити основні чинники, які впливають на прийняття інвестиційних рішень. Їх можна звести до наступних: відсоток, очікувана прибутковість інвестицій, граничний продукт капіталу, гранична ефективність капіталу, дохід, нововведення, ризик, інвестиційне середовище, суб'єктивно-психологічні фактори.

Висока ставка банківського відсотку є стримуючим чинником інвестиційної активності, оскільки більшість інвестиційних проектів реалізується за рахунок кредитних ресурсів. Пониження відсотка здешевлює кредит, робить його більш доступним для підприємця, що за інших рівних умов стимулює інвестиційну діяльність.

Перше, про що бажає довідатися інвестор – це очікуваний прибуток. Чим вищим є прибуток від реалізації інвестиційного проекту, тим швидше з'являються інвестиції і велика кількість інвесторів. Визначаючи розмір очікуваного прибутку, потенційний інвестор враховує величину граничного продукту капіталу у грошовому вираженні (MRP_k), тобто той додатковий дохід, який можна отримати від продажу додаткової одиниці продукції, яка виробляється завдяки залученню у виробничий процес додаткової одиниці капіталу. Оскільки ринковою ціною капіталу виступає ні що інше, як ставка відсотка, то орієнтуючись на відоме правило $MRP_k = P_k$, по суті, виробник знову таки повинен будувати свою інвестиційну стратегію з огляду на параметри відсоткової ставки.

Гранична ефективність капіталу як відношення між очікуваними доходами від одиниці залученого капіталу та ціною її виробництва, впливає на прийняття інвестиційних рішень тим, що виступаючи складовою частиною виробничих витрат, і, одночасно, показником майбутніх доходів, дає можливість визначення доцільності здійснення інвестицій. Оскільки таке визначення відбувається з урахуванням ставки відсотка, то тут вбачаємо залежність інвестицій від цього параметру.

Враховуючи зв'язок інвестицій з доходом, то, з одного боку, можемо виділити їх доходуотворюючу функцію, а з іншого – залежність самих інвестицій від його величини. Дійсно, у мультиплікаційно-акселераційному процесі інвестиції породжують доходи, зростання останніх приводить до

необхідності нових інвестицій, які додатково збільшують національний дохід. З огляду на значення величини доходу важливими є питання і про інвестиційні джерела, які у більшості випадків формуються у результаті прийняття рішень щодо споживання і заощадження. Вищий дохід утворює і більшу частину заощаджень. Останні формують фінансову базу здійснення інвестицій. Отже, чим вищим є дохід, тим більшим, за інших рівних умов, буде обсяг здійснення інвестицій.

Сучасні дослідження динаміки інвестицій підтвердили їх зв'язок із доходом і, більше того, встановили їх залежність від стану конкурентної боротьби. Так, у звіті Світового Банку 2006 року „Справедливість і розвиток” виявлено взаємозв'язок між багатством та інвестиціями, який має місце в умовах функціонування недосконало конкурентних кредитних ринків. На підставі дослідження світової практики інвестування виявлено:

- наявність нижчих ставок відсотка за депозитами, ніж за позиками. Через це альтернативні витрати капіталу для тих хто хоче інвестувати власні гроші, виявляються значно нижчими альтернативних витрат тих, хто хоче запозичити. Таким чином, заможне населення має кращі умови для інвестування і, відповідно, інвестує у більших обсягах ніж незаможне;
- відсутність доступу до кредиту тієї частини населення, яка в силу низьких доходів не має достатнього матеріального забезпечення його повернення до моменту оформлення позики. Тому бідні не можуть отримати кредитні ресурси незважаючи на величину існуючих ставок відсотка;
- розповсюдження у ряді країн, що розвиваються, практики встановлення низьких ставок позичкового відсотка для багатих верств населення.

Все це свідчить про наявність залежності між доходами й інвестиціями, яка виявляється у тому, що бідне населення інвестує у значно меншому обсязі, ніж багате [107, с.83].

Ризик виступає фактором, що стримує інвестиції і, одночасно, знижує інвестиційну активність. Поруч з ним треба назвати термін окупності. Установлено, що інвестиційні проекти з великим терміном окупності є також досить ризикованими. Ще Дж. Кейнсом було виділено три види ризиків, які пов'язані з інвестуванням, а саме: ризик не отримати очікуваний дохід і, тим самим, втратити власний капітал; ризик, що походить із побоювання ухилення від сплати запозиченого капіталу позичальником; ризик, пов'язаний із зміною цінності грошей [32, с.138].

Враховуючи сучасні реалії цей перелік можна розширити, окремо виділивши в ньому політичні ризики і нестабільність [107, с.109]. Чим вищими є ризики, тим більшою мірою кредитор прагнучиме до збільшення різниці між очікуваною прибутковістю і ставкою відсотка.

Суб'єктивно-психологічний фактор вказує те, наскільки суспільство здатне займатися інвестиційною діяльністю. У країнах, в яких історично склалися глибші традиції вільного підприємництва, де втручання держави в економіку носить непрямий характер, а регулювання інвестиційної діяльності

здійснюється ринком, відзначається і вища інвестиційна активність підприємництва.

Нововведення у більш загальному розумінні впливають на інвестиції тому, що за їх допомогою стає можливим зниження витрат виробництва, а, отже, і зростання прибутковості від інвестиційного проекту.

Інституціональне середовище формує умови, які сприяють або не сприяють інвестиційній діяльності. Розвиненість соціально-економічних інститутів, якість функцій, що ними виконуються, здійснюють вагомий вплив на формування очікувань підприємців, а значить, і на інвестиційне середовище. Умовою стійкого функціонування економіки є певний ступінь довіри економічних агентів до дій держави, а також їх впевненість у стабільності інституціонального середовища, в якому здійснюється підприємницька діяльність. І навпаки, зростання недовіри до держави, у тому числі до її економічної політики, означає посилення невизначеності очікувань з приводу дій уряду і, зокрема, зміни інституціонального середовища, економічної політики, що порушує звичний хід подій і відображається на економічному розвитку.

Якщо детально проаналізувати всі виділені нами фактори, то можна зробити висновок про те, що більшість з них може бути зведена до впливу на інвестиційну діяльність ставки відсотка. Таблиця 1.2 дає нам узагальнюючу інформацію про зв'язок чинників, що мотивують суб'єктів на здійснення інвестицій, із ставкою відсотка.

Таблиця 1.2

Зв'язок чинників, що мотивують суб'єктів на здійснення інвестицій, із ставкою відсотка

Фактор	Механізм впливу	Залежність від ставки відсотку
Граничний продукт капіталу (MP_K)	$MP_K \geq P_K \rightarrow \uparrow I$ $MP_K \leq P_K \rightarrow \downarrow I$	Існує P_K – відсоткова ставка
Гранична ефективність капіталу (MEK)	$MEK \geq R \rightarrow \uparrow I$ $MEK \leq R \rightarrow \downarrow I$	Існує R – дисконтна ставка
Дохід (Y)	$\uparrow Y \rightarrow \uparrow I$ $\downarrow Y \rightarrow \downarrow I$	Не існує
Ризик (R_s)	$\uparrow R_s \rightarrow \downarrow I$ $\downarrow R_s \rightarrow \uparrow I$	Існує (для занадто високого ризику – не існує)
Нововведення (In)	$\uparrow In \rightarrow \downarrow C \rightarrow \uparrow \pi \rightarrow \uparrow I$ $\downarrow In \rightarrow \uparrow C \rightarrow \downarrow \pi \rightarrow \downarrow I$	Не існує
Суб'єктивно-психологічний фактор (SP)	$\uparrow SP \rightarrow \uparrow I$ $\downarrow SP \rightarrow \downarrow I$	Не існує
Інституціональне середовище	сприятливе $\rightarrow \uparrow I$ не сприятливе $\rightarrow \downarrow I$	Не існує

Інформація, наведена в таблиці, означає, що механізми саморегулювання інвестиційного ринку не можуть повною мірою впливати на інвестиції, оскільки останні залежать не тільки від ставки відсотка.

Такі фактори, як рівень доходу, високі ризики, нововведення, суб'єктивно-психологічні фактори та інституційне середовище не можуть бути забезпеченими коливаннями відсоткових ставок. Натомість, якщо звернутися до існуючих концепцій механізму інвестування, то простежуємо, що більшість з них все ж таки орієнтується на регулюючий вплив саме відсоткових ставок.

Суттєвими чинниками, які впливають на поведінку всіх суб'єктів ринку, а, тим самим, і на стан ринкової рівноваги, є інфляційні очікування і ризик, що пов'язаний із невизначеністю майбутніх надходжень. Тому дія цих факторів призводить до встановлення значно вищих ставок відсотка.

Однак, досить високі ризики, які викликані політичною і економічною нестабільністю а, отже, пов'язані із можливістю повної втрати капіталу, не компенсуються підвищеними відсотковими ставками і, через це, виводять інвестиційні рішення за межі саморегулюючих можливостей ринку. До аналогічних наслідків приводять і високі темпи інфляції. В умовах галопуючої, а ще більше гіперінфляції, калькуляція витрат є процесом, для якого характерна висока невизначеність. Тому здійснення реального капіталотворення стає непривабливим і підприємці віддають перевагу спекулятивним операціям. Знижує інвестиції відсутність в країні достатньої кількості індивідів, які володіють фінансовими ресурсами та здатні до інвестування і диверсифікації ризиків.

Щодо реагування суб'єктів інвестиційного ринку на ставку відсотка, то нами вже відзначалась відкрита Дж. М. Кейнсом закономірність про залежність заощаджень від доходу і відсутність їх здійснення з огляду на відсоткову ставку. Отже, динаміка інвестицій і заощаджень визначається різними факторами і тому не може забезпечуватися вільною грою ринкових сил.

Теж можна зауважити і про інституційне середовище. Тільки в найбільш загальному вигляді можна говорити про характер його формування через коливання відсоткових ставок. Насправді середовище, у якому здійснюється реальне інвестування, оформляється під впливом багатьох факторів.

Отже, чутливість інвестиційних рішень підприємців до параметрів, що не здійснюють впливу на споживчі рішення домогосподарств у результаті яких формується інвестиційна база у формі заощаджень, а також зв'язок інвестицій із ризиком і суб'єктивно-психологічними факторами, визначає високу нестабільність інвестицій. Нами доведено, що таку нестабільність не можна усунути виключно за допомогою ринкових механізмів. Тому інвестиції варто вважати найдинамічнішим елементом сукупного попиту, що може спричиняти не тільки економічне зростання, але й циклічні коливання в економіці. У цьому випадку вони вимагають регулювання з боку держави.

Грамотна інвестиційна політика держави, націлена на регулювання факторів інвестицій, що не пов'язані із ставкою відсотка, створює сприятливий інвестиційний клімат. Він допомагає регулювати інвестиційні процеси, а також сприяє збільшенню обсягів інвестицій. Здійснюючи вплив на визначені нами

параметри, від яких залежить схильність до інвестування, можна досягти необхідного рівня інвестиційної активності, накопичення капіталу і бажаного рівня національного доходу.

Якщо зосередитися на дослідженні інноваційних факторів економічного зростання, то тут доцільно порівняти фактори, від яких залежить інвестування, з аналогічними факторами, які діють у області інновацій. Це стане можливим на основі визначеної нами взаємозалежності інвестицій і інновацій. Оскільки кожен інноваційний проект потребує фінансових ресурсів, то економічний суб'єкт буде здійснювати інноваційне інвестування тільки за умов однакової спрямованості дії факторів інвестицій та інновацій.

Порівнюючи інвестиційні фактори з інноваційними, нами зроблено висновок, що вони більшою мірою не співпадають. Цей висновок проілюстровано в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Ступінь впливу факторів на мотивацію до здійснення інвестицій і інновацій

№	Фактор	Інвестиції	Інновації
1	Ставка відсотка	Високий	Незначний
2	Очікувана прибутковість	Високий	Дестабілізуючий
3	Над прибутковість	Високий	Високий
4	Ризик	Високий	Дуже високий
5	Термін окупності	Високий	Дуже високий
6	Граничний продукт капіталу	Високий	Незначний
7	Гранична ефективність капіталу	Високий	Незначний
8	Суб'єктивно-психологічні фактори	Незначний	Дуже високий
9	Національний дохід	Високий	Незначний
10	Інституціональне середовище	Високий	Високий

Так, прийняття рішення про здійснення інвестицій залежить від вибору між споживанням і заощадженням, який відбувається під впливом ринкової ставки відсотка. Її величина дає можливість отримати більші доходи у майбутньому за рахунок відмови від негайного споживання. Якщо ставка відсотка висока, вигідніше вкласти гроші у банк, якщо низька – привабливішим стає інвестування і отримання прибутку. Щодо інновацій, то ми не вбачаємо такої жорсткої залежності. Інвестор приймає рішення про інноваційне інвестування, виходячи із довготривалих очікувань надприбутковості за рахунок нововведень, в яких роль поточної ставки відсотка зовсім незначна.

Якщо граничний продукт капіталу перевищує витрати на його одиницю, то вкладений капітал приносить прибуток, а, отже, і стимулює до інвестування. Для інновацій граничний продукт капіталу не може бути вимірним, оскільки мова йде про тривалий термін розробки і впровадження нововведень. Гранична ефективність капіталу тяжіє до ставки відсотка, а, отже і не здійснює вагомego впливу на інноваційні рішення у довгостроковому періоді.

Інноваційний ризик – це ступінь можливих збитків, які можуть виникнути у разі вкладання коштів у виробництво нових товарів, технологій, послуг, що не відразу сприймаються ринком або не знаходять споживача взагалі. Ризик є фактором спільним для інвестицій та інновацій, однак інновації вимагають значно більших фінансових витрат і строків окупності, ніж інвестиції, і тому мають вищі показники ризикованості. Розглянемо це положення більш детально.

Невизначеність і ризик трансформації інвестицій у інновації породжується через те, що заздалегідь невідомо, яка буде віддача на вкладені ресурси (і чи буде вона взагалі). Припустимо, що фірмі необхідно ухвалити рішення щодо того, чи інвестувати капітал у потенційний інноваційний проект. Як і під час прийняття інвестиційних рішень, можна здійснити розрахунок чистої поточної вартості проекту NPV , порівнявши результати та інноваційні витрати за розрахунковий період, приведеними до початкового періоду, тобто з урахуванням дисконтування результатів і витрат. Такий розрахунок здійснюється за наступною формулою:

$$NPV = \sum_{t=0}^{B_p} (P_t - B_t) \alpha_t, \quad \text{де:} \quad (1.10)$$

B_p – витрати розрахункового періоду (року); P_t – результат діяльності за t -ий рік; B_t – інноваційні витрати за t -ий рік; α_t – коефіцієнт дисконтування.

Якщо значення цього показника більше від нуля, то вважається, що відповідний інноваційний проект є економічно ефективним і доцільним для впровадження. Незважаючи на те, що цей підхід рекомендують використовувати багато вчених [3; 4; 49-51], ми зауважимо, що відносно інноваційних проектів такий розрахунок виявляється дуже складною справою, оскільки потоки платежів будуть ймовірносними і дуже ризиковими. Більше того, фірма, стане одержувати ці потоки платежів лише починаючи з якоїсь дати у віддаленому майбутньому. Крім того, у певний момент часу проект може вимагати додаткових інвестицій для розробки ідей, отриманих на базі фундаментальних досліджень. Це відбувається у випадку, якщо такі ідеї виявляються успішними.

Ставка дисконтування може, звичайно, включати ризикову премію як надбавку до норми прибутку, яка враховує цю невизначеність, проте її розрахунок, як правило, здійснюється з великою часткою умовності. І якщо фірма все-таки вирішить з огляду на майбутні потоки платежів направити інвестиційні ресурси у інновації, то їй доведеться розв'язувати питання про джерела фінансування.

Якщо для інвестора вагомим фактором у його поведінці виступає вища прибутковість, то для новатора надмірне зростання прибутку є дестабілізуючим фактором: підприємець “розслабляється” і втрачає стимул до технологічного оновлення. Можливість отримувати надприбутки частіше всього виникає у результаті досягнення виробником монопольного становища. Добре відома ситуація Х-неефективності приводить до негнучкості, прагненні „почивати на

лавах”, відсутності націленості на впровадження ризикових проектів. Для великих дослідницьких лабораторій таких фірм характерна зайва обережність, при якій кращі кадри дослідників найчастіше використовуються нераціонально – не у творчому процесі, а у складі команди управління. Натомість сміливі і внаслідок цього ризикові ідеї не знаходять підтримки.

Володіння монопольною владою також знижує стимули до новаторства через надлишок надприбутку, який підприємницька структура може одержувати і за відсутності нововведень. Тому фірми часто вдаються до нерадикальних нововведень, які не вимагають повної заміни технології. З тих же причин фірми з монопольною владою часто скуповують патенти, які пов’язані із здійсненням радикальних нововведень, і використовувати їх як бар’єр до вступу у галузь конкурентів.

Суб’єктивно-психологічні фактори, які впливають на очікування підприємців, відображаються як на інвестиціях, так і на інноваціях. Однак, для останніх вони мають більш суттєве значення, оскільки через здійснення інновацій як найбільш ризикової діяльності розкриваються повною мірою творчі потенції підприємця.

Вплив національного доходу на інвестиції пов’язаний із дією мультиплікативно-акселеративного процесу: вищий дохід приводить до зростання попиту, цін, очікуваних прибутків, розширення виробництва за рахунок збільшення інвестицій, які, у свою чергу, викликають нову хвилю зростання доходів і похідних інвестицій. Щодо інновацій, то рівень доходу не є визначальним фактором впливу, оскільки суспільство може йти по шляху екстенсивного розширення виробництва, не здійснюючи взагалі інноваційного розвитку.

Інституційне середовище і його зміна є тим фактором, який здійснює взаємний вплив на інвестиції та інновації. Виконувати свої економічні функції, проводити ефективну економічну політику, яка сприяє економічному зростанню, держава може лише в умовах довіри до неї із боку економічних суб’єктів. Така довіра залежить від наявності та якості роботи інститутів, що створені державою. Таким способом формуються певні очікування економічних суб’єктів, у тому числі – із приводу прибутковості інноваційно-інвестиційних проектів.

Дослідження Світового Банку 1997 року, представлене у звіті „Держава у світі, що змінюється” виявило у більшості країн зниження індексу довіри підприємництва до держави. Останній є сукупним показником надійності держави, що об’єднує рівень зростання ВВП на душу населення, валові інвестиції (у відсотках від ВВП) та інше. Опитування підприємців у 69 країнах показало, що більшість держав неефективно виконують свої функції, зокрема, не можуть забезпечити законність і правопорядок, захистити приватну власність громадян. Такі країни не викликають довіри в інвесторів, і від цього стримується економічне зростання та інвестиції, які слугують базою для інновацій (див. додаток А).

Проведений нами аналіз показав, що більшою мірою різний характер дії факторів інвестицій і інновацій ставить проблему коригування мотивів

економічних суб'єктів з метою досягнення синхронізації інвестиційного та інноваційного процесів. Оскільки наше дослідження виявило обмеженість механізму автоматичної трансформації інвестицій у інновації, то розв'язання цього завдання повинно здійснюватися за рахунок включення у механізм регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності державного впливу.

Резюме

У сучасних умовах на передній план висувається завдання створення інноваційної моделі розвитку національної економіки, яка повинна враховувати закономірностей перебігу інноваційних процесів, через що необхідне пізнання механізму здійснення інвестицій інноваційного спрямування. Сьогодні в економічній науці існує ряд термінологічних розбіжностей, що ускладнюють дослідження інноваційної сфери і не дають можливості отримання глибоких знань про механізм інноваційно-інвестиційної діяльності. А без розуміння відповідних закономірностей досить складно побудувати модель інноваційного розвитку національної економіки.

Використовуючи загальнофілософський понятійний апарат, а також філософські категорії загального та особливого, сутності та форми, запропоновано визначення інноваційно-інвестиційної діяльності як особливої форми інвестиційної діяльності, що реалізується через систему індивідуальних, колективних та суспільних дій наукового, технологічного, організаційного, виробничого, фінансового і комерційного характеру, здійснення яких приводить до впровадження у практичну діяльність нововведень з метою досягнення соціально-економічної вигоди. Запропоноване визначення, по-перше, виявляє суб'єктів інноваційно-інвестиційної діяльності, які є ініціаторами відповідних дій, по-друге, відображає сферу здійснення цих дій у плані проходження стадій практичної реалізації нововведень, по-третє, визначає сутність інноваційно-інвестиційної діяльності як процесу безпосереднього впровадження у практичну діяльність нововведень і, по-четверте, вказує на цілеспрямованість відповідних дій. У якості визначення інноваційного процесу пропонується використання його трактування як „більш об'ємне поняття”, яке можна визначити як сукупність етапів, стадій і дій, пов'язаних з ініціюванням, розробкою та виготовленням продукції, технологій, що мають нові властивості, які ефективніше задовольняють існуючі потреби та такі, що з'являються чи можуть з'явитися.

Інноваційна активність характеризує потенційні можливості економіки у сфері відтворення та оновлення основного капіталу і вимірюється темпами капітальних вкладень. Визначено, що така активність економічних суб'єктів може бути пов'язаною як з екстенсивним, так і інтенсивним (інноваційним) розвитком. Її кількісне визначення пропонується здійснювати за рахунок показника коефіцієнта інноваційної активності, який визначено як відношення кількості впроваджених нововведень за звітний період на підприємствах до кількості підприємств, що здійснювали господарську діяльність у звітному періоді.

Встановлено, що інновації відбуваються під впливом різних мотивів (максимізація прибутку, утримання конкурентних позицій або прагнення отримати надприбуток через монопольне становище), що викликає різні за характером вкладення коштів. З огляду на цю обставину здійснено новий варіант класифікації інновацій. Вона побудована на основі чинників, які впливають на процес прийняття інноваційних рішень. Серед всіх інновацій виділено зовнішньостимульовані та внутрішньостимульовані.

Дослідження еволюції поглядів на сутність інвестицій виявило їх залежність від факторів, що впливають на прийняття інвестиційних рішень. Їх можна звести до наступних: відсоток, очікувана прибутковість інвестицій, граничний продукт капіталу, гранична ефективність капіталу, дохід, нововведення, ризик, інституційне середовище та суб'єктивно-психологічні фактори. Аналіз цих факторів продемонстрував, що більшість з них може бути зведена до впливу відсоткової ставки і через це інноваційна активність забезпечується механізмом ринкового регулювання. Такі ж фактори як рівень доходу, високі ризики, нововведення, суб'єктивно-психологічні фактори та інституційне середовище не можуть здійснювати вплив на інноваційну активність за рахунок коливання відсоткової ставки, і тому необхідним є державне регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності.

При аналізі чинників, які мотивують економічних суб'єктів на здійснення інновацій та їх співставленні з аналогічними чинниками мотивації до інвестицій доведено неспівпадання, різноспрямованість їх дії. Це ставить проблему коригування мотивів економічних суб'єктів з метою досягнення синхронізації інвестиційного і інноваційного процесів. Оскільки наше дослідження виявило обмеженість механізму автоматичної трансформації інвестицій у інновації, то вирішення даного завдання повинно здійснюватися за рахунок поєднання ринкового і державного регулювання.

РОЗДІЛ 2

СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ

2.1. Теоретичні моделі регулювання інноваційно-інвестиційної сфери

Інвестиційні та інноваційні процеси тісно пов'язані між собою, оскільки умовою інтенсивного розвитку економіки є інвестиції, ефективність яких у сучасних умовах можна забезпечити лише через впровадження інновацій. Саме тому необхідним елементом, що досліджується у монографії є аналіз процесу трансформації інвестицій в інновації, розгляд їх взаємного руху з метою пошуку змінних, впливаючи на які можна надати інвестиціям інноваційної спрямованості. Реалізація цього завдання вимагає дослідження механізмів, які забезпечують інноваційне інвестування.

У першому розділі нами було з'ясовано фактори, що мотивують економічних суб'єктів до здійснення інвестицій та інновацій, а також доведено, що далеко не завжди ринкові механізми саморегулювання можуть зацікавлювати підприємницький сектор у нарощуванні інвестицій. Щодо інновацій, то їх безпосереднє здійснення також далеко не завжди йде за прийняттям господарюючим суб'єктом рішення про інвестування.

Серед існуючих концептуальних підходів до механізмів регулювання інвестицій та інновацій зустрічаємо моделі, які спрямовані на управління інвестиційними попитом та пропозицією (кейнсіанська та консервативна), а також теорії, у яких досліджується виключно інноваційний процес.

Згідно кейнсіанської доктрини із двох складових сукупного попиту, якими є споживчий та інвестиційний попит, визначальним є другий елемент, оскільки саме він, забезпечуючи приріст капітальної вартості, безпосередньо впливає на динаміку національного доходу. У періоди затяжних депресій, незмінності цін і наявності незадіяних виробничих потужностей і безробіття, ринковий механізм виявляє незначні можливості у стимулюванні інвестицій. Регулююча роль держави у активізації інвестиційного процесу за таких умов реалізується у нарощуванні сукупного попиту за рахунок зростання бюджетних витрат, які збільшують сукупні доходи і сукупний попит.

Підприємницький сектор, що має великі резервні ресурси в умовах депресії, реагує на зростання сукупного попиту високо еластичною пропозицією товарів споживчого призначення. Зі зростанням доходів, пред'являється попит на товари інвестиційного сектора, який задовольняється нарощуванням їх пропозиції. Таким чином, збільшення державних витрат дає мультиплікаційний інвестиційний ефект. Останній, згідно Кейнсу, визначається за допомогою "мультиплікатора інвестицій", через дії якого "відбувається приріст загальної суми інвестицій, і дохід збільшується на суму, що у K разів перевершує приріст інвестицій" [32, с.114].

У свою чергу, динаміка інвестиційного попиту залежить від рівня ставок відсотка, що з одного боку, є інструментом вимірювання норми прибутковості минулих інвестицій, а, з іншого – індикатором можливостей розширення

інвестиційного попиту сьогодні. Звідси, об'єктом проведення кредитно-грошової політики стануть динаміка і рівень відсоткових ставок. Безпосередній вплив політики здійснюється за схемою: грошова маса – норма відсотка – інвестиції – національний дохід.

Макроекономічне регулювання інвестиційних процесів, засноване на кейнсіанській ідеології, відіграє позитивну роль у стабілізації і розвитку економічних систем розвинутих країн світу. Однак, у середині 70-х років ХХ ст. наростання інфляційних процесів у поєднанні з великим бюджетним дефіцитом у більшості країн завершилося структурною кризою і тривалою депресією. Очевидно, що нова економічна реальність вимагає нової концепції макроекономічного регулювання національної економіки.

Неокласична теорія, у складі якої сформувався консерватизм, який поєднує монетаризм, економіку пропонування і теорію раціональних очікувань, виходить із досконалості ринкового механізму і вважає, що державне втручання в економіку повинно бути зведеним до створення сприятливих умов для функціонування ринку.

Об'єктом регулюючих впливів стають фактори, що стимулюють пропозицію ресурсів. Стабільні, очищені від інфляційної складової ціни на ресурси, включаючи інвестиційні товари, активізують конкуренцію, сприяють збільшенню пропозиції товарів. Через механізм ринкових цін відбувається регулювання мотивації інвесторів до інвестування у залежності від очікуваної прибутковості вкладених активів.

Порівняльний аналіз розглянутих вище найвідоміших концепцій регулювання інвестицій з огляду на фактори, які впливають на інвестиційні рішення, показав, що при зовні протилежних підходах до вибору об'єкта регулювання – сукупного попиту чи пропозиції ресурсів – досліджується єдиний об'єкт – інвестиційний ринок у тісному зв'язку саморегулюючих і регулюючих механізмів.

Державне регулювання інвестицій націлене на забезпечення збалансованості попиту та пропозиції інвестиційного товару. Воно спрямоване, насамперед, на коригування поведінки суб'єктів інвестиційних відносин і передбачає пряме управління державними інвестиціями, контроль за інвестиційною діяльністю, регулювання факторів, які впливають на інвестиції. Через це формується така модель регулювання інвестиційної сфери, в якій те, що не може забезпечити ринок, забезпечує держава.

Зауважимо, що активізація інвестиційної діяльності, яка детермінується ринком або досягається за рахунок економічної політики, далеко не завжди охоплює інноваційну сферу. Тобто, розглянуті нами механізми ще не можна вважати в повній мірі тими елементами, які одночасно забезпечують інноваційне інвестування.

Незважаючи на те, що інвестиційні та інноваційні процеси тісно пов'язані між собою, завжди існують можливості здійснення інвестицій без інновацій. Це відбувається тоді, коли інвестиції відтворюють без змін існуючу технологічну базу, тобто коли суспільство йде шляхом екстенсивного розвитку.

Аналіз кейнсіанської і консервативної моделей показує, що за допомогою бюджетних і кредитно-грошових важелів державного впливу можна досягти активізації інвестиційної діяльності. Щодо трансформації запущеної державою інвестиційної активності суб'єктів у інноваційну сферу, то досліджені нами у першому розділі роботи процеси не дають підстав стверджувати про її безпосереднє здійснення.

Нами визначено, що інновації не так швидко реагують на зміну умов прибутковості, як інвестиції. І якщо держава через економічну політику здатна створити умови достатньої прибутковості для підприємницького сектора і, тим самим, досягти зростання інвестиційної активності, то для надання останній інноваційної спрямованості необхідними будуть додаткові заходи.

Якщо звернутися до існуючих у теорії підходів щодо активізації інноваційної діяльності, то дотримуємось в більшій мірі розповсюджені концепції, яка базується на саморегулюючих можливостях ринку у здійсненні інновацій. Ринковий механізм поєднується з державною регулюючою політикою, яка застосовується у разі його неспроможності забезпечити відповідну прибутковість інноваційного підприємництва.

Традиційним серед економістів є погляд на ринковий механізм регулювання інноваційної активності як такий, в основі якого знаходиться приватний інтерес до максимізації прибутку. Орієнтація підприємця на максимізацію прибутку вважається основним мотивом його діяльності. Цей мотив в умовах специфічних суспільних відносин трансформується у економічний інтерес. Останній виявляється у формі ринкової пропозиції товарів або послуг і взаємодіє із попитом, на боці якого стоїть споживач.

У теорії розрізняють два взаємопов'язані ринки: ринок капіталу, який формують інвестиції (його часто називають інвестиційним ринком), і ринок інновацій. Останній є сукупністю економічних відносин, що виникають між продавцями нововведень (наукові установи та проектно-конструкторські організації) і покупцями (держава і бізнес). Нами з'ясовано, що вирішальним фактором, який впливає на пропозицію інвестицій на інвестиційному ринку є ставка відсотка. Оскільки більшість інвестицій здійснюється за рахунок кредитних ресурсів, то рівень відсотка визначає на кожний даний момент величину пропозиції інвестицій.

На ринку інновацій пропозиція формується під впливом попиту на інновації і залежить від фактора надприбутковості. Справді, в умовах насиченості ринку товарами і послугами, попит все більше орієнтується на більш складні товари. У зв'язку з цим зростає значення НТП як головного фактора створення новинок, а той виробник, який оволодіває цим фактором, має можливість отримувати вищі прибутки за рахунок встановлення тимчасової монополії на їх використання.

У разі успіху і розповсюдження нововведень витрати на їх освоєння перекриваються лавиноподібним нарощуванням ефекту. Цей ефект розподіляється між підприємцем-новатором і його конкурентами, які тиражують нововведення з метою збереження своєї конкурентоспроможності. І

чим більше у новатора можливостей для утримання надприбутку, тим більше стимулів до їх розробки і впровадження.

Отже, вважаємо, що ринкова економіка досить швидко реагує на ті потреби, які протягом довготривалого періоду стимулюють виробничий і споживчий попит, створюючи тим самим ключовий параметр для розвитку виробництва – достатню прибутковість інноваційних проектів. І значно менше ринкова економіка пристосована до реакції на ті потреби, які слабо стимулюють підприємництво у плані прибутковості, що і зумовлює менш сприятливі умови для інноваційного розвитку.

Незаперечуючи досягнень у пізнанні характеру реалізації цільової функції підприємництва як рушійної сили розвитку НТП, приходимо до висновку про певну обмеженість такого підходу. Перш за все, необхідно звернути увагу на той факт, що сама по собі прибутковість може досягатися різними шляхами і є багатофакторним явищем. Тобто, вона визначається дією цілої системи чинників. Так, в основі інноваційного розвитку у ринковій економіці лежить інститут приватного підприємництва, що передбачає свободу вибору господарюючими суб'єктами виробничих можливостей з метою покращення свого економічного становища на ринку. Саме завдяки такій свободі відбувається формування підприємцем ринкової стратегії, у якій, до речі, НТП не завжди буде домінуючим фактором. Доведення цього положення здійснимо на основі аналізу факторів, що протидіють інноваціям.

Загальновідомим є той факт, що інновація є квінтесенцією суспільного блага. Його характеризує властивість неконкурентності у споживанні: доступність інформації для будь-якого суб'єкта не знижує її доступності і цінності для інших. Одна із особливостей інноваційного продукту як суспільного блага полягає в тому, що ця властивість вже сама по собі обумовлює труднощі його привласнення: під час продажу або мимовільному витоку інформації монополія винахідника автоматично знищується. Це підриває будь-які спроби встановлення прав власності на інформацію і економічну реалізацію цих прав у вигляді монопольного прибутку (ренти винахідника) через створення штучної рідкості блага. Таким чином, однією із причин неповноти присвоєння нового знання є низькі витрати його поширення від виробника до потенційних конкурентів.

Іншою особливістю інноваційного продукту як суспільного блага і ще одним поясненням неповноти його привласнення, є специфічні труднощі збереження таємності інформації. По-перше, потенційні покупці інформації не можуть заявити про свій попит на неї, не ознайомившись із змістом самої ідеї та можливостями її використання; попереднє ж інформування покупців закінчиться розкриттям ідеї настільки, що зміст купувати більш детальну інформацію зникне зовсім. По-друге, втілення нового знання у нових продуктах або процесах не тільки розкриває його сутність, але й відкриває широкі можливості копіювання або імітації. Нарешті, винахідники самі змушені робити надбанням суспільства отримані ними результати через їх опублікування, наприклад, у наукових журналах,

оскільки знають, що встановити права власності на такого роду інформацію або підтримати їх неможливо.

Як вже було нами з'ясовано, стимулом для здійснення інновацій у ринковій економіці є можливість отримання надприбутків за рахунок тимчасової монополії на використання новинки. Однак через властивості суспільного блага у більш вигідному становищі знаходяться ті підприємці, які займаються копіюванням і тиражуванням нововведень. Відомий російський дослідник цих процесів С. Глазьев зазначає, що витрати копіювання новинок зазвичай у десятки, а по інтелектуальним продуктам і у тисячі разів є нижчими витрат за його розробку, у той час, коли новатор не може окупити витрачені на розробку і впровадження нововведення витрати [112, с. 23].

Протидіючим фактором для здійснення інновацій є високий ризик не отримання позитивного результату від матеріалізації ідей. У дослідженнях, які проведені у США, Японії і країнах ЄС відзначається висока „смертність” нових ідей. Із 100 ідей до розробки доходить тільки 26,6%, до стадії випробування – 12,4%, а впровадженими і комерційно успішними виявляється лише 9,4%. Французький дослідник Купер вивчав причини успіху і провалу 195 промислових товарів, з яких 102 вважалися фірмами розробниками успішними, а 93 – провальними. Натомість дослідження Т. Коно свідчать, що на японських підприємствах 33,1% започаткованих ідей дійшло до стадії технічної розробки і 47,1% з них – до стадії комерційної реалізації. Із цього числа повністю були прийняті, матеріалізовані у промислових зразках, дійшли до масового виробництва і споживання 55,9% ідей. Отже, інноваціями стають тільки 8,7% ($0,331 \cdot 0,471 \cdot 0,559 = 0,087$) нововведень [51, с. 99]. Тому очікувати за таких умов від господарюючих суб'єктів високої інноваційної активності не доводиться.

Дослідження світового досвіду функціонування підприємництва у країнах з розвинутою ринковою економікою свідчать, що фірми прагнуть не тільки зробити ставку на новинку, для отримання додаткового прибутку, але зберегти і примножити вже існуючу вартість свого капіталу. Все це знаходиться у суперечності з інтересами НТП, так як останній призводить до масового морального зношування виробничого апарату. Тому підприємцю вигідніше отримувати прибуток, не оновлюючи техніку, і, у разі можливості, то він буде гальмувати НТП до того моменту, доки галузеві конкуренти під впливом змін у економічній кон'юктурі не стануть масово оновлювати свою техніку. Найпростішим шляхом розвитку приватного бізнесу є екстенсивний шлях розвитку. Використовуючи відпрацьований механізм виробництва і кількісне збільшення обсягів факторів виробництва, підприємець гарантовано одержує свій прибуток.

До аналогічних наслідків приводить і наявність у економіці дешевих ресурсів. Нова техніка коштує дорожче, ніж низькокваліфікована робоча сила. При такому стані справ перехід на інтенсивну основу стає, в принципі, менш вигідним, оскільки підприємства, на яких застосовують у виробництві досягнення НТП, мають нижчі витрати і, як наслідок, кращі індивідуальні умови виробництва.

Як свідчить світовий досвід, у країнах з низькою інноваційною активністю, але наявністю високого безробіття, малопродуктивна жива праця коштує дешевше, ніж передова техніка, і тому успішно з нею конкурує. Таким чином, не машини витісняють робітників з виробництва, а, навпаки, дешева робоча сила витісняє передову техніку, робітники заміщають своєю працею вибулі машини (устаткування), оскільки придбання нових обходиться підприємствам істотно дорожче.

Іншим мотивом, що рухає підприємця в бік від НТП, є той факт, що фірми, намагаючись уникнути ризиків, пов'язаних з проведенням фундаментальних досліджень, що мають довгостроковий характер, переважно намагаються вкладати капітал у поточні проекти і отримувати прибутки у гранично стислі терміни. Це також не сприяє інноваційному розвитку, оскільки значна частина прикладних досліджень, даючи швидкий комерційний ефект, все ж не приводить до принципових змін у техніці. У періоди ж революційних стрибків у розвитку НТП народжуються такі складні техніка і технології, які вимагають колосальних фінансових впливів як на рівні окремих підприємств або галузей, так і економіки в цілому, що або не зацікавлює, або унеможлиблює техніко-технологічне оновлення. Закономірно, що дрібний бізнес у цій сфері витісняється крупним, а в економіці посилюються монополістичні тенденції.

Можливості здійснення більш інтенсивного новаторства ринковими структурами з високою ринковою концентрацією (тобто більшою ринковою часткою декількох великих фірм) визначаються такими моментами. Оскільки монопольний прибуток значною мірою пов'язаний з високою ринковою концентрацією, то фірми у висококонцентрованих галузях здатні фінансувати створення інновацій у більших масштабах, ніж фірми у галузях конкурентних.

Здійснення тих інновацій, які вимагають великих інвестиційних ресурсів, досить часто може бути реалізованим лише крупними приватними фірмами, які мають доступ до більших обсягів фінансових ресурсів. Як уже було встановлено, трансформація інвестицій в інновації сполучена з високим ризиком і тому в переважній частині такі проекти фінансуються за рахунок внутрішніх коштів фірм, а не ринку капіталу. Великі фірми здатні підтримувати диверсифікований портфель проектів інновацій, страхуючи ризик великих провалів. Ширші новаторські можливості великих фірм можуть бути пов'язані також із зростаючим ефектом масштабу.

У деяких випадках досягти мінімального ефективного розміру дослідницьких потужностей вдається лише завдяки кооперації зусиль фірм, але й цей шлях більше відповідає можливостям великих фірм, як через відсутність у дрібних фірм необхідних власних коштів, так і через високі організаційні витрати, пов'язані із спільними програмами у сфері створення інновацій. Економія на масштабах може виявлятися і в інших галузях функціонування великих корпорацій: залученні капіталу за більш низькими відсотками, ніж для дрібних конкурентів; у рекламній та інших видах діяльності, які прискорюють вихід на ринки з новими продуктами і комерційною реалізацією нововведень; діяльністю у сфері підтримки і захисту взятих патентів і „ноу-хау”.

Очевидно, що використовуючи перераховані переваги, які пов'язані із ефектом масштабу, збільшується очікуваний прибуток від нововведень і, тим самим, підвищуються стимули до їх здійснення. Ефект масштабу заохочує великих виробників до вдосконалення наявних і розвитку нових технологій і безпосередньо: розробка нововведень, які знижують витрати, тим вигідніша, чим більший обсяг продукції виробляється, застосовуючи їх. Окрім того, на ряді висококонцентрованих ринків наявність у домінуючих фірм високих стимулів до новаторства пов'язана з характером конкурентної стратегії: швидкий темп нововведень у галузі продуктів і процесів дозволяє не тільки зберегти переваги стосовно вже діючих на ринку конкурентів, але й запобігти входженню на ринок нових. Тому, з одного боку, концентрація виробництва і капіталу сприяє інноваціям, а з іншого – посилює монополізм і, тим самим, створює зацікавленість у формуванні бар'єрів, збереженні монопольного становища, послабленні конкурентного режиму і, в наслідок цього – реалізації в подальшому можливості без інновацій отримувати надприбутки.

Отже, НТП як засіб забезпечення вищих темпів економічного зростання, є внутрішньо суперечливим явищем. З одного боку, очевидними є основні переваги для підприємця від впровадження нових технологій, а саме:

- зниження собівартості продукції. Інтенсивні нововведення (устаткування) є більш ощадливими, високоефективними і характеризуються більшою продуктивністю. Тому, маючи такий же обсяг використання факторів виробництва вони дозволяють збільшити кількість продукції, що випускається;
- можливість отримання інноваційного надприбутку. Використовуючи нові технології, у виробника з'являється можливість зайняти монопольне становище на ринку. І навіть при невеликій зміні (модернізації) продукту, на ринок виходить вже технологічно удосконалений продукт;
- дотримання екологічних вимог до продукції. У сучасних умовах державними органами пред'являються строгі вимоги до виробництва продукції і її якості. Застосовуючи нові технології, відкривається можливість виготовлення такого товару, який відповідає екологічним вимогам. Це приводить до зниження витрат підприємця за рахунок уникнення витрат на виплату штрафних санкцій, порушуючи законодавство.

Таким чином, удосконалення техніки, предметів праці, технології і організації виробництва справді відкриває широкі можливості максимізації прибутків за рахунок економії витрат на отримання корисного ефекту. І разом з цим така економія є неможливою без здійснення додаткових витрат.

Враховуючи вищезазначене, робимо висновок, про те, що втілення нових технологій завжди є складним процесом, який супроводжується більш або менш високими витратами і характеризується високою невизначеністю результатів. Тому впровадження науково-технічних новинок зустрічає на своєму шляху перешкоди, які іноді досить важко обійти фірмі. Отже, необхідні досить серйозні стимули для того, щоб економічний суб'єкт в умовах високого ступеню ризику зважився понести подібні витрати на інноваційну діяльність.

У ширшому аспекті спонукання до інноваційних витрат створюється відповідним ефективним конкурентним середовищем. Конкурентна боротьба є основним мотивом і стимулом інноваційної діяльності фірм, змушуючи їх пов'язувати результати своєї економічної діяльності з підвищенням технологічного рівня виробництва. Фірми, які виявляють інноваційну пасивність, не можуть витримати конкурентну боротьбу. Якщо рівень конкуренції достатній, то фірми змушені вдаватися до інноваційних проектів для переважання над своїми конкурентами, або, хоча б не відставання від них. Тому стратегічним завданням держави в інноваційній сфері є створення відповідного ефективного конкурентного середовища для того, щоб механізми саморегулювання „підштовхували” фірми до інноваційної діяльності.

Реальна економічна ситуація на більшості товарних ринків свідчить про наявність об'єктивних факторів, які реально зменшують ефективність конкурентного середовища в інноваційній сфері і не стимулюють інноваційно-інвестиційну активність. На наш погляд, у цьому відношенні можна вести мову про існування певних бар'єрів, які необхідно назвати інноваційними. Пропонуємо ввести цей термін до наукового вжитку і розуміти під ним сукупність факторів, які ускладнюють або роблять неможливим для фірми нести інноваційні витрати.

З кількісного погляду інноваційний бар'єр має місце, коли очікуваний рівень прибутковості від інноваційної діяльності не перекидає очікуваного рівня прибутку від традиційного виробництва, тобто коли фірма працюватиме більш прибутково без здійснення інноваційних витрат. Якщо у довгостроковому періоді подібна ситуація буде зберігатися і конкуренція не створить загроз для економічного суб'єкта у плані втрати прибутковості, то у фірми не буде виникати стимулу для здійснення додаткових витрат інноваційного характеру при подоланні існуючого бар'єру.

Зважаючи на це, найбільш загальним кількісним критерієм інноваційного бар'єру може стати коефіцієнт співвідношення між очікуваним рівнем прибутковості від традиційної діяльності та очікуваним рівнем прибутковості від інноваційної діяльності, тобто:

$$K_i = \frac{P_t}{P_i}, \text{ де:} \quad (2.1)$$

K_i – рівень інноваційного бар'єру; P_t – прогнозований рівень прибутковості в існуючих умовах виробництва; P_i – прогнозований рівень прибутковості від інноваційної діяльності.

Зрозуміло, що коли прогнозований рівень прибутковості в існуючих умовах виробництва очікується вищим за прогнозований рівень прибутковості від інноваційної діяльності то, це вказує на існування інноваційного бар'єру ($K_i \geq 1$), що, за інших рівних умов, не буде стимулювати фірму до інноваційної діяльності. Відповідно, ситуація при $K_i < 1$ свідчить, що, по-перше, інноваційного бар'єру не існує та, по-друге, фірмі потенційно вигідно вести свою інвестиційну діяльність на інноваційній основі. Отже, для формування сприятливого інноваційного середовища держава повинна створювати умови,

за яких інноваційного бар'єру не буде, або він буде максимально наближуватися до одиниці.

Наше дослідження підтверджують факти світового досвіду функціонування підприємницьких структур у інноваційній сфері. Так, американські дослідники відзначають, що у 50-ті роки як реакція бізнесу на новий виток у розвитку НТП, широкого розповсюдження набули процеси втілення нововведень у виробничому процесі. Керівникам фірм здавалось, що масове впровадження інновацій саме по собі вже гарантує високі прибутки [113, с.117].

Віце-президент відомої компанії „Доу кемікал” М. Пруїт зазначав: „...багато фірм створили у себе науково-технічні центри, найняли на роботу докторів наук і заявили про намір широко розгорнути фундаментальні та прикладні дослідження. Вони розраховували на швидкий успіх. Але у більшості випадків цього не відбулося. Витрати не відшкодувались у тій мірі, на яку розраховувалося. Вони принесли досить незначний дохід” [114, р.9]. Оновлення продукції, проведене у 50-ті роки, виявилось для багатьох фірм не тільки малоприбутковим, а навіть збитковим. Частка освоєних, але, як виявилось, маловигідних проектів склала у США 41%, Великобританії – від 60 до 95% [115, р.20-22]. Цілком зрозуміло, що за таких умов нововведення будуть впроваджуватися тільки через сильний тиск зовнішніх обставин.

Детальний аналіз передумов інноваційних бумів, що відповідали фазі підйому у довгохвильовій динаміці економіки розвинених країн [33; 116-118], дозволив виявити наступні факти:

1. Широка модернізація виробничого апарату, перехід економічних систем до нових технологічних укладів відбувалися, як правило, тільки після довготривалих і глибоких рецесійних спадів середньострокового циклу. Так, криза 1929-33 років завершила перехід до поточно-конвеєрного виробництва, 1973-75 років – дала поштовх до переходу від механічних до автоматизованих виробничих процесів, пов'язаних з електронікою і робототехнікою, впровадженням станків з числовим програмним забезпеченням, 1980-82 років – сприяла зростанню у традиційних технологіях питомої ваги автоматизованих систем і нових управлінських структур, широким застосуванням біотехнології і генної інженерії.

2. Вагомим технологічним змінам завжди передували зміни у конкурентному середовищі. У цьому відношенні показовим є період 60-х років, коли наростаючі процеси інтернаціоналізації відкрили економічні системи до взаємодії, внаслідок чого посилилась міжнародна конкуренція і поставила національні монополії перед необхідністю посилювати свої конкурентні позиції шляхом впровадження НТП.

3. Майже на всіх етапах переходу від одного технологічного способу виробництва до іншого відбувалось вичерпання традиційних джерел отримання надприбутків. Так, наприклад, кризи 70-80-х років, у тому числі енергетичний та сировинний, привели до зростання витрат виробництва, різкої зміни вартісних співвідношень. Це, в свою чергу, зменшило загальну прибутковість традиційного бізнесу і збільшило залежність рентабельності капіталовкладень

від використання досягнень науки і техніки, які дозволяли знижувати удільні витрати основного і обігового капіталу, швидко реагувати на зміни у попиті, оновлювати продукцію.

Все це приводить до висновку про те, що націленість господарюючих суб'єктів на інновації повною мірою залежить від чинників, які формують економічне середовище підприємницької діяльності. Мотив максимізації прибутку залишається вирішальним при будь-якому впровадженні нової техніки. Однак, економічна система має і свій жорсткий механізм, який примушує підприємців застосовувати цю техніку. Найважливішими його складовими є ціна, конкуренція і державне регулювання. Окрім того, можна стверджувати про різницю у мотивації до інноваційної діяльності через посередництво ринкових механізмів та державного регулювання.

Якщо ринковий механізм може розв'язувати проблеми лише в обмежених, локальних масштабах, тобто тільки тоді, коли підприємець мотивується до впровадження інновацій прагненням одержання надприбутку та досягненням перемоги у конкурентній боротьбі, то державне регулювання інноваційної діяльності має іншу спрямованість. У найбільш загальному значенні, держава повинна виконувати завдання створення сприятливих умов для розгортання інноваційно-інвестиційної діяльності та ініціювати інвестиційну активність інноваційного характеру за тими напрямками, які мають загальносуспільне значення.

За допомогою відповідних механізмів, держава, по-перше, здійснює вплив на формування ефективного конкурентного середовища, оскільки саме в ньому народжуються стимули до новаторства, та, по-друге, стимулює інноваційну діяльність в умовах, коли ринкові механізми не спроможні зацікавити інвестора у здійсненні інвестицій інноваційного спрямування.

2.2. Методи та інструменти державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності

Досягнення визначених нами цілей та завдань діяльності держави у інноваційній сфері здійснюється через посередництво цілеспрямованого впливу органів державного управління на економічні інтереси суб'єктів підприємництва. Такий вплив здійснюється через застосування конкретних методів і інструментів, які за формами впливу поділяються на дві групи: методи прямого і непрямого регулювання. Методи прямого регулювання передбачають безпосередню участь держави у розв'язанні як загальних проблем інноваційного розвитку, так і його окремих сфер та напрямів. Методи непрямого регулювання створюють економічні та правові умови для активізації інвестиційно-інноваційної діяльності [106, с.164]. Вважається, що застосовуючи ці методи, держава може уповільнювати або прискорювати темпи економічного розвитку за рахунок підвищення або зниження інноваційної активності.

І якщо серед науковців не викликає сумнівів необхідність державного втручання у розвиток інноваційної сфери, то відносно того, яким методам надавати перевагу, виникають певні розбіжності. Окремі вчені стоять на позиції

застосування переважно прямих важелів [27,49-52]. Інші дослідники наголошують на виключно високій ефективності використання непрямих методів, оскільки саме через зміну умов, в яких реалізується економічний інтерес підприємництва, можна досягти бажаного рівня інноваційно-інвестиційної активності [119-122].

Для з'ясування питання про ефективність застосування тих або інших методів у регулюванні інноваційно-інвестиційної активності, необхідно розглянути позитивні та негативні наслідки впливу відповідних інструментів у світовій практиці, а також умови, за яких стає можливим їх використання. Розв'язання цього завдання здійснилось на основі статистичної інформації, що відображає період розвитку індустріальної економіки 70-80-х років XX ст., тобто того етапу, коли провідні країни світу заклали основу того інноваційного прориву, за результатами якого можливе утримання досить високих і стабільних темпів економічного зростання. Для зручності проведення аналізу представимо інформацію про методи державного регулювання інноваційно-інвестиційної активності в узагальненому вигляді. Рисунок 2.1 дає інформацію про такі методи.

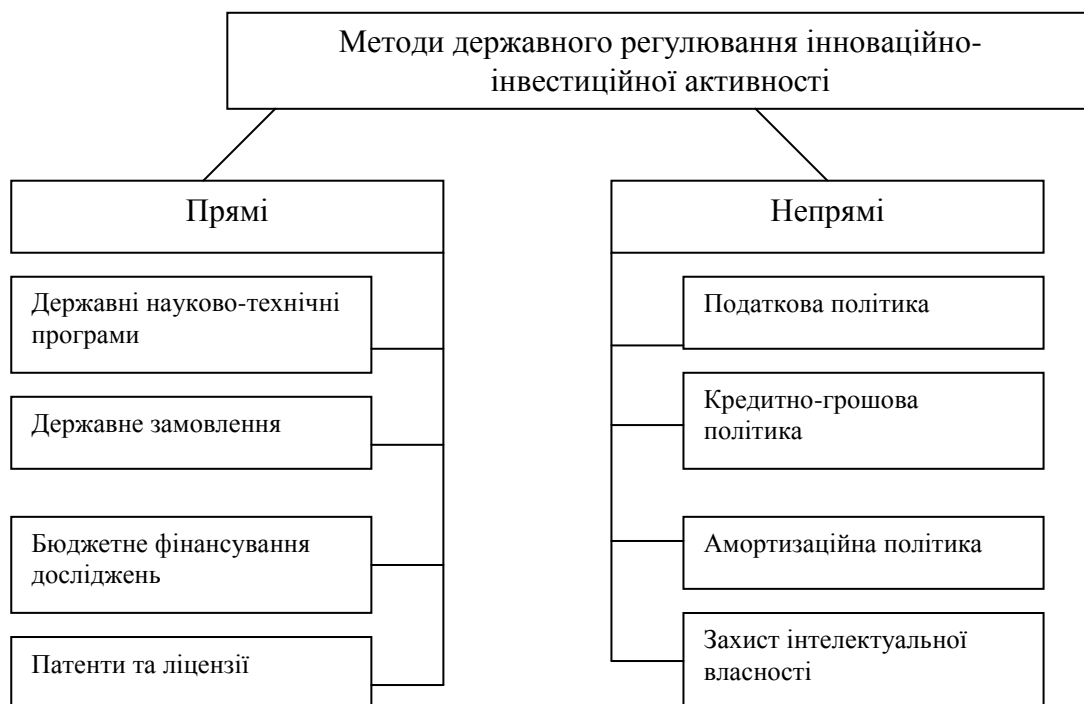


Рис. 2.1 Компоненти прямих та непрямих методів державного регулювання інноваційно-інвестиційної активності

Як показує рисунок, одним із прямих методів регулювання інноваційно-інвестиційної активності є використання державних науково-технічних програм, які, зазвичай, реалізуються у двох формах: адміністративно-відомчій та програмно-цільовій. Для визначення ефективності цих форм необхідно розглянути їх особливості.

Найбільші переваги адміністративно-відомчої форми полягають у тому, що вона виступає у вигляді прямого дотаційного фінансування, що здійснюється у відповідності із спеціальними законами, які приймаються з метою безпосереднього сприяння інноваціям. Наприклад, у американському законі Стивенсона-Уайдлера про технічні інновації, передбачається розмір стимулювання промислових інновацій; формування для їхнього вивчення і заохочення спеціальних організацій у межах апарату виконавчої влади; створення сприятливих умов у області обміну науковим і технічним персоналом між університетами, промисловістю і федеральними лабораторіями; заохочення приватних осіб і корпорацій [123].

Виразним прикладом дотаційного урядового фінансування є відкриття у США у 1985р. інституту промислової технології в Мічиганському університеті. Основне його завдання – розробка і експериментальна експлуатація гнучких інтегрованих виробничих систем та інших видів автоматизації виробництва.

Отже, на нашу думку, використання цільових адміністративно-відомчих програм заохочує інвесторів до інноваційної діяльності тим, що створює фінансово-організаційні умови для уникнення приватним бізнесом невизначеності та ризику здійснення крупних капіталовкладень.

Однак, детально аналізуючи практику зарубіжних країн простежуємо те, що прямий вплив держави на інноваційний процес, закінчується, в основному, на етапі створення так званого передконкурентного продукту, розрахованого на багатьох товаровиробників, які вже потім будуть доводити його до стану кінцевої споживчої продукції або виробничих технологічних процесів. Тобто, держава бере на себе створення лише стартових умов, передаючи подальший розвиток інноваційного продукту безпосередньо бізнесу і ринку.

Наявність позитивного ефекту під час використання адміністративно-відомчої форми державного програмування не дає, з нашої точки зору, підстав стверджувати про її високу ефективність. Дослідники інноваційних процесів виявили, при застосуванні цієї форми, ряд негативних моментів, таких як бюрократизація, відсутність гнучкості та неефективність [120; 124]. Натомість спочатку у США, а потім і у країнах ЄС та Японії, стали застосовувати програмно-цільовий підхід до науково-виробничих процесів НДДКР.

Програмно-цільова форма державного регулювання інновацій допускає їх контрактне фінансування через державні цільові програми підтримки нововведень, у тому числі в малих наукомістких фірмах; створюється система державних контрактів на придбання тих або інших товарів та послуг. Контрактне фінансування є одним із елементів розповсюдженої системи договірних відносин, контрактів між замовниками і підрядниками. Наприклад, у окремих програмах держава виступає у ролі замовника-споживача НДДКР, а фірма-виконавець є підрядником у аерокосмічній, військовій, фармацевтичній та інших галузях. У США цим способом фінансується 77% федеральних витрат на інновації [125].

У цій країні, а згодом і в інших, програмно-цільові механізми прискорення науково-технічного прогресу пройшли у своєму розвитку декілька

етапів. Так, у 50-60-х роках швидко розвивалась система субсидіювання індивідуальних дослідницьких проектів і програм. Її основу становлять фонди проектного (програмного) фінансування, створені державними відомствами та корпораціями. До неї входять багато установ, що спеціалізуються на проведенні консультацій, наданні матеріально-технічних, інформаційних та інших платних послуг для виконавців проектів.

Механізм проектного фінансування допомагає розширенню межі фундаментальних досліджень, що здійснюються вузівськими вченими, дозволяє об'єднати спеціалістів різних установ. Головну роль у розвитку проектного фінансування здійснили державні відомства (національний науковий фонд, міністерство оборони, енергетики та інші). Наступним етапом стає створення спеціалізованих наукових фондів, що беруть на себе функції організації та управління НДДКР за різними проектами та програмами. Ними стали державні програми та фонди, які сформовано за рахунок внесків промислових компаній. Формами співробітництва у межах спеціальних цільових програм виступають: міждержавна наукова кооперація, координація національних досліджень, проведення спільних наукових заходів тощо. [126, с. 46-47].

Отже, як продемонстровано, використання програмно-цільової форми на відміну від адміністративно-відомчої дозволяє здійснювати тіснішу кооперацію проектів та програм, збільшувати кількість науково-технічних ресурсів, що використовуються для її реалізації, досліджувати важливі актуальні проблеми у межах комплексних галузевих і багатогалузевих програм, концентрувати зусилля на відповідальних ділянках робіт.

Як справедливо стверджують провідні російські дослідники інноваційної політики К. Мурзов і А. Глебанова, використовуючи державні цільові програми необхідно виходити з того, що „ринкові орієнтири дозволяють підприємствам враховувати поточну економічну ситуацію і здійснювати певні прогнози, але тільки на найближче майбутнє. За таких умов пріоритет віддається інноваційним процесам, які забезпечують високий „приватний ефект” – частіше всього максимум прибутку на вкладений капітал. При цьому залишаються незатребуваними інноваційні ідеї, що втілюють у собі величезний „суспільний ефект”. Саме ці прориви у далеке майбутнє вбирає у свою орбіту сучасна державна інноваційна політика” [105, с.99].

Діяльність держави щодо активізації інноваційно-інвестиційної діяльності здійснюється за рахунок проведення відповідної бюджетної політики. Остання реалізується через використання таких прямих важелів, як державне замовлення, бюджетне фінансування інноваційної діяльності, патентування і ліцензування, а також за рахунок податкової, амортизаційної та кредитно-грошової політики, інструменти яких виступають у ролі непрямих методів регулювання.

Численні дослідження про вплив бюджетних механізмів на інноваційну сферу вказують на досить широке їх застосування. Так, на кінець 90-х років частка витрат на проведення фундаментальних науково-дослідних робіт у ВВП досягла у США – 2,7%, Японії – 2,5%, Франції – 2,1%, а частка державних витрат за цими проектами склала, відповідно, 40%, 19%, 56% [127]. А якщо

розглядати динаміку наукомісткості ВВП (відношення національних витрат на ННДКР до ВВП) у розвинених країнах, то ми можемо констатувати їх постійне зростання (див. табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Фінансове забезпечення науки розвинутих країн
(питома вага витрат на НДДКР у ВВП, %)**

Країна	США	Японія	Німеччина	Франція	Великобританія	Канада
Рік						
1985	2,8	2,6	2,7	2,3	2,3	1,4
1990	2,7	2,9	2,8	2,4	2,2	1,5
1995	2,6	2,7	2,5	2,4	2,2	1,5
2000	2,72	2,9	2,49	2,18	1,85	1,92
2001	2,73	2,8	2,51	2,23	1,86	2,03
2002	2,66	2,75	2,53	2,26	1,87	1,9
2003	2,6	2,9	2,5	2,18	1,88	1,87
2004	2,68	3,0	2,49	2,16	2,0	1,93

Зведено: [128, с.54; 129].

Окрім того, характерним є те, що половина цих витрат припадає на державу. Витрати державного бюджету часто реалізуються у формі державних замовлень на проведення розробок, спрямованих на створення інноваційних технологій та продукції. За існуючими даними тільки в США і Великобританії через систему державних закупівель реалізується до однієї п'ятої ВВП, у тому числі на закупівлю озброєння [130, с.455]. У результаті бізнес суттєво заощаджує на маркетингових дослідженнях, отримує доступ до результатів діяльності державних науково-дослідницьких структур.

Державне замовлення укладається відповідно до урядових науково-технічних програм на договірній основі і забезпечується через фінансування, підтримується матеріально-технічними ресурсами та видається виконавцям на конкурсних засадах. Таким чином держава отримує інструменти контролю та управління за виконанням науково-технічних програм і виробництвом наукомісткої продукції на приватних підприємствах в умовах, коли самі виробники не мотивовані на інноваційний розвиток. Вона виступає і першим клієнтом під час продажу створюваного продукту, що дозволяє фірмам здійснювати інновації без суперництва з іншими підприємствами ще до виходу на конкурентний ринок.

З вищевикладеного нами отримано висновок, про те що використовуючи держзамовлення, держава забезпечує економічно вигідні умови для діяльності суб'єктів у сфері розвитку фундаментальних досліджень та освоєнні принципово нових технологій та видів продукції. Одночасно розміщуючи держзамовлення держава сприяє і зростанню внутрішнього рівня науково-технологічного розвитку підприємства, що створює відповідну базу під час здійснення інших інноваційних проектів. За даними європейських досліджень, стимулювання приватних наукових і інноваційних підприємств через державні

замовлення у сучасних умовах є одним з головних досягнень Європейського космічного агентства [131]. Таким чином державі вдається забезпечити підтримку дрібного інноваційного бізнесу та отримати конкурентне середовище, в якому кожна із фірм буде намагатися зробити той винахід, якій забезпечить її надприбутком.

За результатами досліджень [113; 114; 132-134], бюджетне фінансування як метод регулювання інноваційної активності стосується, як правило, фундаментальних досліджень і розробок; пріоритетних напрямків розвитку науки і техніки; прикладних науково-технічних розробок, результати яких мають загальнодержавне значення; науково-технічних досліджень та робіт, які пов'язані з науково-технічним співробітництвом за міжнародними угодами.

Фінансування із державного бюджету здійснюється через: базове фінансування, як засіб підтримки фундаментальних досліджень, що проводяться у наукових установах та вищих навчальних закладах; контрактне фінансування окремих важливих досліджень і розробок, що пройшли конкурсний відбір; цільове фінансування відповідно до пріоритетних напрямів і науково-технічних програм.

Державна науково-технічна експертиза є невід'ємним елементом реалізації інноваційної політики. Вона проводиться з метою забезпечення наукової обґрунтованості структури та змісту пріоритетних напрямків і програм розвитку науки і техніки, визначення соціально-економічних та екологічних наслідків інноваційної діяльності, аналізу ефективності використання науково-технічного потенціалу, визначення рівня досліджень та їх результатів. Головним є те, що висновки державної експертизи використовуються також для обґрунтування доцільності надання податкових та кредитних ресурсів.

Як показує практика державного регулювання, у розвинених країнах великого значення набуває використання правових норм, які реалізуються через розвиток державного патентного права, створенні правничих засад виробництва та споживання якісної продукції, розробці системи стандартизації виробництва, видання дозволу на тимчасову монополію новатора.

Державна політика у сфері патентів і ліцензій є складовою частиною діяльності держави у напрямку формування правового середовища інноваційної діяльності. Вона спрямована на регулювання відносин, пов'язаних із отриманням та використанням прав на об'єкти інтелектуальної власності. Проведення відповідної політики знімає перешкоди на шляху здійснення інноваційного інвестування, які виникають із характеристики інновації як суспільного блага. Наприклад, діюче у США вже близько 200 років патентне право законодавчо закріплює права виробників на їх відкриття – інтелектуальну власність, яка передбачає монополію автора на науково-технічне рішення і дає можливість отримання інноваційної ренти.

Патентування і ліцензування поєднуються із конкурентною політикою, яка реалізується через посередництво прийняття ряду законодавчих актів у сфері конкуренції та монополії. За свідченням світового досвіду, уряди різних країн у періоди здійснення структурних перетворень на основі інноваційних

факторів, свідомо йшли на послаблення дії антимонопольних законів з метою створення сприятливого середовища для формування фінансової бази інноваційної діяльності [133; 135].

Відповідна політика дає поштовх до виникнення структур, які стали створюватись за власною ініціативою бізнесу. Однак, зауважимо, що послабляючи антитрестовські закони щодо лояльного відношення до певних видів злиття, уряди, поряд з цим, проводили досить жорстку політику щодо сприяння розвитку конкуренції. За таких умов прискорення технологічних змін, яке супроводжувалось зростанням витрат і ризиків впровадження нової продукції в умовах жорсткої конкурентної боротьби між високотехнологічними фірмами, потребувало встановлення партнерських відносин між ними з метою полегшення обміну досягненнями і спільної адаптації до ринкової і технологічної невизначеності.

Таке міжфірмове співробітництво набуває форми стратегічних альянсів для розподілу ризиків і витрат, скорочення термінів виводу інновації на ринок і отримання швидкого доступу до нових ринків, технологій і дослідницьких рішень. Наприклад, відома корпорація Philips підтримує 15 поточних сумісних проектів із своїм найближчим конкурентом Sony, 14 – з Matsushita, 10 – з IBM [136].

Майже половина всіх альянсів організовується партнерами, які проводять конкурентну боротьбу на одних і тих же ринках збуту. Можливості співробітництва в альянсах визначаються додатковістю знання, яке знаходиться у розпорядженні окремих фірм, тоді, коли відносини конкуренції зумовлюються прагненням отримати доступ до знань і спробами привласнення нематеріальних активів, якими володіє партнер. Таке становище сприятливо позначається на інноваційній діяльності.

Аналізуючи особливості найрозповсюдженіших у світовій практиці прямих заходів впливу держави на інноваційну сферу можемо зробити такі висновки. По-перше, враховуючи той факт, що інновація з самого початку націлена на практичний комерційний результат, фірми намагаються уникнути крупномасштабних фінансових витрат досить ризикового характеру. По-друге, часто для фірм взагалі недоступні фінансові ресурси, необхідні для фінансування певних нововведень.

Отже, держава бере на себе виконання завдання з одного боку, доведення передових наукових ідей до стадії комерційної реалізації, а з іншої – створення умов для зацікавленості бізнесу у фінансуванні академічних досліджень. На думку відомого російського дослідника Серьогіной С. Ф. про роль держави в економіці „хвиля згортання державної активності у 80-х роках ХХ ст. практично не захопила високотехнологічні сфери. У них навпаки посилилась пряма державна підтримка інноваційно-інвестиційної активності і безпосередня організація найбільш капіталомістких і наукоємних виробництв. Тобто, державне регулювання проводилося за принципом впливу на резонансні зони, точки зростання, до яких потім підключались і механізми ринкової самоорганізації, що мобілізували підприємницьку ініціативу на створеному державою стійкому фундаменті нового технологічного укладу” [137, с.205].

Однак, тут необхідно зауважити, що використання прямих методів має свої об'єктивні межі. Перш за все, це необхідність у наявності високої долі ВВП, яка перерозподіляється на користь держави. Разом з тим, ми переконались у тому, що розглядаючи патенти і ліцензії, які створюють монополію новатора, реалізація прямих методів часто є успішною тільки у разі її поєднання із заходами непрямого впливу, наприклад, спрямованих на створення конкурентного середовища.

З іншого боку, на сучасному етапі глобалізація економічної діяльності обмежує можливості прямої допомоги тим або іншим галузям економіки. „Протекціонізм, субсидіювання виробництва або навіть певних його витрат викликають величезні міжнародні сварки, зворотні обмежувальні заходи на світових ринках. Взаємне звинувачення у підтримці чорної металургії, покладені в основі багаторічної „сталевий” війни між США і Європою”, – стверджує російський дослідник промислової політики західних країн Н. Кричигіна [138, с.427].

Тому, як переконує світовий досвід, у сучасний період державне сприяння науково-технічному прогресу більше набуває непрямих форм. Останні націлені більшою мірою на створення сприятливого загальногосподарського і соціально-політичного клімату для новаторської діяльності. Серед таких методів, які застосовуються майже у всіх розвинених країнах переважають заходи податкової і амортизаційної політики. Їх використання зумовлюється прагненням держави вплинути на економічний інтерес підприємництва до максимізації економічної вигоди. Регулювання за допомогою податків на величину прибутку досить впливово позначається на інноваційній активності. Тривалий час перевагами податкової системи розвинених країн вважалась наявність пільгового оподаткування прибутку.

Пільгове оподаткування носить цільовий характер і безпосередньо пов'язується із результатами інноваційної діяльності. Політика диференціації податкових ставок та їх визначення залежно від кінцевого результату доповнюється такими важелями як податковий кредит на період виконання НДДКР, податковий інвестиційний кредит, який передбачає зменшення податкових ставок залежно від загальної суми інвестицій, що спрямовуються в активну частину нових основних фондів або направляються на придбання та впровадження нових технологій з одночасним підвищенням податкових ставок у тих сферах бізнесу, де прибутки, які значно перевищують середню норму рентабельності, отримані без створення інноваційного продукту.

Усі без винятку розвинені країни світу здійснюють регулювання інвестиційно-інноваційної активності, застосовуючи пільгове оподаткування прибутку за його спрямованості на інноваційні вкладення. Існує залежність, яка визначена міністерством промисловості Швеції: якщо розмір податку на прибуток знаходиться між 0 і 25%, то схильність до інноваційного підприємництва інтенсивно знижується, якщо ж податок досягає 50% від прибутку, то схильність до інновацій і пов'язаними з ними капітальними вкладеннями практично зникає [105, с. 96].

Важливість цього інструменту державного регулювання усвідомлюються практично в усіх розвинених країнах, і кожна з них прагне знайти свою оптимальну модель оподаткування прибутку. У США система податкових пільг на НДДКР існує з 1981р. відповідно до федерального податкового законодавства США. За цим законом витрати фірм на НДДКР у повному обсязі вилучаються із тих сум, що підлягають прибутковому оподаткуванню. Тривалий час діяли законодавчо закріплені норми повного звільнення венчурного бізнесу від сплати будь-яких податків на 5-10 років [138, с.245; 139]. Податкова знижка надає можливість відрахування витрат на НДДКР, пов'язаних з основною виробничою і торгівельною діяльністю платника податків, із суми доходу, що обкладається податком. До 1985р. ця знижка складала 25%, сьогодні – 20% [140, с.90].

У США в базу оподаткування включаються дві третини величини такого доходу за федеральної ставки 20%, до якої додаються різні за розміром ставки штатів. Окрім того, у деяких штатах місцеві ставки на податок з прибутку є нульовими за умови інноваційної діяльності фірми [141, с.86].

У Канаді з 2001р. оподатковується половина такого доходу за 32%-ої ставки оподаткування. У цій країні повністю звільняються від податку на прибуток від продажу цінних паперів або об'єктів власності фізичні особи або компанії, якщо отриманий таким чином прибуток буде реінвестований у виробництво. Обсяг капітальних вкладень, що звільняється від податку, становить 2 млн. кан. дол. (до 2000р. – 500 тис. кан. дол.). максимальний обсяг активів підприємств, куди можна спрямовати звільнені від оподаткування капітальні вкладення, не повинен перевищувати 50 млн. кан. дол. (до 2000р. – 10 млн. кан. дол.). Підраховано, що в цілому амортизаційні й податкові пільги покривають у середньому в США від 10 до 20% загальної суми витрат на НДДКР [142].

Аналіз досліджень з проблематики застосування податкових пільг переконує, що незважаючи на те, що в багатьох країнах світу існують пільги щодо оподаткування прибутку для підприємств, які займаються інноваційною діяльністю та впроваджують винаходи у виробництво, не відбувається масове прискорення інноваційного розвитку. Детальний аналіз такої ситуації дає нам можливість зробити висновок про те, що існуюча податкова політика у сфері розвитку науки і техніки, навпаки, часто гальмує інноваційну діяльність.

Практична діяльність показує, що податкові пільги надаються під час впровадження винаходів у виробництво, але вони діють тільки протягом трьох років з моменту реєстрації продукції як інноваційної. Це призводить до першочергової реалізації проектів із швидкою капіталовіддачею і стимулює підприємців до зменшення витрат на дослідження та розробку інноваційного продукту [143]. Тому на сьогодні країни, що розвиваються, купують інноваційні технології, які не потрібні розвиненим країнам, і це стимулює підприємців до копіювання технологій. Як відзначають дослідники, у деяких суб'єктів підприємницької діяльності часто виникає бажання, використовуючи надані пільги для збільшення своїх прибутків, впроваджуючи інновації тільки на „папері”. Тому зараз у США податкові пільги зменшено. Окрім того, як

відзначається у ряді зарубіжних досліджень [144-149], пільгове оподаткування стає об'єктом неприхованої боротьби інтересів із метою отримання додаткової вигоди (так званої політичної ренти). Як стверджує один із критиків подібної системи У. Мінарік „з кожною новою субсидією з'являються нові прохачі, які доводять, що їм потрібні такі пільги, щоб бути конкурентоспроможними. Шлях до рівності ніколи не розглядався на підставі існуючих пільг, а тільки на базі додавання нових” [150, с.130]. Сьогодні держава приділяє велику увагу податковим пільгам через нечесних підприємців, які ухиляються від сплати пільг, і тому у світі формується тенденція до їх скорочення та поширення амортизаційних важелів.

Зміст амортизаційної політики полягає у тому, що для науково-дослідних, дослідно-конструкторських, проектно-технологічних організацій, підприємств та об'єднань, які проводять роботи з пріоритетних напрямів науково-технічного розвитку та виробляють інноваційний продукт, надається право самостійно визначати метод нарахування амортизації. Державним законодавством у цьому випадку передбачається застосування одного з альтернативних методів нарахування амортизації: рівномірного, прискореного або уповільненого. Обраний метод повинен залишатися незмінним не менше ніж один календарний рік. Застосовуючи гнучку амортизаційну політику в інноваційній сфері виникає можливість для кожного підприємства формувати оптимальну структуру витрат і таким чином планувати власну стратегію інноваційного розвитку.

Але практика показує, що введення тільки амортизаційних пільг при незмінному законодавстві приводить до того, що підприємцю доводиться річну амортизацію переносити на собівартість продукції, і вона стає майже на 50% дорожчою, ніж у його конкурентів [143].

Для підприємств амортизаційні відрахування виступають головним джерелом інвестицій і часткового поновлення обігових коштів. Ми говоримо не про просте відтворення наявних основних фондів, а про регулярну заміну їхньої активної частини – базового технологічного обладнання, яке визначає у кінцевому результаті витрати виробництва і конкурентоспроможність продукції.

У світовій практиці на амортизаційні відрахування припадає 60-70% інвестицій у основний капітал. Зокрема, законодавством Японії для стимулювання впровадження високотехнологічного та екологічно безпечного обладнання дозволяється в перший рік його експлуатації амортизувати 50% його вартості [124]. Актуальним стає прискорення амортизації, оскільки дострокове списання майна означає впровадження новітніх технологій і техніки. У зв'язку з цим необхідно зазначити, що прискорення амортизації є ефективним методом для стимулювання інноваційного розвитку виключно для рентабельних підприємств, оскільки прискорене формування амортизаційного фонду розширює можливості для інноваційної діяльності. Водночас для збиткових підприємств цей метод перетворюється на гальмо інвестицій та інновацій через штучне збільшення збитків.

Діяльність держави у створенні інвестиційного середовища реалізується за рахунок кредитно-грошової політики. Її основний зміст полягає у наданні державою кредитних ресурсів на пільгових умовах для тих комерційних банків, які кредитують виконання робіт з пріоритетних напрямів НТП. У руслі стимулюючої кредитно-грошової політики у сфері науково-технічної діяльності передбачається створення спеціалізованих інноваційних банків, інноваційних фондів та страхових компаній. Така політика реалізується через встановлення пільгових кредитних ставок, надання кредитів на повний строк реалізації інноваційних проєктів, установлення пільгового графіка повернення інноваційних кредитів та сплати відсотків, створення спеціалізованої страхової компанії науково-технічної діяльності.

Найрозповсюдженішими методами, що застосовуються у сфері управління ризиком і невизначеністю є страхування інноваційних ризиків. Це відбувається за рахунок введення в дію системи державного страхування фінансових ризиків і створення гарантійних фондів. З цією метою, по-перше, формуються страхові спілки з державним або змішаним капіталом, які безпосередньо будуть страхувати ризикові капіталовкладення у дрібні і середні наукомісткі фірми. По-друге, організуються спеціальні фонди, які надають гарантії під час кредитування малих інноваційних компаній різних інвесторів, покриваючи, наприклад, половину акредитованої суми у випадку банкрутства дрібної компанії.

Ще одним інструментом непрямого регулювання ризику стає система гарантій фінансових ризиків, частину яких також бере на себе Фонд малого підприємництва використовуючи механізм інвестування в інновації за його участю. Роль альтернативи діяльності вищезазначеного фонду у багатьох країнах виконує фінансування інноваційних проєктів за безпосередньою участю кредитної спілки. Остання є носієм інтеграційної ідеї, тому ефективність її досить висока. Потенційні інвестори вносять пай у загальну касу й відповідно до домовленості дають безвідсотковий кредит для своїх пайовиків на реалізацію інноваційного проєкту.

Захист інтелектуальної власності вважається непрямим методом регулювання, оскільки за його допомогою досягається монополія новатора, тобто відбувається зміна умов, в яких функціонує інноваційне підприємство. Разом з цим, реалізація права на інтелектуальну власність за умов ринкової економіки змінює також і систему формування доходів науково-технічних працівників. Автори інтелектуальної власності отримують частину доходів від використання їхнього продукту в бізнесі, а також результат їхньої праці високо оцінює суспільство. Через це створюється ефективна система для заохочення науково-технічних працівників до інтенсифікації досліджень та розробок, підвищення якості науково-технічного й технологічного продукту, його практичної спрямованості. В узагальненому вигляді систему державного регулювання інноваційної діяльності у розвинутих країнах представлено у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Система державного регулювання інноваційної діяльності у розвинених країнах

Метод	Механізм дії	Використання та результативність у розвинених країнах
Державні науково-технічні програми	Пряме фінансування інноваційних проектів (адміністративно-відомча форма), контрактне фінансування інновацій за допомогою державних цільових програм (програмно-цільова)	США, Франція, Ізраїль, - активно впроваджуються і працюють, створюючи привабливі у плані прибутковості умови виробництва інноваційної продукції
Бюджетне фінансування досліджень	Субсидіювання індивідуальних дослідницьких проектів; проектне фінансування; створення спеціалізованих наукових фондів створює фінансову базу проведення фундаментальних досліджень	США, Франція, Великобританія, Японія, Німеччина, Швеція, Корея, Канада.
Державні замовлення	Закупівля розробок інноваційних проектів – гарант комерціалізації інновацій	США, Німеччина – спрямовані на суспільне благо
Патенти та ліцензії	Гнучка система реєстрації патентів і спрощена процедура розгляду заявок	США – держава є найбільшим патентовласником, їй належать патенти на винаходи створені під час виконання урядових контрактів
Податкова політика	Сприяє зростанню очікуваної прибутковості від впровадження інновацій	США, країни ЄС, Японія, Китай, Корея
Амортизаційна політика	Зниження строку перенесення вартості обладнання; встановлення підвищених норм амортизаційних відрахувань у перші роки роботи і зниження в останні роки – дозволяє більше вкладати в інноваційне обладнання	Японія – дозволяється у перший рік експлуатації високотехнологічного обладнання амортизувати 50% його вартості, Франція, Німеччина
Закони, авторське право, ліцензування технологій	Забезпечують сприятливі умови для отримання інноваційного прибутку	США, Франція, Японія – захищають винахідника і формують впевненість у очікуваній винагороді
Фінансово-кредитна політика	Пільговий режим кредитування інновацій банками і урядом; система державного страхування фінансових ризиків; створення гарантійних фондів і кредитних спілок – активізує інноваційну діяльність	США – до появи технопарків, де створюються лише інноваційна і високотехнологічна продукція, країни ЄС, Японія, Китай

Таким чином, враховуючи здійснений нами аналіз, простежуємо, що непрямі методи регулювання мають досить високу ефективність через їх здатність впливати на умови, в яких безпосередньо відбувається інноваційно-інвестиційна діяльність. Однак, дієвість непрямого регулювання знаходиться у прямій залежності від ступеня розвитку механізмів ринкового саморегулювання, від здатності даних механізмів спрямовувати економічні дії конкретних інвесторів адекватно до задумів регулюючих органів. Специфіка умов вільного підприємництва, особливості конкурентного середовища відповідної національної економіки будуть, на наш погляд, по-різному трансформувати однакові заходи непрямого державного регулювання та приводити до різних економічних результатів.

Отже, враховуючи вище зазначене, можна зробити висновок, що співвідношення між прямими та непрямими методами державного регулювання інноваційної діяльності в різних країнах світу може відрізнятися, залежно від прийнятого курсу економічного розвитку економіки. У деяких випадках

виникає необхідність втручання держави, у тому випадку, коли ринкові механізми не можуть здійснити таке регулювання, а в інших – постійно проводиться активна державна політика, щодо поширення інноваційної діяльності для забезпечення сталого економічного зростання та утримання конкурентних позицій на світових ринках. Тому тільки правильне визначення оптимального співвідношення між цими методами створює сприятливі умови для формування ефективного економічного механізму, що стимулює інноваційно-інвестиційну діяльність

Таким чином, державне регулювання розв'язує суперечності між об'єктивною потребою загальнонаціонального прогресу через розвиток НТП і ускладнення процесів, якими супроводжується впровадження результатів НТП та інновацій у практику. Система державного регулювання інноваційної діяльності включає в себе визначення найважливіших соціальних, економічних та інших цілей і завдань на майбутнє. Вона повинна здійснюватись, як для країни в цілому, так і окремих її регіонів, сфер економіки і виходити із необхідності задоволення суспільних потреб і визначених пріоритетів розвитку.

2.3. Напрями державного впливу на інноваційно-інвестиційну складову економічного розвитку

Позитивний досвід розвинутих країн світу демонструє високу ефективність державної моделі інноваційного розвитку та інноваційної стратегії уряду. У цих країнах протягом ХХ ст. було проведено цілеспрямовану інноваційно-інвестиційну політику, яка постійно перебуває під впливом державного протекціонізму.

Уряди багатьох держав створюють сприятливе для появи інновацій внутрішнє і зовнішнє середовище; підтримують усі види нововведень, нові організаційні структури і удосконалюють механізми інноваційно-інвестиційної активності, реалізують програми розвитку окремих територій на основі інноваційних моделей, розроблених економістами-теоретиками.

З'ясовуючи світовий досвід державного регулювання інноваційно-інвестиційної активності, позитивні елементи якого можна застосувати у вітчизняній економіці, необхідно виділити групу напрямів відповідної політики, знайти загальне і особливе для різних країн у регулюючому впливові держави на інноваційно-інвестиційну сферу.

Виконавши ретельний аналіз практики державного регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності у розвинених країнах світу, нами зроблено висновок, що її можна згрупувати за п'ятьма найвпливовішими напрямами. Зауважимо, що різні літературні джерела свідчать про напрями державної діяльності у інноваційній сфері у різних аспектах. Вона проводилась, враховуючи цілі проведення відповідних досліджень. Так, існують класифікації функцій держави у інноваційній сфері за принципом її впливовості на економічні інтереси суб'єктів через створення сприятливого клімату для розповсюдження інновацій [103, с.94]. Окремі дослідники визначають напрями державного впливу, виходячи із виконання урядом інноваційно-стратегічної функції [27, с. 140], інші – визначаючи функції держави у сфері НДДКР

керуються необхідністю вступу до епохи постіндустріалізму і проведення антикризових заходів у сфері регулювання національних техніко-економічних систем [152-154].

Аналізуючи інноваційно-інвестиційну діяльність нами зроблено висновок, що для підприємництва характерна альтернативність поведінкових стратегій у реалізації соціально-економічних цілей: якщо відповідні цілі можуть бути досягнутими без інновацій, то інноваційні інвестиції у приватному секторі відбуватися не будуть через окремі причини. По-перше, через відсутність стимулу здійснення ризикової, крупно витратної діяльності при невизначеності кінцевих результатів. У цьому випадку тільки сила конкурентної боротьби спроможна заставити підприємця рухатися шляхом інноваційного розвитку. По-друге, це відсутність можливості здійснення інновацій через слабкий розвиток фундаментальної науки як постачальника нових наукових знань та ідей, обмеженості ресурсів для фінансування інновацій, нерозвиненості повною мірою таких підприємницьких якостей як прагнення йти на ризик, кардинальні зміни у своїй діяльності тощо. По-третє, наявність перешкод, які досить важко обійти фірмам, здійснюючи інноваційно-інвестиційну діяльність. У ролі останніх нами було виділено: недоступність фінансових ресурсів, високі відсоткові ставки, низьку очікувану прибутковість, довготривалий термін окупності інноваційних інвестицій, ризик, невизначеність, бар'єри для вкладення капіталу у певні сфери.

Виходячи із завдань цього дисертаційного дослідження, ми згрупували регулюючий вплив держави за напрямками виходячи з того, як саме держава впливає на перешкоди, які виникають на шляху здійснення господарюючими суб'єктами інноваційних інвестицій. Дані рисунка 2.2. в узагальненому вигляді дають інформацію про інноваційно-інвестиційну діяльність держави, а також вказують на перешкоди до інноваційного інвестування, які усуваються за рахунок державного регулювання.

Як продемонстровано на рисунку, державне регулювання націлене, передусім, на формування інноваційного клімату та інноваційної інфраструктури, яка виступає, як правило, передатним механізмом, через який нововведення проходять шлях до виробництва. Відповідний напрямок державної діяльності пов'язаний із необхідністю забезпечення умов для прибуткової діяльності інноваційного бізнесу в умовах наявності високої вартості та терміну окупності інноваційного проекту при неявному комерційному ефекті.

На нашу думку, формування інноваційного клімату – це головне завдання державної влади для стимулювання інноваційного розвитку. Говорячи про інноваційний клімат, подаємо узагальнену характеристику сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових та політичних передумов, які визначають привабливість і доцільність інноваційного інвестування. Головними умовами для його створення виступають стихійні ринкові механізми та усвідомлена діяльність держави, а також їх поєднання.



Рис. 2.2 Основні напрями державного регулювання перешкод, що виникають у інноваційно-інвестиційній діяльності

Для формування інноваційного клімату необхідно досягти поширення та утвердження в суспільстві інноваційної ідеології. Виразним прикладом слугують США, в яких держава подбала про необхідність та безальтернативність постійних нововведень у технологічній, економічній та соціальній сферах, намагаючись проводити майбутню політику тільки на засадах інноваційного розвитку [157].

Діяльність держави повинна безумовно сприяти розвитку інноваційної інфраструктури. Зважаючи на світовий досвід, враховуємо те, що вона традиційно охоплює три компоненти, які створюють своєрідний “інкубатор”, у якому народжуються, втілюються і знаходять перше практичне застосування з наступним розповсюдженням усі нововведення. Це, по-перше, лабораторії, дослідницькі центри, наукове виробництво приватного сектора економіки, по-друге, державні відомства, інститути і лабораторії і, по-третє, академічна сфера – вузи, насамперед, університети.

Усі ці складові частини науково-технічного прогресу тісно пов’язані і взаємодіють між собою, утворюють єдину систему, хоча і мають відповідну

спеціалізацію у загальному поділі праці. Вона ґрунтується на різниці у ступені привласнення нового знання, яке залежить як від його характеру (фундаментальне або прикладне), так і від цілей, які переслідують його виробники (комерційні чи некомерційні).

Так, приватний сектор відповідає не тільки за створення власних ідей і нововведень, створених у інших секторах, що відповідають новим суспільним потребам, але і доведення їх у виробництво.

Державний сектор визначає напрямки стратегії економічного і науково-технічного розвитку, стимулює процес впровадження інновацій у країні, проводить дослідження і розробки, що мають загальнонаціональне значення. Університети, окрім підготовки фахівців, виступають постійними генераторами нових наукових ідей у всіх галузях знань.

У цьому відношенні простежуємо чітке розмежування функцій між центрами академічної науки (університетами), державними науково-дослідними інститутами та лабораторіями, з одного боку, і дослідницькими підрозділами приватних фірм, з іншого. Тобто виявляється інституціональний „поділ праці” у виробництві знання: з передбачуваною часткою умовності можна стверджувати, що у першій групі інститутів зосереджено розвиток „науки”, у другій – „технології”. Але важливі розбіжності між ними полягають у мотивації.

Усі дослідження у сфері НТП поділяють на прикладні і фундаментальні. Останні є досить капіталоемними і потребують високих витрат за неявного комерційного ефекту. Тому традиційно відповідальність за цю сферу покладено на державу. Підтримуючи фундаментальні дослідження, державою формується запас нових наукових і технологічних ідей і створюються умови для вільного доступу до них національних виробників.

Результати досліджень інститутів першої групи, як правило, широко розповсюджуються. Цьому сприяє ще й те, що значна частина сучасних університетських досліджень проводиться у сфері прикладних, або так званих трансферних, наук, які виступають сполучним елементом між відповідними галузями фундаментальної науки і конкретними сферами технології. Прикладами „трансферних” наук слугують комп’ютерна наука, цивільне машинобудування, фармакологія, наука про вирощування рослин, медичні науки тощо. Окрім того, університети не тільки дають нові знання, але і виступають своєрідними акумуляторами старих, накопичених знань, які набувають певного ступеня важливості для розвитку окремих технологій, включаючи традиційні. „Трансферна” роль державних дослідницьких інститутів і лабораторій найчастіше визначається розвитком як прикладних наук, так і стандартів та метрології.

Університетські дослідження спрямовані не на першочергову максимізацію прибутку, а функціонують під впливом різних мотивів, пов’язаних з прагненням до досягнення першості у здійсненні наукових відкриттів, отриманням винагороди в галузі університетського викладання і управління. Знання, вироблене інститутами першої групи, є чистим суспільним благом і його надання, відповідно до розглянутих нами раніше основ

неокласичної теорії суспільних благ, здійснюється державним сектором науки і за рахунок коштів державного бюджету.

Світовий досвід свідчить про те, що за рахунок держави фінансується значна частка сукупних витрат на НДДКР, на створення і підтримку інформаційної інфраструктури та інші види діяльності щодо забезпечення НТП, у реалізації яких господарюючі суб'єкти не зацікавлені у зв'язку з неможливістю отримання поточних прибутків. Прикладом цього є дані, що характеризують витрати на НДДКР, які здійснювались у США в період між бумами 1970 і 1984 років, тобто тоді, коли у провідних державах світу почався стрімкий перехід до постіндустріальних технологій (див. табл. 2.3).

Держава, за свідченням наведених даних, фінансує половину сукупних витрат на НТП, причому на перших стадіях ініціювала інноваційний процес, створюючи відповідні умови для включення у цю сферу приватного підприємництва. У подальшому в США витрати на інновації складають 173 млрд. доларів, тобто 2,6% від обсягу ВВП. Джерела фінансування стали: близько 50% – приватні фірми й організації; 46% – федеральний уряд; іншу частину фінансували університети, коледжі, неурядові організації [84].

Структура такого фінансування інноваційної діяльності в США, як і в інших розвинених країнах, залишається і у сучасних умовах досить стабільною і високою. У США, наприклад, у 2004 р. урядові витрати складають близько 30% всіх коштів, витрачених на НДДКР. При цьому частка державного фінансування фундаментальних досліджень є ще більшою – вона становить майже 57% [159, с.178].

Таблиця 2.3

Витрати на НДДКР у США у період структурної перебудови економіки

Рік	Всього, млн. дол.	Федеральний Бюджет		Приватний сектор		Університети і безприбуткові організації	
		млн. дол..	%	млн. дол.	%	млн. дол.	%
По джерелам фінансування							
1970	26 134	14 892	56,9	10 444	40,0	798	3,1
1975	35 213	18 109	51,5	15 820	44,9	1284	3,6
1980	62 618	29 451	47,0	30 911	49,4	2256	3,6
1981	71 912	33 402	46,5	35 989	50,0	2525	3,5
1982	80 317	37 053	46,1	40 528	50,5	2736	3,4
1983	87 678	40 328	46,0	44 350	50,6	3000	3,4
1984	96 975	44 270	45,7	49 375	50,9	3330	3,4

Джерело: [158]

Таким чином, держава бере на себе фінансування фундаментальної науки і на цей момент неприбуткових сфер інноваційних вкладень, створює сприятливі умови для інвестування приватних капіталів у науково-технічну сферу. Стосовно діяльності інститутів другої групи (дослідницькі підрозділи приватних фірм), вона зорієнтована на максимізацію прибутку або на інші виключно комерційні цілі. Саме через це завоювання першості у винаходах, що

націлене на отримання надприбутку, виявляється несумісним з необмежено широким поширенням отриманої інформації.

У той же час у дослідницьких лабораторіях промислових компаній у межах комерційних інновацій, одночасно продукується знання двох типів: специфічного характеру (пов'язане з виробництвом фірмою конкретного продукту або застосуванням конкретного виробничого процесу) і знання загального характеру, що має ширше застосування. Якщо інформацію, що втілює знання першого типу, можна у більшому або меншому ступені виключити із споживання, то з інформацією, що втілює знання другого типу, це проробити набагато складніше. Отже, виявляється досить складним розв'язання завдання запобігання поширенню загальних наукових принципів через законодавче оформлення прав власності на таку інформацію. Тому приватний сектор є сприятливішим до інноваційної діяльності у сферах, які надійно захищені патентним законом.

Через це необхідно враховувати правове середовище. У розвинених країнах законодавство про промислову власність детально регулює питання щодо захисту прав інтелектуальної власності, передачі нових технологій, включаючи сферу міжнародного обміну. Формування відповідних законів набуває великого значення у ринкових умовах, коли надзвичайно важливим є правильний і чітко визначений законом розподіл прав і обов'язків між учасниками комерційного обороту. Таку політику досить активно у 70-80-ті р.р. проводили європейські країни для створення сприятливих умов у структурній перебудові, підкріплюючи дію ринкових сил методами протекціонізму [160]. У сучасних умовах і у інших країнах формується законодавство про передачу технологій. Подібні правові акти діють сьогодні в Аргентині, Мексиці, Бразилії, Індії. Такий закон прийнято в Китаї та багатьох інших державах.

Щодо конкретизації функціонування названих нами елементів інфраструктури науково-технічного прогресу у конкретних країнах, то в США вони визначається важелями і стимулами ринкової конкуренції, державного регулювання і традиційного "університетського академізму". У 90-ті роки американські аналітики вказали на численні факти, що свідчать про недостатній зв'язок університетів із промисловістю, дублюють дослідження не тільки в різних секторах, але й у тому секторі, що впливає на розпилення виділених коштів, зниження ефективності витрат на інноваційну діяльність [161]. Все це призводить до того, що з'являються нові інфраструктурні елементи, які є ефективною формою зв'язку між академічною, урядовою сферами та виробництвом.

Інноваційна сфера країн ЄС представлена безліччю організаційних форм. В узагальненому вигляді класифікацію типів територій високої концентрації науково-технічного потенціалу в країнах ЄС можна розглянути у вигляді трьох укрупнених груп: столичні мегаполіси і великі міські агломерації як провідні центри концентрації національного науково-технічного потенціалу; технологічні регіони як територіально розподілені системи; центри науки й вищої школи в муніципальних утвореннях.

З 80-х років і у країнах ЄС починають розвивається різного роду науково-виробничі комплекси, інноваційні центри, наукові та технологічні парки, “інкубатори підприємств високої технології” тощо. Їх головною метою є надання найрізноманітніших послуг і створення найсприятливіших для інноваційних підприємств умов, стимулювання розвитку передових галузей, прискорення інноваційного процесу, практична реалізація перспективних наукових ідей і відкриттів. Це досягається через об’єднання зусиль вузів, науково-дослідних центрів і нових наукомістких підприємств. “Інкубатори” створюють необхідну інфраструктуру для нормальної життєдіяльності малих інноваційних підприємств. Як правило, подібні підприємства орієнтовані на великі промислові компанії і створюються для того, щоб конкурувати з ними у сфері розробки інновацій. Досить часто регіональна діяльність таких структур успішно сполучається з галузевою.

Багато подібних комплексів виникає навколо великих університетів і наукових центрів і очолюються ними. Нові підприємства часто створюються самими вченими і фахівцями за безпосередньою допомогою і участю університетів, місцевих органів влади, фінансових установ, торгово-промислових палат і приватного бізнесу. У окремих випадках університети через контрольовані ними фонди вкладають кошти у венчурні підприємства з метою експлуатації технологій, які розроблені у їхніх лабораторіях. У цих фондах беруть участь і вчені. На підприємствах, що успішно діють у межах таких комплексів, період впровадження нововведень скорочується у 2-3 рази порівняно із середнім терміном [161].

Створення консорціумів, інженерних центрів, наукових і технологічних парків та інших перспективних формувань, що успішно реалізують складні інноваційні ідеї, – наочний приклад ефективності державної підтримки таких ідей, через які різні організації усвідомлюють необхідність спільної реалізації інноваційного циклу й реально відчують переваги цієї роботи. Основні організаційні форми реалізації інноваційної діяльності можна подати у послідовності, зображеній на рис. 2.3.

Іншим напрямком впливу держави на інноваційну діяльність є формування правового середовища для проведення інноваційної діяльності. Законодавчі акти створюють “правила гри” для економічних суб’єктів у інвестиційно-інноваційній сфері, надають правовий захист потенційним інвесторам та новаторам, зводячи тим самим, ризики і невизначеність інвестиційно-інноваційної діяльності до певного мінімуму.

Розглядаючи діяльність держави у напрямку формування інноваційного клімату та інноваційної інфраструктури, нами зазначена необхідність правових актів у сфері захисту прав інтелектуальної власності, передачі технологій. Наприклад, патентне право, що діє в США та країнах ЄС вже близько 200 років, законодавчо закріплює права винахідників на їх відкриття – інтелектуальну власність, що допускає монополію автора на науково-технічне рішення. Це надає право винахіднику отримувати плату за користування його винаходом, що законодавчо закріплена [105, с. 97]. Державна підтримка створення організаційних формувань на зразок університетсько-промислових

дослідницьких центрів, венчурних підприємств, інкубаторів, технопарків та технополісів, про які вищезазначене, здійснюється у розвинених країнах також на підставі відповідного законодавства.



Рис. 2.3 Організаційні форми реалізації інноваційної діяльності.

Важливе значення щодо стимулювання інноваційної активності має конкурентна політика, яка базується на дії законів про захист конкуренції та регулювання діяльності монополій. Правове регулювання конкурентної політики, яке бере початок ще з XIX століття (закон Шермана), формує необхідні та найзагальніші передумови для стимулювання господарюючих суб'єктів до підвищення ефективності своєї діяльності, пошуку нових ідей та механізмів їх втілення на практиці [162; 163]. Такі закони знаходяться у

постійному розвитку, зазнають певних змін, виходячи із існуючих на цей момент реалій.

Показовим є той факт, що уряд США в період структурної перебудови економіки, тобто тоді, коли виникла необхідність у формуванні значних фінансових ресурсів, пішов на свідоме послаблення антитрестовського законодавства через зняття великої кількості обмежень із вертикальних і конгломеративних об'єднань, дозволив горизонтальне об'єднання капіталу, у разі усунення дублювання виробництва чи зростанню його ефективності. Це дало можливість виключення з-під впливу закону злиття між виробниками й оптовими споживачами продукції [127].

Натомість в Японії конкурентне законодавство заохочувало дубльовані закупівлі іноземної технології, тобто імпорт одного і того ж її виду декількома фірмами з метою вирівнювання умов конкуренції у певних галузях і запобігання тимчасовій монополії. Це сприяло загостренню конкурентної боротьби, переміщенню технологічних знань від крупних підприємств до малих і середніх [164, с. 41].

В цілому ж правове забезпечення інноваційної діяльності відіграє вагому роль і при усуванні інших перешкод. Прийняття законів про інвестиційну і інноваційну діяльність у сучасних умовах є характерним для будь якої економічної системи. Прикладом може слугувати виданий у 1976р. у США „Закон про національну політику в галузі науки й техніки, про організацію й пріоритети”, який є основою нормативної бази у сфері інноваційної діяльності. У ньому закріплено зразковий перелік пріоритетних цілей, реалізація яких повинна сприяти прогресу науки й техніки, при здійсненні якої федеральний уряд повинен зберігати елементи централізованого планування.

У 1980 р. в США було прийнято закон Стивенсона-Уайдлера „Про технологічні нововведення”, в якому декларується курс на підвищення економічного, екологічного й соціального добробуту шляхом створення, зокрема, некомерційних організацій, що діють тільки у наукових і освітніх цілях, ринкових центрів промислової технології, а також ставиться мета стимулювання використання технічних розробок, субсидованих федеральними фондами. У цьому законі передбачені заходи морального заохочення за успішну інноваційну діяльність. У США на підставі рекомендації міністра торгівлі президент може вручити медаль національної технології за видатний внесок у розвиток техніки певними особами або компаніями.

Подібні закони існують в інших промислово розвинених країнах. У Швейцарії з жовтня 1983р. діє федеральний закон про розвиток наукових досліджень, положення якого поширюється на науково-дослідні установи і забезпечує їх роботу коштами федерального казначейства. Наприклад, відповідно до французького закону №83-1376 від 23 грудня 1985р. наукові дослідження і технологічний розвиток визнаються загальнонаціональними пріоритетними завданнями.

У відповідності до правового законодавства, що діють в країнах, формуються і регулюючі інститути НТП. До останніх, наприклад, у США належать: Американський науковий фонд (фундаментальні дослідження);

Американська наукова рада (промисловість і університети); НАСА (Національне космічне агентство); Національне бюро стандартів; Національний інститут охорони здоров'я; Міністерство оборони; Національний центр промислових досліджень; Національна академія наук; Національна технічна академія; Американська асоціація сприяння науки [123; 165].

У країнах ЄС виконавчими органами уряду в сфері науки і технологічного розвитку є міністерства (Міністерство освіти, науки, досліджень і технології, Міністерство економіки). У сфері компетенції міністерств перебуває переважна частина державного науково-технічного потенціалу – наукові суспільства, інститути й дослідницькі центри. Міністерства здійснюють відбір і фінансування пріоритетних програм технологічного розвитку, а також надають фінансову підтримку розробці державними науковими установами спільних проектів із промисловими підприємствами (переважно малими й середніми) [166].

У Німеччині діють два державних органи: міністерство досліджень і технологій та міністерство економіки, що займаються сприянням інноваційній діяльності малих і середніх фірм. З боку міністерства досліджень і технологій – це прямі заходи фінансової підтримки різних програм і проектів. З боку міністерства економіки – це надання допомоги через різного роду промислові і дослідницькі структури [167].

У Франції з 1978р. функціонує державний секретаріат з малих підприємств, одним з напрямків діяльності якого є фінансова підтримка інноваційної діяльності малих і середніх підприємств. У Великобританії допомога інноваційній діяльності малого бізнесу надається через міністерство промисловості [74]. В Японії ще у 1932 р. було створене Товариство сприяння науці, котре поєднувало ефективний та прямий механізм „фінанси – наука – виробництво”. Згодом, у 1967 р., воно було перетворено як квазі-державну організацію – відповідно до Закону про Японське товариство сприяння науці [120].

У якості третього напрямку державного впливу на інноваційно-інвестиційну діяльність пропонуємо розглянути діяльність уряду у сфері управління ризиком і невизначеністю.

Ризик є досить вагомим обмежуючим фактором для здійснення інноваційної діяльності приватними інвесторами. Із самої природи венчурного бізнесу слідує, що він потребує об'єднання фінансових ресурсів багатьох інвесторів. Інноваційна діяльність має занадто високий ризик, щоб приватні інвестори вкладали у неї всі власні кошти. На наш погляд, даний аргумент часто є важливим тоді, коли фірми не мають достатніх фінансових ресурсів або коли вони змушені шукати зовнішнє фінансування. У першому випадку провал у представленому проекті не зможе бути компенсований успіхом у майбутньому так як фірма може стати банкрутом відразу після невдалого новаторства.

У випадку фінансування інноваційної діяльності за рахунок кредиту сам кредитор потрапляє в інформаційну асиметрію: він не знає так само добре, як підприємець, всі тонкощі інноваційного проекту, і тому ризикує

прокредитувати пропозиції слабких інноваційних проектів або не одержати частку, на яку він розраховував у випадку успіху (наприклад, через інформаційні маніпуляції або через розпливчасті формулювання результатів дослідження в контракті фінансування). Все це суттєво обмежує інноваційне кредитування.

Перераховані труднощі, в основному, стосуються малих і середніх підприємств, які сконцентровані на здійсненні одного або декількох інноваційних проектів у той час, коли крупні підприємства ведуть численні проекти паралельно і диверсифікують ризики. До того ж крупні підприємства мають і більш легкий доступ до фінансових ринків і державної підтримки. Отже, у кожного із підприємств різних форм власності, а також у суб'єктів фінансового ринку повинен бути визначений певний відсоток фінансових ресурсів, який вони згодні направити на ризикові інвестиції.

У великих корпорацій, як правило, частка капіталу, яку вони могли б вкласти з ризиком, складає суму, достатню для реального (практичного) створення інновацій, і тому такі корпорації не потребують зовнішніх ресурсів для інноваційних вкладень. У крупних корпоративних структур великий запас міцності, однак саме на його підтримання і витрачаються значні ресурси (наприклад, на диверсифікацію), які у принципі могли б піти на піонерні дослідження.

Стримуючим фактором ризикової інноваційної діяльності великих фірм є те, що їх дослідницькі інтереси розпорошені і тісно пов'язані з виробництвом вже освоєної продукції. Як стверджує відомий російський дослідник діяльності бізнесових структур А. Юданов, „крупна компанія „скупа на фінансування безумних ідей”, її НДДКР носять більш приземлений характер... Передбачений, поточний науково-технічний прогрес – це вотчина крупних фірм і спеціалізованих виробників, а ризикові прориви у майбутнє – це шанс дрібних фірм-новаторів” [168, с.47-48]. Очевидним є той факт, що займаючи конкурентну позицію і отримуючи прибуток, велика фірма не буде вести ризикові дослідження. А дрібні фірми, навпаки, будуть займатися інноваційною діяльністю. Навіть втрата вкладених коштів у разі невдачі буде набагато меншою ніж у відношенні провалу великої фірми.

Тому об'єкт уваги венчурного бізнесу – середнє і навіть мале підприємництво, достатньо гнучке до змін ринкової кон'юнктури. Саме цей сектор, навіть при обмеженості власних фінансових ресурсів, є найбільш схильним до впровадження ризикових проектів завдяки можливості швидкого реагування на вимоги ринку, мобільності та оперативності. У надрах дрібних та середніх фірм відбувається пошук принципово нових технічних рішень. Компанії несуть витрати, не маючи значних джерел доходів. Саме тому вони потребують фінансово-організаційної підтримки.

За рахунок формування спеціалізованих венчурних фондів, які об'єднують виділенні спеціально для ризикових вкладень інвестиційні ресурси банків, великих фірм, страхових компаній, державного і місцевого бюджету, пенсійного фонду, приватних інвесторів і недержавних установ у країнах з ринковою економікою формується спеціалізований сегмент

високотехнологічного ринку, що гарантує займи дрібним і середнім компаніям на ринках ризикового капіталу. Так, аналітики відмічають значне зростання вкладень у інвестиційні фонди, які фінансували венчурні проекти: якщо в 1995 році вони залучили близько 9 млрд. дол., то в 1999-му – 56 млрд. дол., при цьому вкладення в подібні фонди забезпечували в 1990 році середню прибутковість на рівні 2% річних, то в 1993 – 20%, в 1996 – 34%, а в 1999-му – 147% річних. Європейські країни також демонструють аналогічну динаміку: в 1999 році вкладення у венчурні проекти в ЄС виросли на 70%, причому в Німеччині, Франції, Нідерландах і Бельгії цей показник виріс у 2 рази [169, с.55].

Саме тут важлива роль держави: вона виступає ініціатором створення венчурних фондів, приймає участь у формуванні венчурного капіталу і, головне, створює надійний контроль за їх діяльністю з метою застереження різних махінацій.

Четвертим напрямком впливу держави на інноваційну діяльність є створення інноваційного середовища, в якому формуються фінансові джерела потенційних інновацій. Нами вже було з'ясовано, що для сучасної інноваційно-інвестиційної діяльності промислово розвинутих країн Заходу характерна поява нових інституціональних структур, які дозволяють акумулювати вільні грошові кошти населення і юридичних осіб і направляти їх на реалізацію інвестиційних проектів у відповідності з державними пріоритетами і програмами, а також, виходячи з інтересів приватного і змішаного секторів економіки. До таких структур відносяться інвестиційні і пенсійні фонди, страхові компанії, венчурні фонди та інші фінансово-кредитні установи [113].

Загальновідомою є діяльність держави у кредитно-грошовій сфері, яка націлена на активізацію інвестиційної діяльності шляхом регулювання відсоткових ставок та проведення політики доходів. Остання стимулює зростання заощаджень, на основі яких формуються фінансові джерела потенційних інвестицій.

Для розвинених країн світу є характерним і залучення іноземних інвестицій. В основі даного процесу знаходяться галузеві та регіональні пріоритети. Державне регулювання інвестицій та участь у власності включають такі базові компоненти, як резервування за національним капіталом певних галузей і видів виробництва, для збереження національної безпеки. Це стосується заборони на участь іноземних інвесторів у акціонерному капіталі визначених секторів, зокрема телекомунікацій в Австрії, Греції, Ірландії, Ісландії, Італії, Китаї, Португалії, Туреччині, Швейцарії та Швеції.

Державна політика Великобританії по відношенню залучення іноземних інвестицій в економіку країни знаходиться у центрі уваги британського уряду. Координатором інвестиційної діяльності у Великобританії є спеціально створена у системі Міністерства торгівлі і промисловості служба “Invest-UK”. Регулювання інвестиційної діяльності здійснює Служба щодо контролю за фінансовою діяльністю [151].

Основними інвесторами в економіку Великобританії виступають США, Японія і країни ЄС. Інвестиційні проекти за участю іноземного капіталу

реалізуються переважно у домінуючих галузях економіки, таких як електронні послуги, електроніка, приладобудування, телекомунікації, фінансовий менеджмент, а також автомобілебудування, металургія, хімічна і харчова промисловість; 57% інвестиційних проектів здійснюється за участю американських інвесторів.

Значною мірою завдяки комплексним зусиллям державних регулятивних інститутів забезпечується інноваційний поштовх до динамічного розвитку економіки Китаю. Ця країна залишається лідером за динамікою економічного розвитку (10% щорічного економічного зростання), причому інноваційний розвиток Китаю є можливим завдяки великій пропозиції інвестиційного ресурсу (у 2005р. приплив ПІІ сягнув 68 млрд. дол.). Сьогодні уряд Китаю відчуває потребу обмежувати потік іноземних капіталів в умовах профіциту у зовнішній торгівлі та небезпеку „перегріву” своєї економіки [120].

Серед інших непрямих заходів щодо регулювання участі у власності та контролю – резервування за національним урядом призначення одного або більшої кількості представників до ради директорів; право уряду на “вето” щодо деяких рішень чи вимога про повну одностайність ради директорів у розв’язанні деяких питань; обов’язковість консультування з урядом перед прийняттям важливих рішень, крім того, застосовуються обмеження на використання довгострокових іноземних кредитів, цінні папери іноземного інвестора; права іноземних акціонерів (на виплату дивідендів, відшкодування капіталу після ліквідації підприємства, на приховування інформації з деяких аспектів руху інвестицій); національний склад ради директорів або чисельність емігрантів у ній; право власності на землю чи нерухомість; право на промислову або інтелектуальну власність; ліцензування зарубіжної технології.

Останнім часом найбільш часто використовується залучення приватного капіталу державою в інфраструктуру головним чином не шляхом приватизації, а в рамках концепції державно-приватного партнерства. Держава передає бізнесу права володіння і користування своєю власністю, але залишає за собою право розпорядження.

Розвиток сучасного інноваційно-інвестиційного підприємництва також пов’язаний з факторами соціально-економічного і психологічного характеру. І їх ми вважаємо п’ятим напрямком впливу держави на інноваційну діяльність, реалізація якого приводить до формування соціокультурного середовища. Так, у США пропаганда успіху, ризику, конкуренції не проходить без уваги – вона піднімає підприємницький дух, і без того властивий американській нації. Саме тому у цій країні бізнес, особливо дрібний і венчурний, здійснює вагомий вплив на інноваційно-інвестиційний фактор економічного зростання.

В інших країнах інша культура дещо стримує розвиток інноваційно-інвестиційного підприємництва. У країнах ЄС більш розповсюджені традиції бюрократичного управління. Саме сфери державного і корпоративного управління концентрують найбільш талановиті кадри. Можливості розпочати свою власну справу, особливо в областях передової технології, для них істотно знижуються. Основна частина дрібних інноваційних компаній у ЄС включена в

досить жорстку систему субпідрядних відносин з великими корпораціями і багато в чому залежить від їх діяльності.

Однак останнім часом для ЄС стали характерними певні зміни. На макрорівні науково-технічна інтеграція ЄС привела до зміни соціально-економічної моделі її розвитку. Особливістю останньої є націленість на виробництво, поширення і практичне використання інновацій, при чому не тільки наукових і технологічних, але й організаційних та соціальних.

Спираючись на зростаючу підтримку державних інститутів, фінансових і виробничих структур, науково-технічна інтеграція привела до зміни ділової культури бізнесу; подальшого посилення у підприємницькій діяльності ролі новаторських, інноваційних аспектів; до формування тісних коопераційних зв'язків між підприємницькими одиницями і суспільними структурами, що діють в інноваційній області. Колись зовсім самостійні фірми й інститути, зберігаючи фінансову незалежність, стають пов'язаними в інформаційному і технологічному відношенні.

В Японії традиції довічного наймання робітників стримують створення нових фірм, і, особливо, у сфері передових технологій. Однак у цілому, якщо взяти до уваги роль великих компаній і ФПГ, японське інноваційно-інвестиційне підприємництво займає лідируючі позиції у світі. Японські корпорації не тільки переймають нововведення у всіх країнах світу, але і створюють багато власних. Не тільки японські підприємці, а ще й уряд зацікавлений в розробці нових технологій, продуктів, пошуку нових ринків збуту, створенні механізмів і забезпечення високої конкурентоспроможності продукції.

Так, в Японії та Південній Кореї основою сталого економічного зростання вважаються великі промислові групи. Завдяки цьому державна підтримка особливо відчутна у сфері технічної освіти, для чого розробляють і реалізують різноманітні державні програми, у тому числі і ініційовані місцевими органами управління. Завдяки цьому створюються умови для підвищення інтелектуального і креативного рівня працівників, що зумовлює їх зацікавленість у реалізації власних можливостей. Як правило, найкращі умови для цього створенні в потужних корпораціях, де акумулюється значний науково-технічний потенціал країни та забезпечується повне фінансування від розробки до впровадження нововведення у виробництво. Це сприяє, з одного боку, технологічному прориву на важливих напрямках науково-технічної діяльності, а з іншого – наступній диверсифікації вдалих і потенційно продуктивних ідей, на яких ґрунтуються інновації [170].

Заходами, за допомогою яких формується соціокультурне середовище інноваційної діяльності, є фінансова допомога вченим, винахідникам і малим фірмам, які працюють над створенням і впровадженням інноваційного продукту у вигляді надання новаторам грантів, позик, субсидій, гарантованих кредитів, забезпечення дослідників та інженерів відповідним обладнанням, приміщеннями та сервісом, експертного кредитування та інше.

У межах даного напрямку держава займається формуванням та заохоченням науково-технічних кадрів. Держава забезпечує їх підготовку та

перепідготовку у державних наукових установах і навчальних закладах, виділяє необхідні для цього бюджетні асигнування та матеріальні ресурси, законодавчо надає рівні правові умови для функціонування організаційних структур різних форм власності, які здійснюють навчання й підвищення кваліфікації кадрів. Протягом останнього десятиліття інституціональні й приватні інвестори в США витрачали на наукові дослідження й розробки в середньому близько 240 млрд. дол. на рік, а приватні компанії щорічно направляли на підвищення освітнього рівня своїх співробітників 30 млрд. дол., що еквівалентно асигнуванням на всі напрямки наукових досліджень Росії, Китаю, Південної Кореї та Тайваню. У 1997-1999 роках США направляли на розвиток всіх форм освіти 635 млрд. дол. на рік – у два рази більше, ніж на військові потреби. Обґрунтованість подібних витрат підтверджена розрахунками, які показують, що тільки вдосконалення вищої освіти забезпечило чверть усього приросту американського національного продукту у XX столітті [169, с.56].

Разом з цим держава встановлює обов'язковий мінімум науково-технічних знань для кожного рівня освіти. З метою підготовки наукових кадрів держава запроваджує систему атестації наукових викладацьких кадрів та сприяє визнанню еквівалентності дипломів про вищу освіту та наукових ступенів на міждержавному рівні. За найвищі досягнення в галузі науки і техніки держава встановлює премії і почесні звання для осіб, які зробили значний внесок у розвиток науки, технології, їх реалізацію у виробництві.

Аналіз світової практики показав, що цілеспрямована підтримка державою рівня та інтенсивності інноваційно-інвестиційної діяльності в економіці сприяє усуванню перешкод для інноваційної діяльності і її активізації. Там, де ринкові сили неспроможні спрямувати інвестора на інноваційну діяльність, „заохочуючим” механізмом стає держава. Саме вона формує умови полегшеного доступу до фінансових ресурсів, управляє ризиком та невизначеністю, створює сприятливий клімат для інвестицій інноваційного спрямування у плані прибутковості, регулює конкуренцію та розробляє „правила гри”. Все це приносить конкретні результати у вигляді досягнення і підтримки стабільних темпів інтенсивного економічного зростання.

Резюме

Серед існуючих концептуальних підходів до механізмів регулювання інновацій та інвестицій виділені моделі, які спрямовані на управління інвестиційними попитом та пропозицією (кейнсіанська та консервативна), а також теорії, у яких досліджується виключно інноваційний процес.

Кейнсіанська модель націлена на стимулювання інвестиційної активності шляхом державного впливу на параметри сукупного попиту, консервативна – зводить державне втручання в інвестиційний процес до функції створення сприятливих умов для функціонування ринку. Однак механізми, що задіяні у даних моделях для стимулювання інвестиційної активності, не забезпечують одночасного здійснення інновацій. Незважаючи на те, що інвестиційні та інноваційні процеси тісно пов'язані між собою, завжди існують можливості здійснення інвестицій без інновацій. Це відбувається тоді, коли інвестиції

відтворюють без змін існуючу технологічну базу, тобто суспільство йде шляхом екстенсивного розвитку (с. 80-84).

Якщо звернутися до існуючих у теорії підходів щодо активізації інноваційної діяльності, то ми вбачаємо більшою мірою розповсюджену концепцію, яка базується на саморегулюючих можливостях ринку у здійсненні інновацій. Ринковий механізм поєднується з державною регулюючою політикою, яка застосовується у разі його неспроможності забезпечити відповідну прибутковість інноваційного підприємництва.

Встановлено, що ринкова економіка досить швидко реагує на ті потреби, які створюють надприбутковість інноваційних проектів. І значно менше вона пристосована до реакції на ті потреби, які слабо стимулюють підприємництво у цьому відношенні, що і зумовлює менш сприятливі умови для інноваційного розвитку. Тому підприємець буде йти шляхом інноваційного розвитку тільки за умов можливості отримання очікуваної величини прибутку, причому шляхом менш витратним і ризиковим.

Дослідження показало, що втілення нових технологій завжди є складним процесом, який супроводжується більш або менш високими витратами і характеризується високою невизначеністю результатів. Тому впровадження науково-технічних новинок зустрічає на своєму шляху перешкоди, які іноді досить важко обійти фірмі. Сукупність цих перешкод створює інноваційний бар'єр, яким може бути коефіцієнт співвідношення між очікуваним рівнем рентабельності від інноваційної діяльності та очікуваним рівнем рентабельності від традиційної діяльності.

Притаманні інновації риси суспільного блага, швидке моральне знецінення капіталу під впливом новацій, наявність в економіці дешевих традиційних ресурсів, необхідність крупних капіталовкладень при ризикованості і невизначеності результатів протидіють інноваціям з боку підприємницьких структур. Вказано на необхідність досить серйозних стимулів для того, щоб економічний суб'єкт зважився понести витрати на інноваційну діяльність.

Стратегічним завданням держави в інноваційній сфері є створення відповідного ефективного конкурентного середовища для того, щоб механізми саморегулювання стимулювали подолання інноваційного бар'єру та „підштовхували” фірми до інноваційної діяльності. Державне регулювання має реалізовуватися посередництвом впливу на параметри, що визначають одночасне здійснення інвестицій і інновацій.

Аналіз світового досвіду регулювання інноваційно-інвестиційної сфери виявив п'ять найбільш впливових напрямків державного втручання у інноваційно-інвестиційну діяльність, а саме:

- створення інноваційного клімату та інноваційної інфраструктури, яка виступає свого роду передатним механізмом, завдяки якому науково-технічні винаходи проходять шлях до виробництва;
- формування правового середовища для проведення інноваційної діяльності завдяки якому реалізується державна підтримка створення відповідних організаційних формувань і регулюючих інститутів НТП;

- управління ризиком і невизначеністю;
- створення інвестиційного середовища, в якому формуються фінансові джерела потенційних інновацій;
- формування соціально-економічного і психологічного середовища інноваційної діяльності.

Всі ці напрямки державного впливу націлені на створення мотивів у підприємницького сектора до інновацій за умови, що сам потенційний новатор в силу існування протидіючих НТП тенденцій не проявляє зацікавленості у інноваційному інвестуванні.

Дослідження визначило, що у якості інструментів державного регулювання в інноваційній сфері повинні використовуватися методи стимулювання інновацій, зокрема спеціальні цільові фонди, організація сприяння інноваціям, державні гарантії, кредитування та фінансування на пільгових умовах, прискорена амортизація та пільгове оподаткування прибутку. Однак, серед численних методів і форм посилення регулюючої ролі держави окремо виділено підтримку інформаційного середовища інноваційних процесів. Сучасні засоби інформатизації дозволяють радикально змінити усю систему управління, форми і методи державного регулювання інноваційної сфери і, відповідно, його механізм.

РОЗДІЛ 3

СПЕЦИФІКА РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

3.1. Особливості інноваційно-інвестиційної діяльності в умовах трансформаційних перетворень національної економіки

Розвиток національної економіки України неможливий без швидкого впровадження у виробництво новітніх технологій, засобів механізації і автоматизації, будівництва автоматизованих заводів і навіть галузей промисловості. Інноваційна діяльність держави повинна спрямовуватися саме на досягнення цієї мети. Тому постає завдання розробки інноваційної моделі розвитку національної економіки, яка буде базуватися на основі аналізу закономірностей здійснення інвестицій інноваційного спрямування. Тут слід врахувати фактори, що мотивують інвестора до інновацій, і вже на цій основі розробити пропозиції щодо прискореного впровадження досягнень сучасної науки і техніки у виробництво.

Як засвідчує більшість українських дослідників, успішна макроекономічна інноваційно-інвестиційна діяльність держави в сучасних умовах глобалізації світової економіки багато в чому забезпечується високими темпами інноваційного розвитку науково-технічного і виробничо-технологічного потенціалів, а також високим рівнем конкурентоспроможності національної наукоємної продукції на світовому ринку [50; 84; 173].

Однак, слід зазначити, що наявний науковий потенціал нашої держави має недостатню наукову, інноваційну і соціально-економічну ефективність. Зокрема, по кількості використаних винаходів на 10 тисяч осіб населення Україна в 12 разів відстає від середнього рівня Європейського Союзу, випереджаючи в той же час у 1,7 рази цей рівень за показником кількості вчених на 10 тисяч осіб робочої сили [168]. Однак, якщо розглядати кадровий науковий потенціал, то тут слід зауважити, що навіть при його високих кількісних показниках у порівнянні з іншими країнами, вбачається певна втрата кадрового складу науки і погіршення його якості. Так, якщо до початку дев'яностих років наукова діяльність в Україні здійснювалась майже 500 тис. науковими працівниками, у тому числі 6, 5 тис. докторами наук та 150 тис. кандидатами наук, то упродовж 1990-х років майже наполовину зменшилась кількість наукового персоналу внаслідок різкого скорочення проектних і науково-дослідницьких організацій [173, с.18].

Відплив молоді із наукової сфери, що почався з 90-х років, обумовив за 10 років суттєву зміну кадрового складу українських науковців та сприяв його загальному старінню [174, с.327]. У результаті середньостатистичний український науковець є і сьогодні старішим за своїх західних колег майже на десять років.

Крім того національні наукові надбання та кадри все частіше стають здобутком іноземних компаній та інших держав. Так, за даними Держкомстату

України, кількість винахідників і раціоналізаторів в Україні за роки незалежності скоротилася більше, ніж у 20 разів – до 44-45 тис [175].

Отже, наш науково-технічний потенціал знаходиться далеко не в найкращому стані. І для того, щоб закласти фундамент конкурентоспроможності економіки у стратегічній перспективі, ми повинні його всебічно підтримувати та розвивати за рахунок активізації інноваційно-інвестиційної діяльності.

Сучасний стан розвитку інноваційної сфери в Україні можна охарактеризувати як такий, що не відповідає світовим тенденціям. В останні роки економічне зростання в Україні відбувається переважно на екстенсивній основі. Сьогодні у вітчизняній економіці у технологічній частині інвестицій, що здійснюються в основний капітал, переважає третій технологічний уклад (83%), а четвертий складає лише 10%. І це при тому, що для забезпечення в сучасних умовах інтенсивного розвитку більшість інвестицій повинна спрямовуватись у п'ятий і шостий технологічні уклади. Внаслідок існування відповідних тенденцій Україна займає на ринку високих технологій всього 0,1%, у той час як Німеччина – 16%, Японія – 30%, США – 40% [176, с.16].

Іноземний капітал, що приходить в Україну, також не обирає сферою своєї діяльності інноваційне підприємництво. Якщо розглянути структуру прямих іноземних інвестицій в Україну за видами діяльності [177, с.46], то очевидним є той факт, що іноземним сектором інвестуються більшою мірою торгові та фінансові операції (див. рис.3.1).

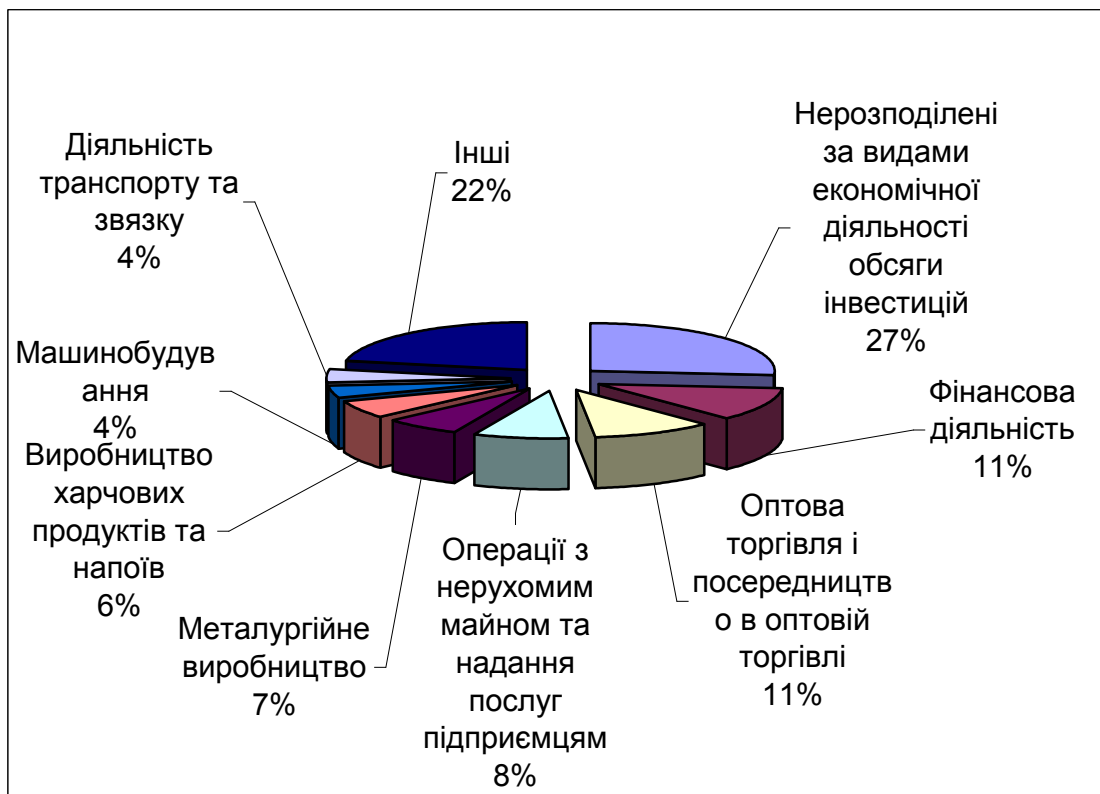


Рисунок 3.1 Структура прямих іноземних інвестицій в Україну за видами економічної діяльності на 01.01.2007

З огляду на технологічну складову іноземних інвестицій можна стверджувати, що сьогодні відбувається переважне інвестування третього технологічного укладу, яке становить сьогодні аж 49%. Частка іноземних інноваційних інвестицій у сектор середніх технологій складає 27% у той час, коли лише на 11% інвестується іноземним інвестором високотехнологічний комплекс. Експорт високотехнологічної продукції в Україні становить 8%, у зоні середніх технологій він складає 30% при тому, що аж на 47% інвестується експорт низькотехнологічних товарів [178].

Основну причину такого стану інноваційної активності більшість українських дослідників пов'язує з технологічною кризою, яка розгорнулася з кінця 80-х років минулого сторіччя, тобто ще тоді, коли Україна знаходилась у складі СРСР.

У радянський час науково-технічне забезпечення виробництва здійснювалося із централізованих джерел і не відчувало гострого дефіциту коштів. На потреби наукового пошуку виділялися значні інвестиції з державного бюджету, а крім того, байдужі до прибутковості госпрозрахункові державні підприємства мали спеціальні статті витрат на подібні цілі та із задоволенням їх виконували, оскільки невикористані кошти просто могли бути вилучені державою. Однак, таке централізоване планування, хоча й направляло кошти на інновації, виявилось нездатним визволити капітал із традиційних виробництв. У результаті сформувалася виробничо-технологічна багатокладність, що спричинила структурну кризу.

Централізовані та децентралізовані джерела зникли разом із розпадом СРСР, а успадковані недоліки залишилися. Держава, звільнившись від монополії на володіння виробничим потенціалом і на перерозподіл основної частки національного доходу, вимушена направляти обмежені бюджетні ресурси майже повністю на потреби поточного споживання. Поставлені в умови виживання підприємства навіть при наявності прибутку неохоче виділяли грошові кошти на інновації, які принесуть віддачу у віддаленій перспективі, та ще й з високою ймовірністю взагалі не окупитися. Властиві ринковим умовам інститути акумуляції заощаджень – банківська система і фондовий ринок – знаходились тоді у стадії свого формування і тому були не готові до зайвого ризику [179]. Внаслідок цього до 1999 року в Україні відбувалося різке зниження інвестиційного попиту підприємств і, насамперед, на реальні інвестиції. Підприємницький сектор віддавав перевагу залученню вільних засобів у акції комерційних банків, різних АТ, споживчі матеріальні цінності, фінансові активи у ВКВ, статутний капітал спільних підприємств тощо.

Криза привела до падіння обсягу виробництва вітчизняної продукції не тільки на зовнішньому, але й на внутрішньому ринках. Існуюча тоді монополія зовнішньої торгівлі захищала вітчизняні підприємства від іноземних конкурентів і планова економіка не дозволяла підприємствам конкурувати у сфері виробництва нових товарів і послуг. Коли цей бар'єр було знято, то на внутрішній ринок потрапила велика кількість зовсім нових іноземних товарів і послуг. Через це більша частина вітчизняних підприємств, яка не змогла вчасно

перебудувати свою стратегію розвитку і досягти конкурентних переваг, розорялася і, тим самим, поглиблювала кризу.

Надалі це виразилося у витісненні наукомістких видів продукції і випереджальному падінні товарного обсягу стратегічних галузей, які працюють на технічний прогрес. У період деякого пожвавлення економічної кон'юнктури (1995-2001 р.р.) у галузевій структурі України стали переважати виробництва, які займаються видобутком та первинною переробкою сировини.

Як свідчать дані таблиці 3.1, більша частина залучених інвестицій не спрямовувалась у інвестиційно пріоритетні галузі, якими вважаються ті, що швидко реагують на зростання споживчого попиту (виробництво товарів народного споживання), мають швидкий обіг капіталу (харчова і легка промисловість, внутрішня торгівля та громадське харчування, фінанси і кредит), займають ключове місце у системі господарських зв'язків (сільське господарство, транспорт і зв'язок).

Таблиця 3.1

Структура промислового виробництва в Україні

Галузь промисловості	Роки						
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Усього	100	100	100	100	100	100	100
Електроенергетика	11,4	15,6	17,8	14,7	16,2	12,2	14,0
паливна промисловість	13,2	13,5	14,7	11,5	11,2	10,1	11,1
чорна металургія	21,9	25,6	27,9	23,1	23,8	27,4	20,8
Машинобудування	16,0	11,5	8,8	15,5	14,1	13,4	12,1
легка промисловість	2,7	0,4	1,5	1,5	1,6	1,6	1,6
харчова промисловість	15,0	13,7	12,5	15,0	15,1	17,4	17,9
інші галузі	17,7	19,8	19,7	18,7	18,0	17,9	22,5

Джерело [180]

Зазначені галузі в короткі строки спроможні були накопичити інвестиційні ресурси, збільшити надходження до бюджету, і цим самим сприяти формуванню фінансових джерел для розвитку базових галузей науково-технічного прогресу (машинобудування, електроенергетики, хімічної промисловості та інших). Натомість відбулось значне збільшення інвестицій у галузі, які випускали проміжну продукцію і визначали сировинний характер економіки при одночасному зменшенні їх частки у галузі, пов'язані з виробництвом нових видів продукції.

Як видно з наведеної таблиці, у галузевій структурі України в роки. Що передували економічному підйому, переважали виробництва, які займаються видобутком та первинною обробкою сировини, а питома вага машинобудування мала тенденцію до зниження.

Навіть у період економічного зростання національної економіки, початок якого більшість дослідників датує 2001-2002 р.р., при значному збільшенні обсягів інвестицій у економіку України, інноваційна складова економічного

зростання все ще залишалася незначною. Дані рисунка 3.2 ілюструють динаміку здійснення інвестицій у основний капітал.



Рис. 3.2 Індекси інвестицій у основний капітал
Розраховано: [181-183].

Якщо прийняти 1992 рік за базисний, то очевидним вбачається той факт, що тільки сьогодні українській економіці вдалося вийти на рівень інвестиційного забезпечення трохи вище 1992 року. Як свідчить графік, з 1993 по 1996 роки інвестиції у основний капітал зменшились у середньому на 20% і тільки з 2000 р. у економіці почався процес виходу із кризи, інвестиції почали збільшуватися з кожним роком, стимулюючи все більше зростання інвестиційної активності.

Якщо ж звернутися до статистики інновацій, яка бере початок в Україні лише з 2002 р., то ми отримуємо свідectво того, що із всього обсягу здійснених в Україні інвестицій у промисловість, спрямовувалися на інноваційні витрати лише 14-18% (дивись таблицю 3.2).

Таблиця 3.2

Частка інновацій у загальному обсязі інвестицій

Роки	Інвестиції млн. грн.	Інновації млн. грн.	Інноваційні витрати у % по відношенню до обсягу інвестицій
2002	15112	2712	18
2003	19726	3059	15
2004	28191	4534	16
2005	35031	5751	16
2006	44804	6160	14
2007	64341	10821	17

Розраховано: [183]

Таким чином, ми вбачаємо катастрофічну тенденцію у економічному розвитку нашої економіки. Незважаючи на той факт, що обсяги інноваційних

витрат постійно збільшуються, але їх частка у загальному обсязі інвестиційних витрат є настільки незначною, що вести мову про перехід України до постіндустріального суспільства не приходиться.

Щодо конкретних напрямів інноваційного спрямування інвестицій, то розглядаючи обсяг наукових та науково-технічних робіт, який ілюструють дані таблиці 3.3, стає очевидним, що обсяг науково-технічних робіт 2006 р. у порівнянні з 1995 р. виріс майже у 8 разів, у тому числі по фундаментальним дослідженням у 14, розробкам – 7 і науково-технічним послугам – 26.

Однак, при цьому відбувся ріст обсягу виконаних прикладних досліджень тільки у 4 рази, що свідчить про недосконалий зв'язок між фундаментальною і прикладною наукою. Тому впровадження фундаментальних досліджень у виробництво, яке, до речі, є рушійною силою створення нових знань, не відбувається із-за малих обсягів досліджень прикладного характеру. Зростання обсягу наукових розробок і наукових послуг свідчить про збільшення пропозиції наукової продукції, що має використовуватися виробництвом.

Таблиця 3.3

Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств), за видами робіт (порівняні ціни, млн.грн.)

Роки	Всього	У тому числі :			
		фундаментальні дослідження	прикладні дослідження	Розробки	Науково-технічні послуги
1995	709,3	81,7	209,7	393,5	24,4
1996	1111,7	140,6	321,6	606,8	42,7
1997	1263,4	188,5	309,1	693,7	72,1
1998	1269,4	205,5	297,5	682,8	83,2
1999	1578,2	220,5	330,4	918,6	108,7
2000	1978,4	266,7	436,6	1106,3	168,8
2001	2275,0	353,3	304,9	1317,2	299,6
2002	2496,7	424,8	343,6	1386,6	341,7
2003	3319,8	491,2	429,8	1900,2	498,6
2004	4112,4	629,7	573,7	2214,0	695,0
2005	4818,6	902,2	708,8	2406,9	800,7
2006	5354,6	1141,0	841,5	2741,6	630,5
2007	6700,7	1504,1	1132,5	3303,1	761,0

Зведено: [181-183]

Основний напрямок економічного розвитку України полягає в тому, що частка капіталовкладень у інноваційне виробництво повинна складати не менше 2/3 від загального обсягу інвестицій. За висновками Інституту економіки та прогнозування НАН України достатня інвестиційна база може утворитися, якщо середньорічний темп загального приросту інвестицій у наступному десятиріччі буде складати щонайменше 12%, як це представлене оптимістичним сценарієм інвестиційного розвитку України. Нині рівень

забезпечення економічного зростання української промисловості за рахунок впровадження технологічних нововведень коливається у межах 5-10%, в той час як його граничний рівень для інноваційної моделі економіки країни оцінюється експертами у 40% інновативності [184].

Більша частка із здійснених у 2007 р. в Україні інноваційних інвестицій, на жаль, витрачалася на придбання засобів виробництва. Дані таблиці 3.4 дають можливість ще раз підтвердити існування у національній економіці інвестування екстенсивного типу. Майже половина інноваційних витрат спрямована на закупівлю засобів виробництва (50-65%), яке значною мірою представляє застаріле обладнання, від якого відказуються економічно розвинені країни. І тільки 10% витрат направляється на дослідження і наукові розробки, які є основним показником активності інноваційної діяльності. Наукові дослідження і розробки тримаються в Україні на рівні 10%, що не є достатнім для забезпечення розвитку новітніх технологій і процесів виробництва. Незначним є також обсяг придбання новітніх технологій (менше 5%).

Таблиця 3.4

Загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості (у фактичних цінах)

Показники	2003 р.		2004 р.		2005 р.		2006 р.		2007 р.	
	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%
Всього, у т.ч. за напрямками	3059,8	100	4534,6	100	5751,6	100	6160,0	100	10821,0	100
дослідження і розробки	321,4	10,2	445,3	9,8	612,3	10,6	992,9	16,2	986,5	9,1
придбання новітніх технологій	95,9	3,1	143,5	3,2	243,4	4,2	159,5	2,6	328,4	3,0
придбання засобів виробництва	1873,7	61,2	2717,5	59,9	3149,6	54,8	3489,2	56,6	7441,2	68,9
маркетинг, реклама	169,0	5,5	297,5	6,6	376,7	6,5	359,9	5,8	-	-
Інші	608,8	20,0	930,8	20,5	1369,6	23,9	1158,5	18,8	2064,9	19,0

Джерело [183].

Негативним залишається зменшення у 2007 р. впровадження нових технологічних процесів порівняно з 1991 р. на 75,2%. Але збільшення виробництва нових видів техніки на 10,7% свідчить про поступове відродження внутрішньої інноваційної діяльності в Україні, причому на інтенсивній (прогресивній) основі (дивись таблицю 3.5).

Аналізуючи кількість створених зразків нової техніки, ми приходимо до висновку, що цей процес просувається дуже повільно. Якщо у 1990 р. було створено 593 найменувань, то у 2001 році лише 365, що становить порівняно з базою - 61,6%. Щорічний приріст освоєння нових видів техніки становив в середньому 15,2%, але дані 2006 р. свідчать про скорочення впровадження нових технологічних процесів у порівнянні з 2005 майже на 37%. Довготривала практика екстенсивного розвитку національної економіки, при якій більша частина інвестицій направлялась на створення і розширення діючих, а не на

заміну застарілих фондів, призвела до щорічного приросту їх зносу в середньому на 1-2%. Розглядаючи 1990р., з яким пов'язують початок наростання кризових явищ, ми можемо констатувати той факт, що у цілому по промисловості рівень зносу основних фондів склав 49%. Зниження цього рівня за статистичними показниками відбулось лише у 2004р. на 3%. Однак, це було обумовлено не зростаючими масштабами відновлення фондів, а простою зміною методології нарахування амортизаційних відрахувань.

Таблиця 3.5

Впровадження прогресивних технологічних процесів
та освоєння виробництва нових видів продукції в промисловості

Показники (одиниць)	Роки							
	1991	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Впроваджено нових прогресивних технологічних процесів	7303	1403	1142	1482	1727	1808	1145	1419
з них маловідходних ресурсо-зберігаючих і безвідходних	1825	430	430	606	645	690	424	634
Освоєно виробництво нових видів продукції,	13790	15323	22847	7416	3978	3152	2408	2526
з них нових видів техніки	593	631	520	710	769	657	786	881

Зведено: [181-183]

Технічне переозброєння підприємств в умовах наростання кризових явищ в економіці і нескінченному зростанні цін стає усе більш проблематичним. У цих умовах підприємства усе менш охоче розстаються із своїм старим устаткуванням, не маючи можливостей у придбанні нового, високоефективного. Тому кількість устаткування, що списується, скорочується щорічно. У багатьох пріоритетних галузях воно складає менш одного відсотка від загальної вартості машин і устаткування.

При подальшому збереженні подібних причин можна очікувати безповоротної деградації високотехнологічних галузей, нарощування технологічного відставання України від розвинених країн світу і перетворення вітчизняної економіки на їх сировинний придаток. Першочерговим завданням економічної політики держави стає формування основ нового технологічного укладу та якнайскоріша модернізація національного промислового потенціалу.

Якщо звернутись до напрямків регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності розвинутими державами світу та порівняти з тим, що створено за останні роки в Україні, то ми вбачаємо майже повну імітацію зарубіжного досвіду. В Україні держава займається формуванням інноваційного клімату та інноваційної інфраструктури, створює правове середовище інноваційної діяльності, управляє ризиком та невизначеністю та формує соціокультурне середовище.

Сьогодні побудову інноваційної моделі соціального і економічного розвитку України визнано у якості стратегічного державного пріоритету [185, с.14]. Урядом країни розроблено та заплановано реалізацію таких цільових комплексних програм, як: Програма розвитку України як транзитної держави (1999-2005 р.р.), Програма розвитку малого бізнесу (1999-2000 р.р.), Програма боротьби з бідністю, Програма розвитку фінансово-промислових груп та транснаціональних комплексів, Програма комплексної реструктуризації промисловості, Державна програма інформаційного забезпечення економіки та освіти тощо.

За роки незалежності в Україні було розроблено основні правові засади інноваційної політики країни, зокрема принципи, механізми регулювання інноваційної сфери, інструменти та способи їх формування, а також напрямки використання інновацій. Сучасна законодавча система України у сфері інноваційної діяльності базується на Конституції України і складається з низки законів, найголовнішими з яких у плані активізації інноваційно-інвестиційної діяльності є Закон України „Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технопарків” від 16 липня 1999 р. та Закон України „Про інноваційну діяльність” від 4 липня 2002 р. Саме в останньому з них передбачені найважливіші економічні стимули – гранті та пільги суб’єктам інноваційної діяльності. Всього на сьогодні в Україні прийнято вісімнадцять загальних та спеціальних нормативно-правових актів, які регулюють інноваційно-інвестиційну діяльність [186-197].

Цей перелік дає підстави стверджувати, що в Україні створено нормативно-правову базу, яка має забезпечувати формування та реалізацію державної інноваційної політики, ефективне функціонування і розвиток сфери досліджень та розробок, поглиблення зв’язків останньої з виробництвом в умовах переходу до інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання.

Показовою є діяльність держави і у напрямку формування інноваційної інфраструктури. За даними „Української асоціації інвестиційного бізнесу” в останні роки в Україні було створено 16 технопарків, які за вітчизняним законодавством визначаються як „юридична особа або об’єднання на підставі договору про спільну діяльність юридичних осіб (учасників), головною метою яких є діяльність щодо виконання інвестиційних та інноваційних проектів, виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та конкурентоспроможної на світових ринках продукції” [190]. Законом України визначаються правові та економічні засади запровадження та функціонування спеціального режиму інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків “Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка” (м. Київ), “Інститут електрозварювання імені Є.О.Патона” (м. Київ), “Інститут монокристалів” (м. Харків), “Вуглемаш” (м. Донецьк), “Інститут технічної теплофізики” (м. Київ), “Київська політехніка” (м. Київ), у тому числі з участю НГУ (м. Дніпропетровськ), “Інтелектуальні інформаційні технології” (м. Київ), “Укрінфотех” (м. Київ).

Проведення перспективних наукових досліджень фундаментального характеру потребує і багато часу і, головне, великих коштів при істотному

ризик отримання кінцевого результату. Тому такі дослідження забезпечує держава або могутні фінансово-промислові концерни (модель сучасного закордонного венчурного виробництва). В Україні венчурне інвестування є новим видом бізнесу, який розпочався у 1992 р. разом із створенням Фонду „Україна”. На сьогодні цей Фонд здійснив інвестиції на загальну суму понад 10 млн. дол. США. У 1994 р. на українському ринку з’явився Western NIS Enterprise Fond з початковим капіталом у 150 млн. дол. США, який надав уряд США. У 1998 р. приступив до роботи Black Sea Fond. Тоді ж була створена компанія Euroventures Ukraine із загальною капіталізацією 30 млн. дол. США. Значна частина фінансування через ці фонди здійснюється за рахунок коштів Європейського банку реконструкції та розвитку (за виключенням Western NIS Enterprise Fond) [198]. Усвідомлюючи невисокий інвестиційний потенціал вітчизняного приватного сектора для здійснення крупних інноваційних проектів, а також його слабку мотивацію до інновацій, держава проводила політику, націлену на створення сприятливих економічних умов до інноваційного інвестування. Для цього у законодавчому порядку було встановлено:

- можливість повного безвідсоткового кредитування за рахунок коштів відповідних бюджетів;
- компенсація відсотків за кредитування інноваційних проектів, які сплачують суб’єкти інноваційної діяльності (СІД) комерційним банкам, за рахунок бюджетних коштів;
- можливість застосування прискореної амортизації основних фондів;
- пільговий режим оподаткування інноваційної діяльності, який передбачає залишення у розпорядженні СІД 50 відсотків ПДВ з операцій продажу товарів (робіт, послуг), пов’язаних з виконанням інноваційних проектів, 50 відсотків податку на прибуток від виконання цих проектів, з умовою, що дані кошти будуть спрямовані виключно на фінансування інноваційної діяльності;
- застосування пільг зі сплати земельного податку (зменшення ставки на 50 відсотків [189; 191].

Разом з цим держава сприяла залученню іноземних інвестицій шляхом заохочення створення спільних підприємств, встановлення особливого режиму функціонування вільних економічних зон, залучення коштів міжнародних фінансових організацій. Експерти відмічають, що в останні роки активно почали працювати на українському ринку міжнародні фінансові установи. Програми надання кредитів українським підприємствам здійснюють Європейський Банк Реконструкції і розвитку, Міжнародна Фінансова Корпорація, Фонд NIS Enterprise – фонд сприяння розвитку підприємництва в нових незалежних державах і деякі інші.

Багато в чому відтворення науково-технічного потенціалу кожної країни відбувається за рахунок якісної підготовки наукових кадрів. Звертаючи увагу на тенденцію часткової втрати кадрового наукового потенціалу та якості підготовки наукових кадрів, урядом України було здійснено ряд заходів щодо реформування системи вищої освіти. Головним з них стало приєднання України до Болонської декларації, а також затвердження Національної

доктрини розвитку освіти. Загальною метою діяльності уряду у даній сфері є формування фахівців нового покоління – розроблювачів високих технологій, спеціалістів креативних, здатних вирішувати складні науково-технічні проблеми, впроваджувати інноваційні досягнення.

Однак, при всій повноті виконання державою заходів по ініціюванню і управлінню інноваційно-інвестиційною активністю, позитивної їх результативності не помічається. Цифра, наведена на початку параграфу, є вражаючою – тільки 14-18% від загальної кількості здійснених в Україні інвестицій спрямовується на інновації. Як і в попередні роки, продовжується міграція наукових працівників. За даними Держкомстату тільки у 2005 році 60 фахівців найвищої кваліфікації емігрували у Росію, США та Німеччину, що склало 65% від загальної чисельності від'їжджаючих за кордон [199]. Продовжуються процеси згортання діяльності науково-дослідницьких і проектних установ за відсутності достатнього попиту на інноваційний продукт. В Україні кількість винахідників і раціоналізаторів за останнє десятиріччя зменшилася у 20 разів. На 95% діючих підприємствах та наукових організаціях винахідницька діяльність припинилась взагалі [200, с. 238].

Все це свідчить про те, що незважаючи на активну участь держави, яка привела майже до повного копіювання зарубіжного досвіду у вітчизняному економічному середовищі недержавні та приватні комерційні структури сьогодні не мають економічної мотивації займатися інноваційною діяльністю. У рейтингу країн за показником приватних витрат на НДДКР Україна займає 51 місце із 59, випереджаючи тільки такі країни як Південна Африка, Венесуела, Зімбабве, Колумбія, Болівія, Болгарія, Філіппіни та Йорданія [201, р.534]. Зважаючи на це, необхідно проаналізувати причини низької інноваційної активності господарюючих суб'єктів нашої країни та виділити напрямки поліпшення даної ситуації.

3.2. Оцінка інноваційно-інвестиційної активності вітчизняних підприємницьких структур на основі експертного аналізу

Процес з'ясування причин невисокої інноваційної активності господарюючих суб'єктів треба починати із проведення детального аналізу, який ґрунтується на дослідженні факторів, які мотивують підприємців до здійснення інновацій, а також виявлення тих перешкод, які виникають на шляху новаторства. На цій основі визначається специфіку перебігу інноваційно-інвестиційних процесів в умовах України і обґрунтовується відповідний вибір пріоритетів державної інноваційної політики та доцільність використання тих або інших методів регулювання.

Оскільки рішення про інвестування та інноваційний розвиток приймаються на мікрорівні економіки, а саме підприємницькими структурами, які прагнуть максимізувати прибуток за певних ресурсних обмежень, то доцільним буде з'ясування їх індивідуальних схильностей до інвестування у інноваційному напрямку. Одночасно, враховуючи той факт, що відповідні індивідуальні рішення приймаються у певному макроекономічному середовищі і суттєво залежать від нього, то застосовуючи метод агрегування ми отримали

уявлення про особливості інноваційно-інвестиційної діяльності на рівні національної економіки.

В ході дослідження відбулося опитування 85 підприємницьких структур, які займаються виробництвом товарів та послуг. Інвесторам, які виявили згоду прийняти участь у дослідженні, було запропоновано відповісти на питання анкети з метою визначення факторів, які їх мотивують до здійснення інноваційної та інвестиційної діяльності, а також з'ясуванню їх точки зору щодо чинників, які стримують бажання втілювати інновації (Додаток Б). Опитування було здійснено методом інтерв'ю власників і менеджерів компаній, розташованих у Дніпропетровській області.

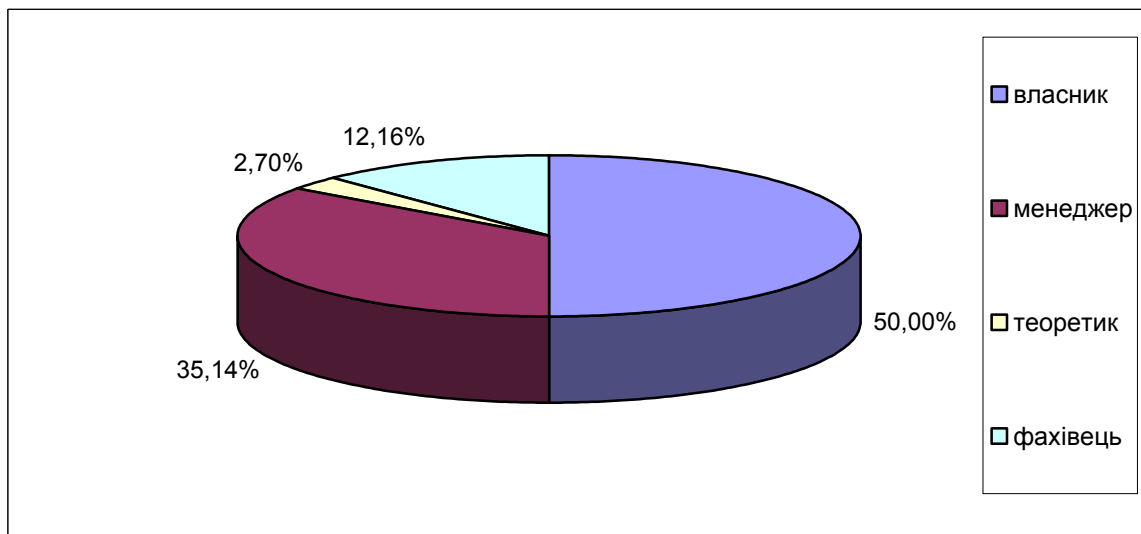


Рис. 3.3 Розподіл респондентів за суб'єктами підприємницької і управлінської діяльності

Серед респондентів у опитуванні прийняло участь 45 власників, 3 теоретика, 30 менеджерів і 10 осіб, що обіймають інші посади. Рисунок 3.3 демонструє такий розподіл респондентів за суб'єктами підприємницької і управлінської діяльності, за яким у процентному відношенні власники склали 50%, менеджери – 35,14%, теоретики – 2,7%, та інші фахівці, працівники економічних підрозділів підприємств – 12,16% відповідно.

Зважаючи на складність отримання достовірних результатів про інноваційну діяльність у загальнонаціональних масштабах, ми здійснили дослідження у регіональних межах Дніпропетровської області. Дана адміністративно-господарська одиниця була обрана в силу наступних причин. По-перше, саме тут зосереджено виробництво 11.9% від ВВП і загального обсягу інноваційних витрат України. По-друге, серед всіх регіонів України Дніпропетровська область посідає третє місце по освоєнню капітальних інвестицій (7,6 % від загальної кількості), поступаючись тільки м. Києву (18,6 %) та Донецькій області (9,8 %) [202]. По-третє, даний регіон є одним із найбільш привабливих для іноземного капіталу. За даними Держкомстату України Дніпропетровська область займає друге місце після м. Києва за обсягом іноземних інвестицій, вкладених в українську економіку [188].

З огляду на галузеву структуру опитуваних фірм, 31,08% склали підприємства промисловості, 12,16% - сільськогосподарські підприємства, 36,49% – підприємства сфери послуг та 20,27% – інших галузей (див. рис. 3.4).

Виходячи з конкурентного середовища, яке склалося на ринках, де діють учасники проведеного опитування, то 78% з них є представниками ринків монополістичної конкуренції. Велика чисельність фірм, диференційованість продукції, яка виробляється, відсутність високих бар'єрів для вступу у галузь, неможливість отримання економічних прибутків у довгостроковому періоді – це характерні риси середовища, де діють 5 фірм промисловості, 45 фірм сфери послуг, 17 представників інших сфер діяльності. Серед тих фірм, які було віднесено до даної ринкової структури, є такі відомі споживачам представники як: ПП „Айсберг”. ОTR Bank, АТ ІК „Інвесттехнології”, „Українські технологічні системи”, КП „Фантазія”.

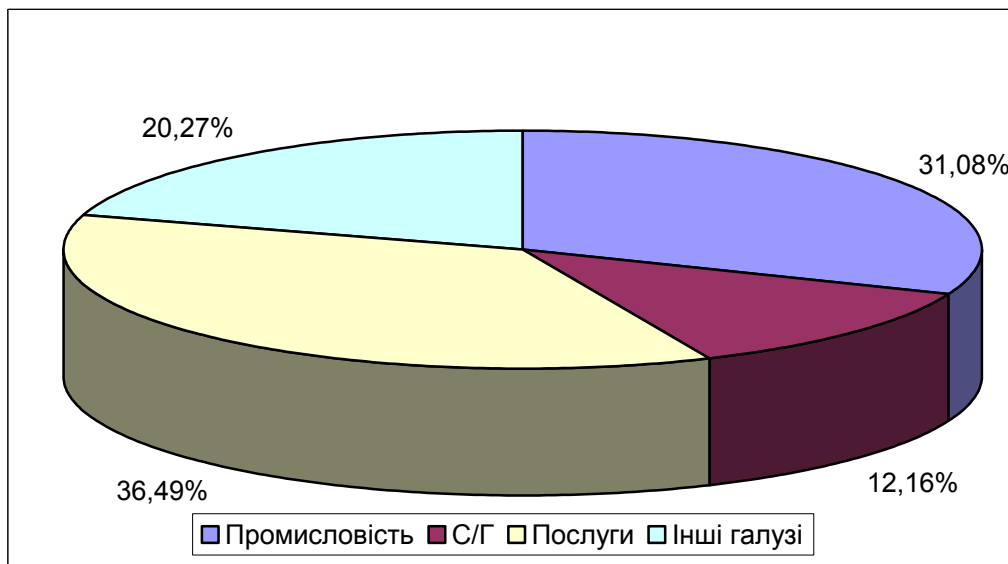


Рис. 3.4 Розподіл респондентів за галузями економіки

12% (10 фірм) представляють ринок монопольної влади, найбільш відомими з яких є: ВАТ „Дніпрошина”, металургійний комбінат ім. Дзержинського”, ООО „Дніпрокрон”, завод „Красный Профинтерн”, НВО „Созидатель”, 10% – це представники сільськогосподарської галузі, які мають деякі ознаки ринку досконалої конкуренції, при наявності певних рис монополістично-конкурентних ринків.

Ми пропонуємо використовувати модель інноваційно-інвестиційної активності, яка представлена у вигляді детермінованої двохфакторної моделі, що описується наступною функцією:

$$A = f(M, P), \quad \text{де:} \quad (3.1)$$

A – інвестиційно-інноваційна активність; M – фактори мотивації економічних суб'єктів до здійснення інновацій; P – перешкоди для здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності.

У відповідності із включеними у модель факторами, респондентам було запропоновано дати відповідь на питання про основні мотиви здійснення ними

інвестиційної, а потім інноваційної діяльності. Мотиви для здійснення інвестицій та інновацій вказано в опитувальному листі (див. додаток А). Вони ранговані по ступеню значимості за 10-бальною шкалою. Кожне питання мало порядковий номер для спрощення побудови майбутньої економіко-математичної моделі.

Всі цифрові дані наведені в міжнародній системі одиниць СІ. Їх математична обробка проведена відповідно до методів варіаційної статистики шляхом обробки даних на ПК [203-206]. При цьому основні параметри вибірок розраховувалися методом описової статистики з наступним багатофакторним кореляційним аналізом і рівняннями лінійної та нелінійної регресії. Також були розраховані коефіцієнти парної (r) і множинної (R) кореляції. Числове їх вираження не тільки означає кількісну характеристику зв'язку, але й вказує на пряму (позитивне значення) або зворотну (негативне значення) залежність між величинами. Значення коефіцієнтів кореляції від 1,0 до 0,8 відображають наявність функціонального взаємозв'язку між явищами. Значення відповідних коефіцієнтів у діапазоні 0,8-0,5 демонструють наявність тісного зв'язку між явищами, у діапазоні 0,5-0,3 вказують на помірний зв'язок, а коефіцієнти кореляції, які набувають значення від 0,3 до 0 – на слабкий зв'язок. Істотність коефіцієнта множинної кореляції визначалася за критерієм Фішера.

Первинна обробка інформації з метою вивчення і оцінки зв'язку між факторами, які, з одного боку, впливають на інвестиційну діяльність та, з іншого, спрямовують її у інноваційну сферу, проводилася за допомогою методів параметричного (Пірсона) і рангового (Спірмена) кореляційного аналізу. У матриці вихідних даних для подальшої математичної обробки були залишені тільки ті ознаки, у яких виявлений сильний ($r > 0,7$), помірний ($0,7 > r > 0,3$) і статистично значимий ($p < 0,05$) зв'язок з результуючою ознакою.

Очевидно, що найбільш важливим параметром є середній бал, який виставили опитані респонденти по кожному фактору. Але середня величина – це абстрактна, узагальнююча характеристика ознак досліджуваної сукупності. Вона не дає повної характеристики окремих зв'язків кожного її елемента, оскільки не показує того, як саме окремі значення досліджуваної ознаки групуються навколо середньої, чи зосереджені вони навколо неї чи значно відхиляються.

У деяких випадках окремі значення ознаки тяжіють до середньої арифметичної і мало від неї відрізняються. У таких випадках середня величина повною мірою представляє всю сукупність. У інших, навпаки, окремі значення сукупності суттєво відхиляються від середньої і тому значення останньої представляє всю сукупність обмежено.

Для з'ясування факторів, що мотивують економічних суб'єктів до інвестиційно-інноваційної діяльності, нами розраховані середні бали по їх відповідям на запитання анкети. Цей середній бал визначено для різних груп респондентів і подано в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Середній бал, отриманий по факторам мотивації до інвестиційно-інноваційної діяльності

Мотиви здійснення	Середня величина	
	Інвестиції	Інновації
Зростання прибутку	8,51	8,32
Збільшення розміру фірми	6,42	5,73
Досягнення переваг над конкурентами	6,93	7,77
Прагнення до самоствердження	5,23	5,27
Отримання надприбутку	6	6,66
Досягнення монопольного становища	5	4,78
Утримання конкурентних позицій	7	6,78
Можливість розкриття творчого потенціалу	5,46	5,62

Для підтвердження достовірності отриманих даних був використаний критерій Ст'юдента, який дав можливість перевірити вірогідність того, що ці дві вибірки середніх балів по мотивації до інвестицій та інновацій, які були взяті з генеральної сукупності, мають одне і те ж середнє значення [206, с.79]. Закон розподілу Ст'юдента має вигляд:

$$f_{\xi}(x) = \begin{cases} \frac{\Gamma\left(\frac{m+1}{2}\right)}{\sqrt{m \cdot \pi} \cdot \Gamma\left(\frac{m}{2}\right) \cdot \left(1 + \frac{x^2}{m}\right)^{\frac{m+1}{2}}}, & x \geq 0, \\ 0, & x < 0, \end{cases} \quad m \in \mathbb{N}. \quad (3.2)$$

Якщо ймовірність невелика ($<0,55$), то можна вважати, що вибірки мають істотно відмінні середні, а отже, їх не можна поєднувати в одну групу для побудови математичної моделі. Тому виникає необхідність побудови двох різних моделей. Реалізація закону Ст'юдента розподілу середніх величин використовується через функцію TTEST електронних таблиць.

Для визначення різних дисперсій двох вибірок використовується міра розвою середнього – дисперсія F-тест (Фішера). Вона характеризує односторонню вірогідність того, що дисперсії аргументів „масив 1” і „масив2” розрізняються неістотно [206, с.80].

Закон розподілу Фішера визначається за формулою:

$$f_{\xi}(x) = \begin{cases} \frac{\Gamma\left(\frac{k+m}{2}\right) \cdot x^{\frac{k}{2-1}} \cdot \left(\frac{k}{m}\right)^{\frac{k}{2}}}{\Gamma(\quad)}, & x \geq 0, \quad \lambda > 0. \\ 0, & x < 0, \end{cases} \quad (3.2)$$

Якщо ймовірність розподілу за законом Фішера буде невеликою ($<0,55$), то це означає, що за дисперсією вибірки відрізняються істотно, а отже, при імітаційному моделюванні не можна одночасно використовувати дані з двох вибірок. Для реалізації цього тесту існує функція FTTEST електронних таблиць.

Виходячи з вище викладеного, для запитань, які стосуються мотивації до інвестицій та інновацій, було розраховано імовірність того, що середні та дисперсії цих вибірок відносяться до однієї генеральної сукупності. Розрахунок імовірності для кожної пари запитань подано у таблиці 3.7, де верхнє число (P_{Mx}), означає імовірність співпадання середніх, а нижнє (P_{Dx}) – дисперсій. Як слідує з таблиці, ці ймовірності є незначними, а отже і фактори, які мотивують підприємця до здійснення інвестицій та інновацій можна вважати такими, що не співпадають.

Таблиця 3.7

Коефіцієнти для факторів, що мотивують до інвестиції та інновації

Запитання по інвестиціям		Запитання по інноваціям	
Номер в анкеті	Коефіцієнт співпадіння середніх величин (P_{Mx})	Номер в анкеті	Коефіцієнт дисперсії P_{Dx}
4.1	0,263242	5.1	0,665444
4.2	0,010124	5.2	0,500202
4.3	0,008605	5.3	0,15539
4.4	0,424453	5.4	0,339678
4.5	0,025774	5.5	0,877243
4.6	0,25238	5.6	0,476122
4.7	0,22519	5.7	0,424025
4.8	0,265943	5.8	0,961803

Таким чином на основі результатів обробки масиву статистичної інформації можна зробити ряд теоретичних узагальнень, які будуть статистично достовірними. Даний аналіз можливий по кожному із факторів, що досліджувалися у процесі опитування.

Так, якщо розглянути націленість фірм на здійснення інвестицій та інновацій з огляду на зростання прибутку, то ми, по-перше, констатуємо визначальний вплив даного фактора на можливість інвестиційної або інноваційної діяльності, та, по-друге, деяку різницю у статистичних результатах. Незважаючи на те, що основною метою підприємницької діяльності є отримання прибутку, все ж таки даний фактор дещо більше впливає на мотивацію підприємця до інвестиційної діяльності, ніж при його орієнтації на максимізацію прибутку за рахунок здійснення інновацій. Як свідчить дослідження, інвестиції по фактору зростання прибутку отримали 8,51 балів, а інновації – 8,32.

На наш погляд, така різниця у балах пов'язана з певною інерційністю підприємницьких поглядів на шляхи розвитку бізнесу. Якщо традиційні інвестиції приводять до високої прибутковості і екстенсивне розширення виробництва забезпечує високу дохідність фірми у короткостроковому періоді, то її розвиток можливий і без інноваційної діяльності. Тобто, якщо фірма може отримувати достатній прибуток від традиційних інвестицій, то інноваціям у виробничому процесі уваги приділятися не буде.

Орієнтація підприємця на отримання надприбутку, є, безумовно, одним із основних мотивів його діяльності. Одним із шляхів досягнення високої надприбутковості є досягнення монопольного становища за рахунок першості у здійсненні інновацій і створенні за рахунок інституту патентування бар'єру для вступу у даний сегмент ринку інших фірм. Дані анкетування підтверджують цю тенденцію - мотивація з огляду на надприбуток по інноваціям значно вище, ніж по інвестиціям: інвестиції – 6, інновації – 6,66.

Але тут слід відзначити, ми розраховували отримати більш високі значення відповідних показників, ніж показало анкетування. На наш погляд, вони повинні бути вищими за середні бали впливу зростання прибутку і тому коли ми отримали такі результати, то прийшлося звернутися до теорії і додаткового анкетування.

У результаті встановлено, що переважна більшість респондентів працює на ринку монополістичної конкуренції, де виявляється неможливим у довготерміновому періоді отримати економічний прибуток. Тому можна впевнено говорити про прагнення підприємців отримувати лише нормальний прибуток. Якщо в результаті здійснення ними інновацій у короткостроковому періоді з'являється надприбутковість, то незначні її розміри (3-4%) у порівнянні з монополізованим сектором не сприймаються фірмою як надприбутковість, а відносяться на зростання нормального прибутку.

У найбільш широкому аспекті спонукання до інноваційних витрат створює прагнення досягнення переваг над конкурентами. Якщо рівень конкуренції достатній, то фірми вимушені вдаватися до інноваційних проектів задля переважання над своїми конкурентами, або, хоча б не відставання від них. Тому, стратегічним завданням фірми в інноваційній сфері є створення відповідного ефективного конкурентоспроможного продукту для того, щоб залишитися на рівні, а може ще й обійти конкурентів. Такі механізми саморегулювання „підштовхують” фірми до інноваційної діяльності.

Реальна економічна ситуація на більшості товарних ринків України і в тому числі Дніпропетровської області свідчить про наявність об'єктивних факторів, які реально зменшують ефективність конкурентного середовища в інноваційній сфері і не стимулюють динамічну інноваційну діяльність. Як підтвердження цього ми отримали факти, що інвестиції – 6,93, а інновації – 7,77 балів.

Дослідження світового досвіду функціонування підприємництва у країнах з розвиненою ринковою економікою показало, що фірми прагнуть не тільки створити інноваційний продукт, щоб отримати додатковий прибуток, а і за рахунок цього утримати конкурентні позиції. Респонденти поставили для даного мотиву по інвестиціям 7 балів, а по інноваціям – 6,78, оскільки вважають, що тільки додаткові фінансові ресурси, а не нововведення, допоможуть їм утримати конкурентні переваги.

Збільшення розміру фірми є важливим мотивом для здійснення інвестицій, оскільки крупне виробництво досягає значних переваг у собівартості продукції (спрацьовує ефект масштабу), фірма отримує досить високу конкурентоспроможність і, відповідно, стабільність. Тому інвестори

будуть намагатися вкласти у таке підприємство фінансові ресурси. Інновації, навпаки, дозволяють мінімізувати та зробити оптимальним розмір фірми, а досягнення конкурентоспроможності тут відбувається за рахунок виходу з унікальним продуктом і завоювання певної ринкової частки. Оскільки цей процес відзначається нестабільністю, залежністю від кон'юнктури, то і знаходить меншу кількість прихильників серед підприємницьких структур. Тому і маємо наступні дані інвестиції – 6,42, інновації – 5,73 балів.

Досягнення монопольного становища також знижує стимули до новаторства через надлишок надприбутку, який підприємницька структура може одержувати і без здійснення нововведення. Тому фірми часто вдаються до нерадикальних нововведень, які не вимагають повної заміни технології в галузі. З тих же причин фірми з монопольною владою можуть скуповувати патенти, які пов'язані із можливістю здійснення радикальних нововведень, і використовувати їх як бар'єр до входження у галузь конкурентів. Але, як було зазначено нами вище, ринок монополістичної конкуренції не дозволяє підприємцям досягти монопольного становища і тому підприємці, що діють на ньому, не прагнуть його встановлення. Дослідження показало, що експерти оцінюють мотивацію до інвестування з метою досягнення монопольних позицій у галузі 5,а за допомогою інновації – 4,78 балів.

Наступні два мотиви відносяться до суб'єктивно-психологічних факторів, які поряд з економічними чинниками впливають на прийняття суб'єктом рішення про діяльність підприємництва взагалі, і відповідно, інноваційно-інвестиційної. Прагнення йти на ризик, ініціативність, творчість, самореалізація і самоствердження особистості – це ті риси, якими характеризується особа підприємця і, одночасно, виділяється із маси інших представників економічно-активного населення. За результатами анкетування підприємці відвели досить значне місце суб'єктивно-психологічним факторам, що мотивують їх до інвестиційно-інноваційної діяльності. Можливість розкриття творчого потенціалу за інвестиціями – 5,46, а інноваціями – 5,62 балів. Прагнення до самоствердження за інвестиціями – 5,23, за інноваціями – 5,27.

Таблиця 3.8

Середній бал, отриманий по факторам перешкод до інвестиційно-інноваційної діяльності

Основні перешкоди	Середня величина	
	Інвестиції	Інновації
Недоступність необхідних кредитних ресурсів	5,47	5,53
Високі відсоткові ставки за кредит	7,9	7,2
Низька очікувана прибутковість	5,57	5,6
Перешкоди для вкладення капіталу в інші сфери	4,35	3,9
Ризик	7,03	7,4
Термін окупності	6,78	6,9
Не прогнозованість майбутнього	7,6	7,1
Відсутність особистої мотивації	3,3	3,7

Таким чином, середні бали впливу суб'єктивно-психологічних факторів мотивації до інновацій перевищують відповідні показники по інвестиційним рішенням. Це свідчить про реальну можливість і бажання підприємців показати свої потенційні можливості саме у більш нестабільній і, відповідно, ризиковій справі, якою і є інноваційна сфера.

З'ясувавши і проаналізувавши фактори, які мотивують фірми до інвестування і новаторства, слід зупинитися на основних перешкодах до здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності.

Щодо відсутності особистої мотивації як фактора, що обмежує інвестиційно-інноваційну діяльність, то наші респонденти не відвели йому вагомому місця серед перешкод. Підприємці намагаються займатися інноваційно-інвестиційною діяльністю, але на них починають діяти інші фактори, і тому перешкоди пов'язуються вже з їх впливом. Оцінки експертів: інвестиції – 3,3, а інновації – 3,7.

Ризик завжди супроводжує підприємницьку діяльність і тому бажання інвестора вкладати кошти знаходиться у зворотній залежності від ступеня ризику, якій очікується. На інновації ця перешкода впливає так само, як і на інвестиції, але інноваційний ризик завжди є вищим інвестиційного. Здійснюючи інвестиції виникає побоювання не повернути вкладені кошти, а здійснюючи інновації виникає ризик втрати вкладених грошей у значно більшому обсязі з огляду на характер інноваційної діяльності. Також при інноваційних вкладеннях виникають ризики втрати капіталу, спрямованого на створення продукту, який не задовольняє потреби ринку, а також альтернативної вартості часу, що втрачена при створенні продукту. Тому інвестиції – 7,03, а інновації – 7,4 балів.

Таблиця 3.9

Коефіцієнти спів падання і дисперсії для факторів, що перешкоджають інноваційно-інвестиційній діяльності

Запитання по інвестиціям		Запитання по інноваціям	
Номер в анкеті	Коефіцієнт співпадання середніх величин (P_{Mx})	Номер в анкеті	Коефіцієнт дисперсії P_{Dx}
6.1	0,377833	7.1	0,749896
6.2	0,003545	7.2	0,128493
6.3	0,456997	7.3	0,894003
6.4	0,003111	7.4	0,664232
6.5	0,13374	7.5	0,193886
6.6	0,144405	7.6	0,745669
6.7	0,050966	7.7	0,113833
6.8	0,017204	7.8	0,188827

Високі відсоткові ставки за кредит вважаються суттєвою перешкодою як для інвестицій, так і для інновацій. Коли здійснюються інвестиції чи інновації, то це відбувається з огляду на величину прибутку. Якщо інвестиційно-інноваційна діяльність відбувається за рахунок кредитних ресурсів, то необхідність повернення кредиту і відсотку за нього зменшує очікувану прибутковість. І результати дослідження підтвердили цю закономірність: чим

вищою є ставка відсотку, тим меншими будуть інвестиції. Інвестиції – 7,9, інновації – 7,2 балів. Середній бал по інноваціям менший лише тому, що вони починають впроваджувати тільки після того, як вже були знайдені інвестиційні ресурси.

Не прогнозованість майбутнього як перешкода у більшому ступені характерна для країн, що розвиваються. Фінансові витрати, як інвестиційного, так і інноваційного спрямування відбуваються на певний розрахований термін, але ситуація у державі змінюється ще скоріше, ніж очікується аналітиками. Тому експерти оцінюють цю перешкоду по інвестиціям в 7,6, а по інноваціям у 7,1 балів.

Наступна перешкода – низька очікувана прибутковість – не стимулює підприємців на впровадження інноваційно-інвестиційних проектів. Цей фактор прямо пов'язаний з прибутковістю. В умовах невизначеності і високих ризиків як економічного, так і політичного характеру прибутковість по інноваційним проектам виявляється мало прогнозованим фактором. Тому за таких умов підприємці уникають її здійснення. Середній бал дослідження інвестиції – 5,57 балів, а інновації – 5,6.

За результатами опитування недоступність необхідних кредитних ресурсів як перешкода виявилась не досить вагомою, незважаючи на існування в Україні високих кредитних ставок. На сьогодні мале значення впливу цього фактора підприємці пояснили діями, націленими на пошук альтернативних варіантів вирішення проблеми залучення кредитних ресурсів. При додатковому опитуванні виявилось, що більшість малих і середніх промислових підприємств, а також фірм будівельної галузі працюють, в основному, на передоплаті, яка і виступає кредитним ресурсом за який не треба сплачувати відсоток. Тому по середнім балам інвестиції склали 5,47, а інновації – 5,53.

Термін окупності перешкоджає інвестиційно-інноваційному розвитку, оскільки стримує повернення вкладених коштів. Віддача від інвестиційних вкладень перевищує річний термін, а по інноваціям вона охоплює довготривалий період. І тому кількість часу, яка повинна пройти до отримання позитивного результату, впливає і на рішення щодо здійснення відповідних вкладень. Інвестиції оцінюються у 6,78, а інновації – у 6,9 балів.

Перешкоди для вкладання капіталу в інші сфери не були визначені респондентами як суттєві. Умови монополістичної конкуренції дозволяють легко входити і виходити з ринку. І якщо підприємцю не вдається заробити на інноваційній діяльності, то можна вкласти інвестиційний капітал у більш прибуткову сферу і стабільно отримувати додатковий дохід. Інвестиції – 4,35, інновації – 3,9.

Подібний аналіз було проведено і щодо факторів ризику інноваційно-інвестиційної діяльності (див. табл.3.10 та 3.11).

Найбільш вагомим впливом серед видів ризиків опитані респонденти визнали ризик повної втрати капіталу. Це повною мірою є закономірним, оскільки інвестиції та інновації потребують значних грошових вкладень і інвестори намагаються врахувати майже усі ризики. Але це неможливо, і

небажання втрати усіх вкладених коштів стримують підприємницьку діяльність у інноваційному напрямку. Інвестиції – 7,9, інновації – 7,8.

Таблиця 3.10

Середній бал, отриманий по факторам ризиків до інвестиційно-інноваційної діяльності

Ризик	Середня величина	
	Інвестиції	Інновації
Ризик повної втрати капіталу	7,9	7,8
Ризик не повернення кредиту	6,3	6
Ризик не отримання очікуваного прибутку	7	7,3
Ризик знецінення вкладень	5,8	5,9
Політична нестабільність	7,6	7,3
Макроекономічна нестабільність	6,8	6,8

Ризик не отримання очікуваного прибутку вимагає від підприємця більш чіткого і продуманого прийняття рішення щодо впровадження інвестиційно-інноваційної діяльності. Необхідними є проведення розрахунків щодо вартості проекту і очікуваного прибутку. Інвестиції, які вже поширені у впроваджені, отримують 7 балів, а інновації ще зберігають більш високий ризик на рівні 7,3. І це очевидно, тому що інноваційний продукт може випередити час і не знайти свого споживача.

Ризик не повернення кредиту приводить підприємця до повної втрати капіталу або можливого не одержання прибутку. Все це унеможливорює або ускладнює повернення кредиту та відсотків. Зважаючи на можливість у вітчизняному середовищі ведення господарської діяльності без залучення кредитних ресурсів, то цей ризик не набув при анкетуванні визначального впливу. Інвестиції – 6,3, інновації – 6.

Ризик знецінення вкладень з'являється внаслідок існування великого терміну окупності інноваційної інвестиційних капіталовкладень в умовах неочікуваної інфляції. При опитуванні даний вид ризику склав у середньому по інвестиціям – 5,8, а по інноваціям – 5,9.

Таблиця 3.11

Коефіцієнти кореляції для факторів ризику

Запитання по інвестиціям		Запитання по інноваціям	
Номер в анкеті	Коефіцієнт співпадання середніх величин (P_{Mx})	Номер в анкеті	Коефіцієнт дисперсії P_{Dx}
8.1	0,331457	9.1	0,775949
8.2	0,05122	9.2	0,990942
8.3	0,049406	9.3	0,024776
8.4	0,103773	9.4	0,923861
8.5	0,265626	9.5	0,92473
8.6	0,125452	9.6	0,439853

Політична нестабільність приводить до того, що не виникає зацікавленості займатися інвестиційно-інноваційною діяльністю в країні, де немає чітких законодавчих правил та порядку. Інвестор повинен бути впевненим у майбутньому, нестабільність приводить тільки до зростання вище названих ризиків. Українські підприємці надали досить високого значення даному фактору, оскільки політична та економічна нестабільність досягли в країні критичного значення: за інвестиціями – 7,6, а інновації – 7,3 балів.

Макроекономічна нестабільність виявляється у нестабільності економічної системи та проявляється в показниках динаміки ВВП, інфляції, безробіття та ін. Внаслідок неочікуваної інфляції інвестор може не отримати прибуток, не знайти додаткові кошти для закінчення інноваційного проекту. Безробіття не буде стимулювати інноваційний розвиток, так як дешева робоча сила в достатній кількості буде замінювати витрати на нове обладнання. Отримані бали по інвестиціям – 6,5, і інноваціям – 6,8 свідчать про значний вплив даного фактора при прийнятті рішення про інноваційно-інвестиційну діяльність.

Другим етапом побудови економіко-математичної моделі є визначення показників активності інноваційно-інвестиційної діяльності. На основі статистичних даних ми отримали можливість отримати коефіцієнт інноваційно-інвестиційної активності для України в цілому.

Здійснивши додаткове опитування підприємств про реальне здійснення інновацій, а також перевіривши отриману інформації по звітам з інноваційної діяльності опитуваних підприємств у Головному управлінні статистики у Дніпропетровській області, нами були встановлені окремі коефіцієнти інноваційно-інвестиційної активності для кожного з опитуваних підприємств за допомогою формули 1.4. А ті підприємства, що не впроваджували інновації отримали значення коефіцієнта, що дорівнювало 0 (додаток В).

Нами була створена матриця з урахуванням коефіцієнту активності для кожного підприємства і прораховані коефіцієнти кореляції для кожної анкети. Як демонструє таблиця, ті коефіцієнти, які мали значення менше 0,25 не враховувались, тому що це означало, що дія такого ефекту є незначною. Завдяки цьому нами були виділені фактори і мотиви, які, на нашу попередню думку, мали великий вплив на значення коефіцієнту.

Наступним кроком стало створення нових матриць, в які було включено ті фактори (всього 5), для яких коефіцієнт кореляції був найбільшим (перевищував 0,22). Для отриманих матриць було розраховано лінійну регресію і порівняно якість апроксимації. В подальшому для отриманих факторів були додані нелінійні ефекти вигляду $1/x$, x^2 , $\ln x$. В результаті початкова таблиця отримала вигляд, де під відповідним номером було зашифровано фактор, який на погляд респондентів має найбільший вплив на інноваційно-інвестиційну активність, фрагмент цієї таблиці подано у таблиці 3.12.

Після цього була розрахована регресія для кожного з факторів, які визначенні як найбільш впливові на інноваційно-інвестиційну активність. Далі була порівняна якість апроксимації усіх варіантів за критерієм R^2 і вибрана наступна за таким критерієм, де він був найбільшим. Множинний $R^2=0,764554$ свідчить про дуже високу якість апроксимації (додаток Г).

Таблиця 3.12

Коефіцієнт активності з нелінійними ефектами

Коефіцієнт активності по підприємствам, що здійснювали інновації	Шифр фактора			
	4.3	4.3^2	$4.3^{1/2}$	$\ln(4.3)$
0,0003682	1	1	1	0
0,0014728	1	1	1	0
0,0007364	8	64	2,828427	2,079442
0,0011046	5	25	2,236068	1,609438
0,0003682	9	81	3	2,197225
0,0007364	1	1	1	0
0,0003682	8	64	2,828427	2,079442
0,0007364	9	81	3	2,197225
0,0007364	10	100	3,162278	2,302585
0,0011046	1	1	1	0

У результаті здійснених операцій нами отримана наступна формула коефіцієнта інноваційно-інвестиційної активності для опитуваних підприємств в залежності від номерів запитань, які мали найбільший коефіцієнт кореляції:

$$A = 0,121518 - 0,00132 \cdot R_i - 0,0493 / R_i - 0,00236 \cdot R_{in} + 0,026703 / R_{in} + 0,004202 \cdot R_{si} + 0,038566 / R_{si} - 0,00612 \cdot R_{pin} - 0,05833 / R_{pin} - 0,00568 \cdot R_{sin} - 0,04656 / R_{sin}, \text{ де} \quad (3.4)$$

0,121518 – середина (константа) від якої збільшується або зменшується активність; -0,00132 – рівень зв'язку з ризиком інвестиційним у прямій залежності; R_i - ризик інвестиційний; -0,0493 – рівень зв'язку з ризиком інвестиційним у зворотній залежності; -0,00236 – рівень зв'язку з ризиком інноваційним у прямій залежності; R_{in} - ризик інноваційний; +0,026703 – рівень зв'язку з ризиком інноваційним у зворотній залежності; +0,004202 – рівень зв'язку з ризиком знецінення вкладів для інвестицій у прямій залежності; R_{si} - ризик знецінення вкладів для інвестицій; +0,038566 – рівень зв'язку з ризиком знецінення вкладів для інвестицій у зворотній залежності; -0,00612 – рівень зв'язку з ризиком не отримання прибутку по інноваціях у прямій залежності; R_{pin} - ризик не отримання прибутку по інноваціях; -0,05833 – рівень зв'язку з ризиком не отримання прибутку по інноваціях у зворотній залежності; -0,00568 – рівень зв'язку з ризиком знецінення вкладів у інновації у прямій залежності; R_{sin} - ризик знецінення вкладів у інновації; -0,04656 – рівень зв'язку з ризиком знецінення вкладів у інновації у зворотній залежності.

Проводячи аналіз такої формули ми бачимо, що знак мінус перед значенням інвестиційного ризику свідчить про зниження активності при його зростанні в прямій та оберненій залежності. Також негативно впливають на позитивне значення інноваційний ризик, ризик не отримання прибутку по інноваціям і ризик знецінення вкладів у інновації при їх збільшенні. Але інноваційний ризик в оберненій залежності підтверджує твердження, що при його зменшенні коефіцієнт інноваційно-інвестиційної активності буде зростати. Позитивно на збільшення активності буде впливати ризик знецінення вкладів для інвестицій.

Для того, щоб знайти оптимальні значення ризиків (R), які б спонукали підприємців здійснювати інвестиції в інноваційному напрямку, за допомогою функції „пошук рішення” електронних таблиць Excel було знайдено найбільш можливе досяжне значення коефіцієнта активності для опитувальних підприємств, а також значення факторів, при яких стає можливим отримання найбільшого коефіцієнта інноваційно-інвестиційної активності. Для цього було поставлено наступну оптимальну задачу:

$$\left. \begin{aligned} A &= f(R_i, R_{in}, R_{si}, R_{pin}, R_{sin}) \rightarrow \max \\ 10 &\geq R_i, R_{in}, R_{si}, R_{pin}, R_{sin} \geq 1 \\ R_i, R_{in}, R_{si}, R_{pin}, R_{sin} &- \text{цілі числа} \end{aligned} \right\} \quad (3.5)$$

Результат знайденого оптимального рішення подано у таблиці 3.13.

Таблиця 3.13

Отриманий результат дослідження

Коефіцієнт інноваційно-інвестиційної активності	0,1021414
Ризик інвестиційний	6
Ризик інноваційний	1
Ризик знецінення вкладів для інвестицій	1
Ризик не отримання прибутку для інновацій	3
Ризик знецінення вкладів для інновацій	3

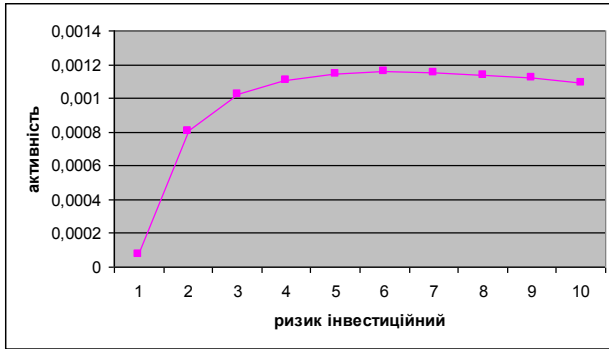
Зважаючи на те, що при опитуванні респондентам було запропоновано виставити умовні бали на кожне запитання від 1 до 10, то максимальному значенню коефіцієнта активності повинні відповідати кількісні характеристики ризиків.

Між ризиком знецінення вкладень для інвестицій та коефіцієнтом інноваційно-інвестиційної активності існує пряма залежність (про що свідчать позитивні значення рівня зв'язку між ними), тобто із зростанням рівня ризику буде зростати і дана активність. Цей висновок є цілком логічним, оскільки одним із шляхів захисту від високої інфляції є перетворення грошових активів у активи матеріальні, у даному випадку – виробничого призначення.

Результати дослідження нами представлені у графічній формі (див. рис. 3.5). Якщо залежності між відповідними значеннями коефіцієнтів активності та величинами ризику інноваційного (рис. 3.5б) та ризику знецінення вкладів для інвестицій (рис. 3.5в) наглядно підтверджують вищенаведені висновки, то конфігурація кривих, які відображають інші залежності потребує додаткового пояснення.

Дійсно, у випадках залежності між коефіцієнтами інноваційно-інвестиційної активності та величинами ризику інвестиційного (рис. 3.5а), ризику не отримання прибутку по інноваціям (рис. 3.5г) та ризику знецінення вкладів у інновації (рис. 3.5д) спостерігаються дві тенденції. Перша – пряма,

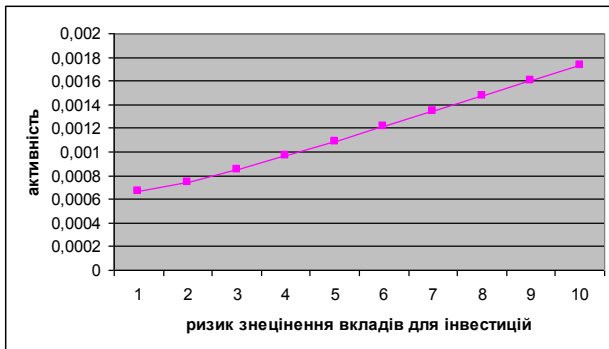
коли зростання рівня ризику супроводжується зростанням коефіцієнта активності, друга – зворотна, коли зміна величини даних значень відбувається у протилежному напрямі. Екстремальними значеннями рівнів ризику, за яких пряма тенденція перетворюється у зворотну є: для ризику інвестиційного – 6 балів, ризику не отримання прибутку по інноваціям та ризику знецінення вкладів у інновації – 3 бали.



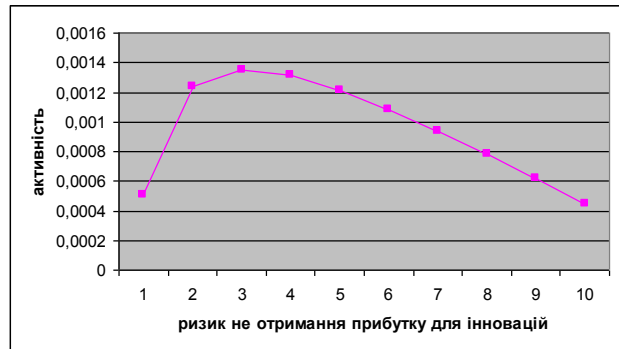
а) ризик інвестиційний



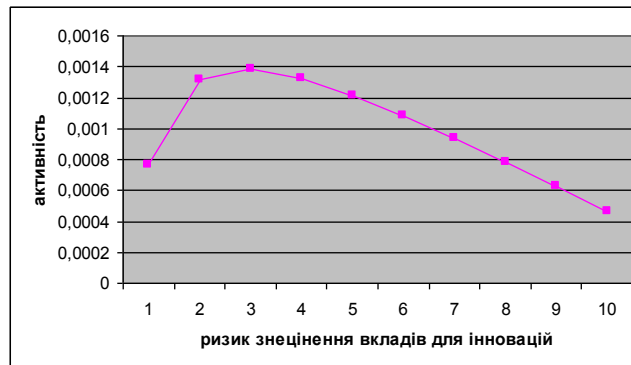
б) ризик інноваційний



в) ризик знецінення вкладів для інвестицій



г) ризик не отримання прибутку для інновацій



д) ризик знецінення вкладів для інновацій

Рис.3.5. Функції залежності коефіцієнтів інноваційно-інвестиційної активності від різних видів ризиків.

На наш погляд, подібні суперечливі тенденції викликані дією суб'єктивно-психологічних факторів, специфічною реакцією підприємницьких структур на специфіку середовища своєї діяльності в умовах України. Загальна нерозвиненість ринкових відносин у нашій країні, значний вплив на діяльність господарюючих суб'єктів антиринкових факторів, певна „звичка” вітчизняних підприємств до постійних проявів нестабільності різного характеру, відсутність

реальних стимулів до інноваційної діяльності – все це зумовлює той факт, що до певного рівня відповідний ризик просто не сприймається підприємцями, що й знайшло своє відображення у результатах опитування.

Ризик знецінення вкладів для інвестицій повинен бути незначним і тоді інноваційні проекти знайдуть інвесторів, котрі будуть впевнені, що кошти вкладені на значний період (розробка інноваційного продукту потребує більшого часу) не втратять своєї вартості та їх вистачить на завершення інноваційного проекту.

Також малого значення повинен мати ризик не отримання прибутку по інноваціям, бо тільки впевненість у створенні інноваційного продукту стимулює підприємців для впровадження цієї діяльності. Також ризик знецінення вкладів по інноваціях повинен бути нижче середнього, оскільки актуальним на сьогодні є питання достатності коштів на усі стадії інноваційного процесу.

Запропонована в монографії методика є універсальною і може бути застосована для будь яких досліджень впливу економічних факторів на комерційну діяльність підприємств і їх керівництва. Особливістю цього підходу є можливість робити висновки, для потрібних наперед визначених регіонів, що забезпечує підвищену якість управління регіональною економікою.

Результати дослідження дають більшу можливість для аналізу інноваційно-інвестиційного клімату нашої країни, врахувати ті мотиви та ризики, якими керуються підприємці при здійсненні інвестиційних та інноваційних проектів. На нашу думку, це дозволяє більш достовірно регулювати ці процеси на регіональному та державному рівні через відповідну економічну політику.

3.3. Шляхи та напрями підвищення ефективності державного впливу на інноваційно-інвестиційну діяльність

Вирішуючи питання про ефективність державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності, слід визначити рівні його здійснення і, у відповідності з ними, розробити напрями підвищення ефективності державного впливу на інноваційно-інвестиційну сферу. Ми вважаємо, що розглядати інноваційно-інвестиційну діяльність є правомірним на двох рівнях, які відповідають механізмам функціонування державного та приватного секторів економіки.

Приватний сектор, який формують підприємства і організації, виходить із завдань свого власного розвитку і вирішує, в першу чергу, проблему задоволення практичних потреб у нововведеннях заради отримання соціально-економічної вигоди. Натомість державний сектор, який представлено урядовими структурами і підприємствами державної форми власності, виражає загальнонаціональні інтереси і виконує щодо активізації інноваційно-інвестиційної діяльності функції організації надання суспільних благ (фундаментальна та академічна наука, освіта), формування правової бази, створення сприятливого конкурентного середовища та інноваційного клімату.

По суті, приватний сектор включається до більш широкого суспільного сектору, у якому поряд із державним діють інститути громадянського регулювання і генерується та використовується науково-технічна інформація суспільства. Саме тому необхідною умовою досягнення високої інноваційно-інвестиційної активності в країні є забезпечення тісної взаємодії відповідних секторів і збалансованості інтересів їх суб'єктів. Це досягається, в першу чергу, за рахунок створення сприятливого інноваційного клімату як особливого стану середовища діяльності економічних суб'єктів, який сприяє перевищенню довгострокової інноваційної норми прибутку у порівнянні з традиційним капіталом.

Як показав аналіз української практики регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності за напрямом створення інноваційного клімату та інноваційної інфраструктури, державна політика була націлена на першочергове формування інфраструктурних інститутів інноваційної сфери, а не на забезпечення сприятливого середовища для розгортання інноваційно-інвестиційної діяльності приватними інвесторами.

Підсумки перших років діяльності створених у країні інфраструктурних елементів, які викладені у офіційних джерелах, свідчать про те, що вони виправдовують покладені на них надії. Виступаючи своєрідним каталізатором, який сприяє розвитку наукоємного сектора промисловості, діяльність технопарків в Україні підвищує привабливість національного виробництва для інвесторів, допомагає просуванню конкурентоздатної вітчизняної наукоємної продукції на світовий ринок, знижує імпорتنу залежність економіки України. В ході виконання інноваційних проектів створюються стійко функціонуючі виробництва інноваційної продукції, яка затребувана на внутрішньому і зовнішньому ринках [125].

На практиці ж відмічаються суттєві розбіжності у діяльності даних структур у вітчизняній та зарубіжній економіці. Перш за все, на нашу думку, основною відмінністю їх формування є мотивація. Дослідивши світовий досвід ми з'ясували, що у країнах ринкової економіки у малих фірм-новаторів виникла потреба об'єднуватися у різного роду інституціональні структури через необхідність фінансово-організаційної допомоги, яка б захищала їх від ризику та великих провалів. Як відомо, технопарки, технополіси і інші інфраструктурні елементи інноваційної сфери представляють собою своєрідний „дах” для компактного розміщення декількох піонерних компаній, яких туди заохочує підготовлена площа (приміщення, комунікації, обладнання для спільного використання), а також організаційна (можливість контакту з вченими відомих науково-дослідницьких центрів та спеціалістами крупних корпорацій) та фінансова (пільгові цільові кредити або прямі вкладення у венчурний бізнес) інфраструктура.

Отже, якщо у іноземних країнах виникнення подібних інфраструктурних елементів було результатом вирішення суперечності між прагненням до отримання надприбутків підприємцями-новаторами і неможливістю реалізації даного економічного інтересу через відсутність коштів, то у вітчизняній практиці такі структури створюються тоді, коли інноваційний бізнес ще не

сформовано. Тобто, на відміну від практики розвинутих країн, де ініціювалося виникнення інфраструктурних елементів інноваційної сфери розвитком самого бізнесу, у нашій країні процес їх створення відбувається виключно прагненням держави створити засади ринкової економіки у ході виконання програми інноваційної стратегії розвитку країни. Тому і носять вони більш формальний характер.

Український підприємець не мотивований в сучасних умовах здійснювати інновації. Це було нами підтверджено як у результаті аналізу напрямків інвестування у національну економіку, так і на регіональному рівні при побудові моделі прогнозування поведінки підприємницького сектора при здійсненні інноваційно-інвестиційної діяльності. Проведене нами опитування суб'єктів підприємницької діяльності на предмет виявлення факторів, які мотивують та стримують інноваційну та інвестиційну діяльність, дозволило зробити висновок, що низька інвестиційна і, особливо, інноваційна активність вітчизняних підприємницьких структур викликана значними перешкодами у даній сфері і, насамперед, високим ступенем політичного та макроекономічного ризику у інноваційно-інвестиційній діяльності.

Тому першочерговим завданням держави є не просто формальне створення інститутів інноваційної інфраструктури, а стимулювання інноваційного інвестування. Держава має зосередитись на формуванні мотиваційних механізмів інноваційної діяльності. У вирішенні даної проблеми вирішальну роль і має відігравати формування сприятливого інноваційного клімату. Тут слід враховувати ту обставину, що в основі функціонування ринку інновацій знаходиться механізм добровільного вкладення фінансових ресурсів інвесторів. А це вимагає від держави забезпечення умов зростання прибутковості вкладених у інноваційну сферу інвестицій.

Дане завдання має реалізовуватися посередництвом формування попиту на інноваційний продукт оскільки без його обсягу, достатнього для забезпечення довготривалої прибутковості інноваційних проектів, інноваційний бізнес функціонувати не буде. Як показав попередній аналіз, у багатьох випадках створення нововведення не веде за собою появу попиту, оскільки характерною ознакою для нього є високий ступінь ринкової і технологічної невизначеності. Тому попит на інноваційну продукцію має виходити від держави. Важливе значення для генерації нововведень і створення першопочаткового попиту на інновації мають державні контракти на виконання НДДКР і державні замовлення на інноваційну продукцію, використання механізму конкурсу при розподілі бюджетних коштів.

У формуванні достатнього попиту на інновації з боку господарюючих суб'єктів немаловажного значення набуває міжнародна діяльність. Як вважається, інтернаціоналізація вітчизняних НДДКР і включення науково-технічного потенціалу країни у міжнародний розподіл праці також буде сприяти вирішенню даної проблеми. Імпульс, що виходить з інноваційного попиту, буде сприяти і залученню вже створених, але не діючих на повну потужність інститутів, які надають фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні послуги щодо процесів

забезпечення інноваційної діяльності, виконання державних замовлень на інформаційну продукцію та поточне консультування.

Ще одним важливим завданням, яке має виконати держава при формуванні сприятливого інноваційного клімату, є створення розвинутого конкурентного середовища. Як вже було нами з'ясовано, саме сила конкурентної боротьби заставляє бізнес йти шляхом інноваційного розвитку. У цьому відношенні позитивний вплив мають здійснити держзамовлення, що розподіляються на конкурсній основі, і сучасні контрактні системи залучення бізнесу до інноваційної діяльності, підтримка малого і середнього бізнесу, що працює у інноваційній сфері, введення державних санкцій за випуск застарілої продукції. Як вбачається, досить відчутний імпульс до посилення конкурентної боротьби у всіх сферах національної економіки України надасть вступ нашої країни до СОТ, оскільки посилиться вплив на наших товарних ринках іноземних підприємницьких структур.

Вагомим фактором інноваційного клімату є достатній рівень розвитку науки і інформаційних мереж. Як було нами показано, наукові ідеї не можуть продукуватися у господарській діяльності, метою якої виступає прибуток. Саме тому бізнес ухиляється від прямого фінансування досліджень фундаментального характеру, хоча і має велику потребу у їх результатах. Тому саме держава повинна забезпечити бізнес одним із важливих ресурсів - науковими знаннями та ідеями. Вона має виступати основним інвестором у сфері фундаментальної науки, створювати доступ бізнесових структур до наукової інформації і, одночасно, сприяти залученню інших суб'єктів до такої діяльності.

Однак, тут слід констатувати наявність проблеми обмеженості і розпорошеності бюджетних коштів, які виділяються на науку і інноваційну діяльність в умовах слабкого розвитку ринкових механізмів залучення інноваційних ресурсів і фінансування НДДКР. Як показало попереднє дослідження, існуючі інвестиційні вкладення як вітчизняних, так і іноземних інвесторів, досить слабо спрямовані у інноваційну сферу.

Тому при використанні в умовах України зарубіжного досвіду створення і функціонування інноваційної інфраструктури необхідно враховувати, що ні зараз, ні в найближчому майбутньому не доводиться розраховувати на бюджетне фінансування технопарків, інкубаторів й інших інноваційних структур. Практично єдиною можливою державною формою підтримки є спеціальний режим інноваційної діяльності, передбачений Законом про технопарки і Законом про інноваційну діяльність. Проте і вони забезпечують компенсацію не більше 10-12% витрат підприємств на виконання інноваційних проектів.

Особливістю діяльності українських технопарків є те, що податкові преференції встановлюються в Україні не безпосередньо для технопарку, а для конкретних інноваційних проектів, що проходять державну експертизу і затверджених в установленому порядку. В силу цього інноваційна інфраструктура і не може виконувати свої функції повною мірою і потребує створення фінансового механізму інноваційного інвестування. Це вимагає

зусиль держави у напрямку створення інвестиційного середовища, в якому формуються фінансові джерела потенційних інновацій.

Інноваційна діяльність передбачає великі капітальні витрати. Однак сьогодні банківська сфера не орієнтована на фінансування високо ризикових інноваційних проектів за рахунок середньострокових і довгострокових кредитів. У цьому відношенні доцільним буде використання практики розвинутих країн де держава ініціює інноваційний процес, створюючи відповідні умови для включення у дану сферу приватного підприємництва.

Не припиняючи виробничо-технічної і економічної ролі малих підприємств, слід зауважити, що не вони визначають у сучасному світі науковий, технічний і технологічний прогрес. Їх діяльність, як правило, проходить у тісному зв'язку з крупним виробництвом на базі договірних відносин і інших форм взаємозв'язку. Саме крупні корпоративні структури є головними провідниками інноваційного розвитку, до якого їх спонукає жорстка конкурентна боротьба. Досвід вітчизняних успішних виробництв свідчить про те, що саме завдяки їх виходу на світові ринки почала відбуватись поступова перебудова виробничих стратегій на інноваційній основі.

Важливим кроком у даному напрямку є державна організаційна і законодавча підтримка фінансово-промислових груп (ФПГ). Українські дослідники відзначають значне підсилення процесів диверсифікації і створення багатогалузевих холдингів і ФПГ в Україні, які відбуваються на фоні слабкого розвитку контрактних відносин, непрозорості ринку і інформаційному відставанні [151, с. 136]. Тому держава має посилити свою регулюючу функцію у відношенні ФПГ. Оскільки тільки крупний капітал володіє значними фінансовими можливостями для розгортання НДДКР, має доступ до кредитних ресурсів і зосереджує у підрозділах компаній висококваліфіковані кадри, то завдяки застосуванню відповідних важелів державного впливу можна досягти спрямування їх розвитку у інноваційному напрямку.

Як вважається, для цього є необхідним зайняття державою міцної позиції у якості власника крупних пакетів акцій відповідних підприємств, які ще залишились у державній власності і підлягають приватизації. Чим крупнішими будуть відповідні формування і більшою частка державного акціонерного капіталу в їх управлінських структурах, тим більш легким буде і шлях до об'єднання існуючого галузевого науково-технічного потенціалу з виробництвом. Продуктивним, на нашу думку, буде формування у ФПГ поряд із системою консолідації фінансових і виробничих потенціалів спеціальних інноваційних центрів, які координують і реалізують інноваційні ідеї та проекти. З метою диверсифікації інноваційних вкладень держави доцільним є також створення спеціалізованих державних холдингових і інноваційних компаній.

Враховуючи обмеженість бюджетних коштів доцільним буде використання селективного підходу в питаннях управління інноваційно-інвестиційною діяльністю. Тому необхідним буде чітке визначення пріоритетів у напрямку державного фінансування перш за все стратегічних та пріоритетних галузей економіки, ефективне використання виробничого і ресурсного потенціалу, накопленого попереднім розвитком, включаючи

ресурси амортизації, а також реструктуризація науково-технічного потенціалу у різних галузях економіки з урахуванням концентрації матеріальних, фінансових і інтелектуальних ресурсів на проривних напрямках науки і техніки, формування системи цільового використання коштів амортизаційного фондів на фінансування заходів, пов'язаних із проведенням НДДКР, експериментальних і інших видів робіт, освоєнням інновацій, патентуванням, придбанням як вітчизняних, так і зарубіжних патентів і ліцензій, створення на базі фондів, які підтримують інноваційну діяльність асоціації фондів з розвиненим фінансовим капіталом для допомоги проривним проектам.

За попередніми прогнозами дослідників, якщо в Україні сформуються корпоративні структури по аналогії сучасних ТНК, домінуючих на світових ринках, а вплив на формування їх стратегій буде здійснювати державний капітал, то буде формуватися і конкурентне середовище, в якому засобом виживання є інноваційний розвиток. Це втягне і малий та середній бізнес у інноваційну діяльність, оскільки спрацюють ринкові механізми продукування інновацій. Ми вже вказували на той факт, що крупні корпорації, побоюючись ризику великих провалів, передають малому підприємству функції практичного опробування нововведень перед їх застосуванням у масовому виробництві. Тому управління ризиком і невизначеністю є досить важливим напрямом діяльності держави у інноваційно-інвестиційній сфері.

Як показало наша модель, саме ризик виявився найбільш значимою перешкодою для здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності в умовах української практики. Чим більш ризиковим є інноваційний проект, тим меншим буде очікуваний прибуток і, відповідно, тим більш неохоче інвестор буде розглядати можливість прийняття рішень щодо здійснення інноваційного інвестування.

Інноваційний ризик має дві складові – ризик, пов'язаний з діяльністю у макроекономічному середовищі певної країни і, власне, ризик конкретного проекту. Наші респонденти найбільш значимим визнали першу складову. На жаль, і у більшості міжнародних досліджень Україну визнано однією з найбільш ризикових країн Східної Європи [4, с.242; 201, р.196]. Тому на сьогодні актуальним постає питання зменшення впливу даного фактора на інноваційно-інвестиційну діяльність, а також зведення втрат від нього до такого мінімуму, який не буде здійснювати вирішального впливу на прийняття інноваційних рішень.

У нашому дослідженні найбільш високими видами ризиків для підприємців стали: ризик знецінення вкладень, викликаний великим терміном окупності інвестицій і невизначеністю майбутнього, ризик не отримання очікуваного прибутку в умовах макроекономічної і політичної нестабільності. Саме політичній та економічній нестабільності, які досягли у країні критичного значення, українські підприємці надали досить високого значення як фактору формування високих ризиків здійснення інноваційної діяльності. Отже, виникає проблема мінімізації таких ризиків. Оскільки ризики такого виду не піддаються управлінню, то необхідним елементом їх регулювання є заходи, націлені на зниження можливих втрат.

При веденні інноваційної діяльності з великою ризикованістю досить часто вдаються до розподілу їх впливу між різними суб'єктами. Показовим у цьому відношенні є створення відповідних елементів інноваційної інфраструктури, головними з яких є корпорації, що мають можливість проведення одночасно ряду досліджень, об'єднання ризиків дозволяє взаємного урівноваження втрати від невдалих інноваційних проектів з виграшами від успішних, а також венчурний бізнес Його поява у світовій практиці пов'язана з відносним надлишком коштів у крупних промислових компаній, нездатністю традиційних фінансових інститутів, що утримувалися від фінансового ризику, задовольнити значний попит на капітал з боку високотехнологічних фірм, що впроваджували нововведення.

В умовах України, як відмічає ряд дослідників, такий бізнес виник при майже повній відсутності попиту на інновації [207; 208]. Це відбулося посередництвом створення інвестиційних фондів. Порядок створення і діяльності таких фондів в Україні встановлено Законом України „Про інститути спільного інвестування”. Крім того, Державною комісією з цінних паперів і фондового ринку визначено порядок реєстрації випуску акцій з метою здійснення спільного інвестування і інвестиційних сертифікатів венчурного фонду. Не дивлячись на це, Указом Президента України від 25 березня 2002 року було знову поставлено питання про розробку законопроекту „Про основи формування і регулювання ринку венчурного капіталу в Україні”, що свідчить про визнання неефективності наявних правових інструментів. Зокрема, відкритим залишається питання про стимулювання розвитку венчурного капіталу, заохочення потенційних інвесторів до участі в ньому.

Слід зазначити, що з огляду на напрями, які вибрані для інвестування венчурними фондами в Україні можна стверджувати, що інноваційна діяльність впродовж останніх років, на жаль, не є об'єктом їх першочергової зацікавленості. Сьогодні більшість інвестиційних фондів України є фондами нерухомості, а менша частина – акційними та облігаційні. Активи венчурних фондів розміщені переважно в акціях (52%) підприємств, облігації підприємств за популярністю серед венчурів складають 17,2%, також цікавими для інвестора є корпоративні права. Крім цього, активи фондів розміщені у грошових коштах, облігаціях банків та надані у вигляді позик.

Венчурний капітал – це один із найважливіших інструментів фінансування науково-дослідних робіт і розвитку високих технологій, підтримки малого і середнього бізнесу. У зарубіжній практиці такий капітал, як правило, прагне туди, де є перспективні ідеї й розробки, що вимагають фінансування. На жаль, роль венчурного капіталу у вказаних сферах в Україні залишається незначною.

Фонди нерухомості останнім часом отримували і продовжують отримувати прибуток на спекулятивних операціях, завдяки перевищенню попиту над пропозицією. Але деякі з них займаються девелоперською діяльністю, впроваджуючи невеликі зміни в об'єкті нерухомості, котрі вони сприймають за інновації. Отже, венчурне інвестування в Україні в цей час перебуває у стані формування і не виконує покладеної на нього функції. Тому

ключовим принципом зменшення ризику і створення привабливого інвестиційного клімату і стимулів для нововведень у вітчизняній практиці можна досягти тільки при правильному задіяні державних регуляторів, які передбачені податковою, бюджетною, кредитно-грошовою, амортизаційною та митною політикою.

Важливим інструментом регулювання ризику інноваційно-інвестиційної діяльності повинна бути податкова політика. По-перше, кошти, що направляють у ризикові (венчурні) фонди, повинні бути кваліфіковані як витрати на НДДКР або прирівнюватися до них за умовами оподаткування. Податкові пільги можуть надаватися не тільки підприємствам і організаціям, але й індивідуальним вкладникам у спільні фонди ризикового капіталу.

По-друге, істотним для венчурного фінансування є податок на приріст капіталу, оскільки засновницькі прибутки учасників інноваційного проекту реалізуються, як правило, саме у формі продажу частини акцій компанії. Податок на приріст капіталу від довгострокових інвестицій не повинен перевищувати податку на інші джерела прибутку. При цьому варто враховувати коефіцієнт інфляції й можливу реамортизацію активів, тобто виходити з ринкової, а не бухгалтерської вартості активів.

По-третє, значну роль у залученні вільних коштів до ризикового фінансування, мають умови оподаткування самих ризикових (інноваційних) фондів. Тут можливо передбачити утворення спільних інноваційних фондів, що звільняють від податку, неодмінною умовою – наявність у його портфелі не менш 50% акцій або конвертованих облігацій малих інноваційних компаній. Вимога того, щоб фінансовий портфель такої організації складався на 100% з ризикових вкладень, недоцільно, тому що умова стабільності фінансової діяльності й безпеки внесків вимагає диверсифікованості вкладень у підприємства з різним ступенем ризику. Аналогічна практика може поширюватися й на ризикову діяльність пенсійних і страхових фондів, а також трастових (довірчих) фондів, які будуть спеціально залучати кошти індивідуальних вкладників для інноваційної діяльності.

Іншим інструментом непрямого впливу на підвищення активності ризикового інвестування повинна стати система державного страхування фінансових ризиків і гарантійних фондів. Для цих цілей доцільно, по-перше, утворити страхове суспільство із чисто державним або змішаним капіталом, що буде страхувати ризикові капіталовкладення в дрібні й середні наукомісткі фірми. По-друге, варто утворити деяке число гарантійних фондів, які представляли б гарантії під кредити малим інноваційним компаніям різних інвесторів, покриваючи, наприклад, половину акредитованої суми у випадку банкрутства дрібної компанії.

Ще одним інструментом непрямого регулювання підвищення ризикового фінансування повинна стати система гарантій фінансових ризиків, частина яких також може взяти на себе Фонд малого підприємництва при використанні механізму інвестування в інновації з його участю.

Як альтернативу варто використати розповсюджену за кордоном і практично не застосовувану в нас форму фінансування інноваційних проектів

за допомогою кредитних спілок. Вони є носієм інтеграційної ідеї, тому ефективність їх дуже висока. Потенційні інвестори вносять пай у загальну касу й відповідно до домовленості дають безпроцентний кредит своїм пайовикам на реалізацію інноваційного проекту. Використання досвіду кредитних спілок може стати новим джерелом фінансування інноваційних проектів.

Умовами для успішної реалізації проектів венчурного інвестування є:

- наявність ринків і галузей, які швидко розвиваються (що залежить від зростання економіки в цілому);
- перспективи розвитку окремої компанії;
- наявність кваліфікованого менеджменту компанії, який зможе ефективно використовувати інвестиції і підвищити вартість компанії;
- достатній рівень розвитку фондового ринку, який дозволить об'єктивно оцінити поточну вартість компанії, тобто створить сприятливі умови для зручного продажу венчурним інвестором пакету акцій компанії, яка стала об'єктом інвестування.

Остання обставина дещо ускладнює реалізацію створення сприятливих умов для функціонування венчурного інвестування, так як фондовий ринок в Україні знаходиться тільки у стані свого формування. За даними рейтингів країн у сферах високої конкурентоспроможності національних виробників, на які ми вже неодноразово здійснювали посилання [201], з огляду на рейтинг країн за показником „досконалість фінансових ринків” Україну поставлено на передостаннє п'ятдесят восьме місце. Тому немаловажними будуть заходи держави по прискореному формуванню необхідних інфраструктурних елементів фондового ринку та забезпечення умов його ефективного функціонування.

Якщо розглядати процес формування правового середовища, виділений нами у якості напряму державного впливу на інноваційно-інвестиційні процеси, то завдяки його існуванню реалізується державна підтримка створення відповідних організаційних формувань і регулюючих інститутів НТП, система захисту авторських прав новаторів і охорони інтелектуальної власності. Зауважимо, що даний напрям державної політики тісно пов'язаний із першим виділеним нами напрямом державного впливу. Як вже вказувалося, основними факторами створення сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату є внутрішня політична стабільність, сприятливі зовнішньоекономічні умови, проведення глибоких економічних реформ, стабільність законодавства, гарантії недоторканності приватної власності. Як ми переконуємося, в сучасних умовах України існує часта зміна законодавства, що, безумовно, є однією із вагомих причин формування високих ризиків та невизначеності.

Законотворча діяльність у інноваційно-інвестиційній сфері просувається надто повільно. Так, базовий закон у даній сфері “Про інноваційну діяльність” набрав чинності лише у 2002 році в той час, коли про інноваційне оновлення національної економіки на рівні уряду мова йде з дев'яностих років. Щоправда, ще Концепцією науково-технологічного та інноваційного розвитку України від 13 липня 1999 року, були визначені головні цілі інноваційного розвитку України [56], однак до законодавчого їх оформлення справа тоді так і не

дійшла.

Передбачено, що державне регулювання, згідно з зазначеним Законом України “Про інноваційну діяльність”, має здійснюватися шляхом:

- визначення і підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності державного, галузевого, регіонального і місцевого рівнів;
- формування і реалізації державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм;
- створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності;
- захисту прав та інтересів суб’єктів інноваційної діяльності;
- фінансової підтримки виконання інноваційних проектів;
- стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів;
- встановлення пільгового оподаткування суб’єктів інноваційної діяльності;
- підтримки функціонування і розвитку інноваційної інфраструктури.

Чітко і вірно визначені напрямки діяльності держави на практиці не виконуються через розмитість і розпливчастість положень закону, яке у подальшому виникає внаслідок прийняття цілої низки уточнень і доповнень до його основного тексту. Так, тільки до одного Закону України „Про інвестиційну діяльність”, який прийнято 18 вересня 1991 року, було внесено зміни та доповнення Законами України: від 10 грудня 1991 р. N 1955-XII; від 5 березня 1998 р. N 185/98-ВР; від 21 травня 1999 р. N 697-XIУ; від 20 грудня 2001 р. N 2899-III; від 4 липня 2002 р. N 40-1У; від 15 травня 2003 р. N 762-1У; від 20 листопада 2003 р. N 1294-IV; від 3 лютого 2004 р. N 1407-IV; від 25 березня 2005 р. N 2505-IV; від 15 грудня 2005 р. N3201-IV; від 19 січня 2006 р. K3370-1У. До законів прийнятих щодо захисту прав інтелектуальної власності належить аж 7 законів і ціла низка підзаконних актів [200, с.248-249].

Аналогічна ситуація характерна і для інших законодавчих актів, які регулюють інноваційно-інвестиційну діяльність в країні. Відомий дослідник інноваційної сфери Л. І. Федулова звертає увагу також на те, що досить вагомим фактором скорочення інноваційної діяльності є відсутність в Україні сучасної організаційної структури управління науково-технологічною і інноваційною діяльністю. На практиці спостерігається постійна реорганізація вищого апарату управління інноваційною діяльністю (за останні 14 років сім разів змінювалась тільки назва такого органу), яка не дозволяє виробити чіткі і зрозумілі методи і механізми регулювання; відбувається дублювання та підміна функцій на рівні окремих міністерств що виражається у затвердженні інноваційних моделей розвитку окремих галузей без прийняття у законодавчому порядку такої моделі на загальнодержавному рівні; відсутність координації робіт при розробці нормативно-законодавчих актів (з кожною новою реорганізацією відповідних служб управління на рівні Секретаріату Президента, Кабінету Міністрів, міністерств починається новий процес законотворчості, який не враховує реального стану справ та логіку взаємозв’язку у діях попередніх служб [209, с.74]. Цілком зрозумілою за таких

умов є майже повна відсутність впевненості інвестора у правовому захисті своєї діяльності.

Загалом для українського законодавства, і не тільки для того, що діє в інноваційно-інвестиційній сфері, характерним є низький відсоток виконання його положень на практиці. Основну причину такого стану дослідники вбачають у відсутності в системі правоохоронних органів структури, яка б займалась контролем за виконанням законодавства. Якщо раніше органи Прокуратури здійснювали Вищий державний нагляд, то після прийняття нової Конституції України загальна наглядова діяльність прокуратури вилучена із її функцій і передана судовим органам. В силу незавершеності судової реформи дані інституціональні структури не мають можливостей для її виконання. Саме тому більшість прийнятих у країні законів не знаходить практичного застосування, а, точніше, не виконуються. Це приводить до збереження перешкод на шляху інноваційного інвестування.

На нашу думку, довготривала невизначеність у вирішенні даних питань пов'язана як з лобістськими інтересами різних групувань, які реалізуються у владних структурах і частково взаємно нейтралізують прийняті рішення, так і з загальною незавершеністю інститутів перехідної економіки. Тому дії держави у даному напрямку знаходяться у сфері здійснення інституціональних перетворень суспільства. У цій ситуації єдиним виходом є (при всіх мінусах монопольного становища) зосередження всіх регулятивних функцій під егідою одного правомочного органу.

Щодо законодавчої бази, яка регламентує патентний захист в нашій країні, то ми вважаємо, що вона мало чим відрізняється від аналогічної в більшості країн світу. Український патент забезпечує пріоритет розробника у світовому просторі, проте захист від копіювання розповсюджується тільки на територію України. Отже, інноваційна розробка, що претендує на світовий ринок, обов'язково повинна бути запатентована в тих країнах, де вона потенційно вироблятиметься і продаватиметься. Для цього у розпорядженні вітчизняного розробника, згідно з українським патентним законодавством, є рік після подачі заявки в Укрпатент.

На жаль, у багатьох вітчизняних дослідників, у більшості своїй сконцентрованих у спеціалізованих НДІ, часто немає коштів не тільки для патентування за кордоном, але і для здійснення відповідної операції в Україні. Захист інтелектуальної власності повинен стати першою точкою взаємодії між інвестиційною та інноваційною діяльністю, яку повинна поставити держава.

Немаловажною, на нашу думку, є діяльність держави у напрямку формування соціально-економічного і психологічного середовища інноваційної діяльності. Така діяльність повинна проходити у тісному взаємозв'язку з формуванням інституціональних основ розвитку підприємництва, оскільки важко представити активну інноваційну діяльність у країні, де відсутній дух підприємництва і новаторства. Необхідними є заходи щодо підвищення суспільного статусу інноваційної діяльності, її кадрового забезпечення, пропаганди новаторського успіху, морального та матеріального заохочення наукових кадрів.

Таким чином, як вважається, проблема активізації інноваційно-інвестиційної діяльності вимагає системного підходу до вирішення науково-технічних, економічних, структурно-відтворювальних, соціальних, інституціональних і правових аспектів з урахуванням реальної ситуації і можливої сумісності інтересів та вірного прогнозування перспектив соціально-економічного розвитку, включаючи інноваційні процеси. Тому, держава в умовах трансформаційного розвитку повинна зосереджуватись на двох основних напрямках. По-перше, створювати необхідні ринкові регулятори інноваційно-інноваційної діяльності і, по-друге, виступати суб'єктом, що посилює вже існуючі ринкові механізми у разі їх неможливості ефективно функціонувати в умовах розбудови ринкового простору.

Резюме

Сучасний стан інноваційно-інвестиційної сфери України є відбиттям тієї глибокої кризи, яку пережила наша країна у 90-х роках і яка вплинула на всі складові соціально-економічного розвитку суспільства. Визначено, що ефективної заміни попереднього централізовано-планового механізму інвестиційно-інноваційної діяльності на ринковий не відбулося, що вплинуло на кількісні та якісні показники економічного розвитку України.

Дослідження довело, що інноваційно-інвестиційна діяльність у нашій країні відбувається переважно на екстенсивній основі. Сьогодні у вітчизняній економіці у технологічній частині інвестицій, що здійснюються в основний капітал, переважає третій технологічний уклад (83%), а четвертий складає 10%. При подальшому збереженні подібних причин можна очікувати безповоротної деградації високотехнологічних галузей і нарощування технологічного відставання України від розвинених країн світу.

У сучасних умовах не відбулося кардинальних змін у бік інноваційної моделі розвитку України. Із всього обсягу здійснених в Україні інвестицій спрямовувалися на інноваційне інвестування лише 14%. Нині рівень забезпечення економічного зростання української промисловості за рахунок впровадження технологічних нововведень, коливається у межах 5-10%, визначено, що його граничний рівень для інноваційної моделі економіки становить 40%.

Державою за роки реформ були здійснені напрацювання правової бази інноваційної політики країни, зокрема щодо принципів, механізмів та інструментів регулювання, а також визначення пріоритетних напрямків використання інновацій. Певні кроки відбулися і щодо формування відповідної інфраструктури інноваційної сфери, стимулювання залучень іноземних інвестицій у вітчизняну економіку тощо. Проте, кардинальних змін на краще поки що не відбулося, що свідчить, у тому числі, про відсутність економічної мотивації суб'єктів господарювання до інноваційної діяльності.

З метою аналізу причин негативних тенденцій у інвестиційно-інноваційній сфері України у рамках дослідження було проведено опитування суб'єктів підприємницької діяльності на предмет виявлення факторів, які мотивують до здійснення інноваційної та інвестиційної діяльності, а також

з'ясуванню їх точки зору щодо чинників, які стримують бажання втілювати інновації.

Аналіз результатів анкетування за допомогою економіко-математичного моделювання привів до наступних висновків:

- найбільший вплив на мотивацію до інвестиційної та інноваційної діяльності здійснює фактор зростання прибутку, хоча дещо нижчий відповідний бал для інноваційних дій свідчить про перевагу для підприємців традиційного, інвестиційного варіанту розвитку бізнесу. Також достатньо високий рейтинговий бал отримала мотивація досягнення переваг над конкурентами;

- основними перешкодами до здійснення інвестиційних та інноваційних вкладень є високі відсоткові ставки за кредит, високий ризик даної діяльності та не прогнозованість майбутнього;

- серед факторів ризику інноваційно-інвестиційної діяльності підприємці виділили, насамперед, ризик повної втрати капіталу, політичну та макроекономічну нестабільність.

Таким чином, результати дослідження свідчать, що низька інвестиційна і, особливо, інноваційна активність вітчизняних підприємницьких структур викликана значними перешкодами у даній сфері і, насамперед, високим ступенем політичного та макроекономічного ризику у інноваційно-інвестиційній діяльності.

Доведено, що створення сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату в Україні потребує внутрішньої політичної стабільності, сприятливих зовнішньоекономічних умов, проведення глибоких економічних реформ, стабільність законодавства, гарантії недоторканності приватної власності.

Одним із основних напрямів державної економічної політики щодо підвищення ефективності функціонування інноваційно-інвестиційної сфери економіки України є діяльність щодо зниження ступеню ризиків які не піддаються управлінню мікроекономічними суб'єктами. У цьому відношенні пропонується, що держава повинна сприяти розвитку системи страхування нашої країни, стимулювати діяльність венчурного бізнесу, технопарків та наукових установ, насамперед, за рахунок відповідної податкової та кредитно-грошової політики.

ВИСНОВКИ

У монографії поставлено і вирішено актуальне наукове завдання, яке полягає в узагальненні і розвитку науково-методологічних основ визначення сутності та характеру інноваційно-інвестиційної діяльності, виявленні факторів впливу на здійснення інноваційних інвестицій, розробці практичних рекомендацій щодо формування напрямів державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності.

Найбільш істотні наукові висновки, що отримані на основі використання наукових методів дослідження, зводяться до такого:

1. Аналіз і теоретичне узагальнення існуючих методологічних засад інноваційно-інвестиційної діяльності дозволили встановити, що:

між інноваціями та інвестиціями існує тісний взаємозв'язок, який проявляється у тому, що, по-перше, інновації виступають опосередкованим втіленням інвестицій, оскільки саме інвестиції становлять основу матеріалізації нововведень; по-друге, інновації і інвестиції є взаємозамінними і конкуруючими в силу існування альтернативного вибору між екстенсивним і інтенсивним розвитком підприємництва; по-третє, вони є взаємодоповнюючими і супутніми так як інновації, з одного боку, стимулюють інвестиції, а з іншого – забезпечуючи підвищення ефективності економіки, розширюють джерела інвестицій;

інноваційно-інвестиційну діяльність слід розглядати як особливу форму інвестиційної діяльності, що реалізується у системі індивідуальних, колективних та суспільних дій наукового, технологічного, організаційного, виробничого, фінансового і комерційного характеру, здійснення яких приводить до впровадження у практичну діяльність нововведень з метою досягнення соціально-економічної вигоди.

2. У ході дослідження факторів, що здійснюють вплив на інвестиції:

виявлено можливість зведення їхньої більшості до впливу відсоткової ставки, завдяки чому інвестиційна активність забезпечується механізмом ринкового саморегулювання. Такі фактори, як рівень доходу, високі ризики, нововведення, суб'єктивно-психологічні особливості підприємця та інноваційне середовище не мають впливу на інвестиційну активність посередництвом коливань відсоткової ставки в силу чого є необхідним державне регулювання інвестиційної діяльності;

визначено неспівпадання та невідповідність дії факторів, які мотивують економічних суб'єктів до здійснення інновацій та інвестицій, що викликає необхідність коригування мотивів економічних суб'єктів з метою досягнення спрямованості інвестиційної діяльності на інновації. Враховуючи обмеженість механізму повної автоматичної трансформації інвестицій у інновації, вирішення даного завдання доцільно здійснювати за рахунок державного регулювання.

3. Встановлено необхідність удосконалення класифікації інновацій, шляхом їх групування на основі мотивів, які впливають на процес прийняття

інноваційних рішень. Відповідно до даної ознаки серед всіх інновацій виділено зовнішньо стимульовані та внутрішньо стимульовані інновації.

4. У ході аналізу існуючих теоретичних моделей регулювання інноваційно-інвестиційної сфери:

визначено основні форми взаємодії ринкового саморегулювання та державного регулювання і доведено, що групування напрямів державного втручання слід здійснювати за критерієм впливу на перешкоди до інноваційно-інвестиційної діяльності, а саме: створення інноваційної інфраструктури, формування правового середовища; управління ризиком і невизначеністю; створення інвестиційного середовища; формування соціокультурного середовища інноваційної діяльності;

виявлено, що в умовах України державою здійснено заходи по всім п'яти вище визначеним напрямам, які реалізовані у зарубіжній практиці регулювання. Однак, незважаючи на активну участь держави, у вітчизняному економічному середовищі комерційні структури сьогодні не мають економічної мотивації займатися інноваційною діяльністю. Проведене у межах дисертаційної роботи дослідження діяльності вітчизняних підприємницьких структур виявило, що низька інвестиційна і, особливо, їх інноваційна активність викликана наявністю значних перешкод, які пов'язані з високим ступенем політичного та макроекономічного ризику.

5. У результаті дослідження розроблено пропозиції щодо удосконалення концепції державного регулювання яка передбачає виділення напрямів діяльності держави щодо формування інноваційного клімату шляхом ініціювання інноваційного попиту і створення розвинутого конкурентного середовища, розвитку інвестиційного середовища, в якому формуються фінансові джерела потенційних інновацій; проведення заходів, спрямованих на зниження ступеню ризиків та невизначеності, законодавчого оформлення організаційних формувань і регулюючих інститутів НТП, створення дієвої системи захисту авторських прав новаторів і охорони інтелектуальної власності.

ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Дучинська Н. І. Методологія дослідження нагромадження капіталу в економічних теоріях / Ніна Іванівна Дучинська // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 218: В 4 т. Том І. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – 320 с. – С.147-157.
2. Татаренко Н. О., Поручник А. М. Теорії інвестицій: Навч. посібник / Н. Татаренко, А. Поручник. – К.: КНЕУ, 2000. – 160 с.
3. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента Т. 2 / Игорь Александрович Бланк. – К.: Ника-Центр, 1999. – 512 с.
4. Основы инвестиційно-інноваційної діяльності: Навч. посіб./ [Степанов Д.В., Денисенко М.П., Іткін О.Ф.] за науковою редакцією В. Г. Федоренко. – К.: Алерта, 2004. – 431 с.
5. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / Марк Блауг // Пер. з англ. І. Дзюб – К.: Видавництво Соломії Павличко „Основи”, 2001. – 670 с.
6. Дроздов В. В. Франсуа Кенэ / В. Дроздов. – М.: Экономика, 1988. – 126 с.
7. Сміт А. Дослідження про причини багатства народів / Адам Сміт. – К.: Port-Royal, 2001. – 593 с.
8. Афанасьев В. С. Давид Рикардо / Владилен Сергеевич Афанасьев. – М.: Экономика, 1988. – 128 с.
9. Сей Ж. Б. Трактат политической экономии. Бастиа Ф. Экономические софизмы, экономические гармонии – М.: Издательство „Дело”, 2000. – 232 с.
10. Мальтус Т. / Томас Мальтус // Принципы политической экономии, рассмотренные в в плане их практического применения, 1820 // 25 ключевых книг по экономике. – Челябинск: „УРАЛ LTD”, 1999. – С. 138-154.
11. Милль Дж. Основы политической экономии. Т. 1. – М.: Прогресс, 1980. – 453 с.
12. Історія економічних учень: Підручник: у 2ч. – Ч. 1 / За ред. Віктора Дмитровича Базилевича – 3-те вид., виправ. і доп. – К.: Знання, 2006. – 582 с.
13. Австрийская школа политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. // Пер. с нем. Предисл. Владимира Сергеевича Автономова – М.: Экономика, 1992. – 494 с.
14. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т.1. Пер. с англ. / Альфред Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – 416 с.
15. Фишер И. Теория процента // 25 ключевых книг по экономике. – Челябинск: „УРАЛ LTD”, 1999. – С. 469-490.
16. Довбенко М. В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія): Навчальний посібник / Михаил Владимирович Довбенко. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2005. – 336 с.
17. Столерю Л. Равновесие и экономический рост (Принципы макроэкономического анализа) / Л. Столерю. – М.: Прогресс, 1974. – 623 с.

18. Маркс К. Капитал. Процесс обращения капитала / Карл Маркс, Фридрих Энгельс. Соч. 2-е изд., т. 24. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1961. – 648 с.
19. Маркс К. Капитал. Вторая книга. Процесс обращения капитала / Карл Маркс, Фридрих Энгельс. Соч. 2-е изд., т. 49. – М.: Издательство политической литературы, 1974. – 556 с.
20. Бем-Баверк О. Критика теории Маркса / Сост. А.В. Куреев. – М., Челябинск: Социум, 2002. – 238 с.
21. Никитин С., Майбурд Е. Экономическая теория Маркса: наука или идеология? / С. Никитин, Е Майбурд // Мировая экономика и международные отношения, 1993. – №3. – С. 5-22.
22. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Пер. с англ. А. В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2005. – 878 с.
23. Меньшиков С. М., Клименко Л. А. Длинные волны в экономике / Станислав Меньшиков, Лариса Клименко. – М.: “Международные отношения”, 1989. – 272 с.
24. Бажал Ю. Судьба теории: 100 – летие классической работы М. И. Туган-Барановского и современность / Юрий Бажал // Экономика Украины – 1994. – №12 – С.58-63.
25. Злупко С. Украинская научная школа экономической конъюнктуры и ее влияние на экономическую мысль / Степан Злупко // Экономика Украины – 1997. – №3 – С.75-78.
26. Злупко С. Інституційно-інвестиційна теорія Михайла Туган-Барановського та її вплив на світову інвестологію / Степан Злупко // Фінанси України – 2004 - №4 – С.3-16.
27. Кузик Б. Н., Яковец Ю. В. Россия 2050 – стратегия инновационного прорыва / Борис Кузик, Юрий Яковец [2-е изд., доп.] – М.: ЗАО „Издательство „Экономика”, 2005. – 624 с.
28. Туган–Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов / Михаил Иванович Туган–Барановский. – М.: Наука, – 1997. – 235 с.
29. Туган-Барановский М. И. Экономические очерки / Михаил Иванович Туган–Барановский. – М.: Экономика. – 1998 – 528 с.
30. Злупко С. М. Історія економічної теорії: Підручник / Степан Злупко [2-ге вид., випр. і доп.] – К.: Знання, 2005. – 719 с.
31. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Николай Дмитриевич Кондратьев. – М.: Экономика, 2002. – 767с.
32. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости процента и денег / Джон Кейнс. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.
33. Хаберлер Г. Процветание и депрессия: теоретический анализ циклических колебаний / Пер. с англ. О. Г. Клесмент, И. М. Осадчей, Р. Х. Хафизовой. – Челябинск: Социум, 2005. – 475 с.
34. Хикс Дж. Р. Мистер Кейнс и классики: попытка интерпретации / Истоки. Вып. 3. Редкол.: Я. И. Кузьминов, В. С. Автономов, О. И. Ананьин – 2-е изд. – М.:ГУ ВШЭ, 2001. – 512 с.

35. Хансен Э. Денежная теория и финансовая политика / Элвин Хансен // Пер. с англ. – М.: Дело, 2006. – 312 с.
36. Классики кейнсианства. Э. Хансен. Экономические циклы и национальный доход т. 2. – М.: ЗАО „Издательство „Экономика”, 1997. – 416 с.
37. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Бен Селигмен. – М.: Прогресс, 1968. – 600 с.
38. Бьюкенен Дж. Избранные труды. Серия: Нобелевские лауреаты по экономике / Джеймс Бьюкенен. – М.: Таурис-Альфа, 1997. – 593 с.
39. Чухно А. Й. Шумпетер – засновник еволюційної економічної теорії / Анатолій Чухно // Економіка України, 2007 – №7 – С. 65-73.
40. Винарчик И. Спасение идей: Й. Шумпетер и ключевые проблемы противоборствующих экономических теорий // Вопросы экономики, 2003 – №11 – С.15-26.
41. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Йозеф Шумпетер. — М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
42. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия / Йозеф Шумпетер. – М.: Экономика, 1995. – 483 с.
43. Панорама экономической мысли конца XX столетия / Под ред. Гринэуэля Д., Блини М., Стюарта И. в 2-х т.-Т. 1. – СПб.: Питер, 2002. – 493 с.
44. Дагаев А. Новые модели экономического роста с эндогенным экономическим прогрессом / Александр Дагаев // Мировая экономика и международные отношения, 2001. – №6 – С.40-57.
45. Акимов Н. И. Политическая экономия современного способа производства / Н. И. Акимов. – М.: ЗАО „Издательство „Экономика”, 2004. – 293 с.
46. Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышлений. Нобелевская лекция // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России. Под. ред. Ю. В. Яковца – СПб.: Гуманистика, 2003. – 585 с.
47. Mench G. Das technologische Patt: Innovationen ubervinden die Depression. Frankfurt, 1975. – 726 p.
48. Друкер. П. Ф. Бизнес и инновации / Питер Друкер: Пер. с англ.. – М.: ООО „И. Д. Вильямс”, 2007. – 432 с.
49. Денисенко М. П. Основи інвестиційної діяльності: Підр. для студентів вищих навчальних закладів / Микола Денисенко. – К.: Алерта, 2003. – 338 с.
50. Економіка й організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник [Цигилик І. І., Кропельницька С. О., Мозіль О. І., Ткачук І. Г.]. – К.: „Центр навчальної літератури”, 2004. – 128 с.
51. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент. Навчальний посібник / Петро Микитюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 400 с.
52. Янковский К. П. Введение в инновационное предпринимательство / Константин Янковский. – СПб.: Питер, 2004. – 189 с.

53. Гамидов Г. С. Введение в системологию инноватики / Г. С. Гамидов. – Махачкала: Дагпресс, 2000. – 332с.
54. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент / Игорь Балабанов. – СПб.: Питер, 2000. – 208 с.
55. Гохберг Л. М. Статистика науки и инноваций: Краткий терминологический словарь / Леонид Маркович Гохберг. – М.: ЦИСН, 1998. – 674 с.
56. Закон України „Про інноваційну діяльність” від 4 липня 2002 р. № 40-IV. // Відомості Верховної Ради України, 2002 р., №36. – 266 с.
57. Приложение к проекту „Основы политики Российской Федерации в области развития национальной инновационной системы на период до 2010 года и дальнейшую перспективу”. / Винокуров В. И. // Инновации, 2005. – №4. – С. 6-22.
58. Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data: Oslo Manual. Paris: OECD, Eurostat, 1997. – 432 p.
59. Большой англо-русский словарь: в 2-х т./ Ю. Д. Апресян, И. Р. Гальперин, Р. С. Гинзбург и др. Под общ. ред. И. Р. Гальперина и И. М. Медниковой – 4-е изд. испр. и доп. – М.: Русский язык, 1987. – 1308 с.
60. Медынский В. Г., Игельдеменов С. В. Реинжиниринг инновационного предпринимательства: Учеб. Пособие / Под ред. проф. В. А. Ирикова. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 414 с.
61. Інноваційний розвиток промисловості України / О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан та ін.; Під. ред. проф. О. І. Волкова, проф. М. П. Денисенка. – К.: КНТ, 2006. – 648 с.
62. Завгородня О. О. До питання про категоріальну визначеність інновацій / Олена Завгородня // Європейський вектор економічного розвитку: Збірник наукових праць. – Вип.2(3). – Д.: Вид-во ДУЕП, 2007. – С.60-67.
63. Молчанов И. Н. Инновационный процесс / Игорь Молчанов. – СПб.: ПИТЕР, 1995. – 497 с.
64. Никсон. Ф. Инновационный менеджмент. – М.: Экономика, 1997. – 429с.
65. Глазьев. С. Ю. Экономическая теория технического развития / Сергей Юрьевич Глазьев. – М.: Наука, 1990. – 232 с.
66. Лапин В. Н. Социальные аспекты управления нововведениями / Виктор Лапин. – Таллинн, 1986. – 264 с.
67. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Борис Саното: Пер. с венг. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
68. Брайан Т. Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 1989. – 275 с.
69. Пиннинго И. П. Новая технология и организационные структуры. – М.: Экономика, 1990. – 302 с.
70. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 271 с.

71. Чухрай Н. І. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення / Наталія Чухрай. – Львів: Вид-во „Львівська політехніка”, 2002. – 316 с.
72. Уткин. Э. А. Инновационный менеджмент / Эдуард Уткин. – М.: Акапис, 1996. – 438 с.
73. Канторович Л. В. Экономика и оптимизация / Отв. ред. В.Л. Макаров. – М.: Наука, 1990. – 248 с.
74. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / Михайло Крупка. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету ім. І.Франка, 2001. – 608 с.
75. Яковец Ю. В. Эпохальные инновации XXI века / Юрий Яковец. – М.: ЗАО „Издательство „Экономика”, 2004. – 444 с.
76. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін: Навчальний посібник / Юрій Бажал. – К.: Заповіт, 1996. – 240 с.
77. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений / Ричард Нельсон, Сидней Уинтер / Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 535 с.
78. Айсберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. – М.: ИФРА-М., 1999. – 479 с.
79. Стёпин В. С. Теоретическое знание / Виктор Стёпин. – М., 1999. <http://www.philosophy.ru/library/stepin/>
80. Прыкин Б. В. Новейшая теоретическая экономика. Гиперэкономика (концепции философии и естествознания в экономике): Учебник. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 445 с.
81. Вельш А. Г. Управление на основе мотивации. // Мотивация экономической деятельности. Сборник трудов под ред. Шаталина С. С. Вып. 11. – М.: Всесоюзный научно-исследовательский институт системных исследований, 1980. – 424 с.
82. Інвестування української економіки: Монографія / За ред. А. І. Сухорукова – К.: Національний інститут проблем міжнародної безпеки, 2005. – 440 с.
83. Савчук А. В. Особенности экономической оценки и выбора инновационных проектов / Александр Викторович Савчук // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №1. – С.69-74.
84. Йохна М. А., Стадник В. В. Економіка і організація інноваційної діяльності: [навч. посібник] / М. Йохна, В. Стадник. – К.: Академія, 2005. – 400 с.
85. Вербицька Ю. М. Інвестиційно-інноваційна діяльність як чинник соціально-економічного розвитку регіону // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №8. – С.151-156.
86. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент. Навч. посібник / Наталія Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
87. Онишко С. В Фінансове забезпечення інноваційного розвитку / Світлана Онишко. Монографія. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – 582 с.

88. Орлов П. А. Визначення ефективності реальних інвестицій / Петро Орлов // Фінанси України. – 2006. – №1. – С.51-58.
89. Волков О. І., Денисенко М. П., Гречан А. П. Економіка і організація інноваційної діяльності: [підручник] / Під ред. проф. О. І. Волкова, проф. М. П. Денисенка. – К.: Професіонал, 2004. – 638 с.
90. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль. / Фрэнк Найт – М.: Дело, 2003. – 360 с.
91. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ. / Сост. научн. ред. Р. И. Капелюшников. – М., ГУВШЭ, 2003. – 672 с.
92. Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество, культура / Мануэль Кастельс. – М.: ГУВШЭ, 2000. – 607 с.
93. Вільямсом О. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів / Олівер Вільямсом. – К.: Видавництво „АртЕк”, 2001. – 472 с.
94. Иноземцев В. Л. На рубеже эпох. Экономические тенденции и их неэкономические следствия / Владислав Леонидович Иноземцев. – М.: ЗАО „Издательство „Экономика”, 2003. – 776 с.
95. Berle A. A., Means G. The modern corporation and private property. – N.Y., 1934; Walton C. C. Corporate social responsibilities – Belmont, 1967. – 539 p.
96. Davis K. The meaning and scope of social responsibility // Contemporary management. Issues and viewpoints. – Englewood Cliffs, 1974. – 698 p.
97. Smit K. The new corporate philanthropy, Harvard Business Review. – May 1994. – P.105-107.
98. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити більш добра для вашої компанії та суспільства / Філіп Котлер // Пер. з англ. С. Яринич. – К.: Стандарт, 2005. – 302 с.
99. Осецький В. Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики: [монографія] / Валерій Леонідович Осецький. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 412 с.
100. Философский словарь / Под. ред. Фролова И. Т. – 5-е изд. – М.: Политиздат, 1986. – 590 с.
101. Фальцман В. К. Экономика плановой и предпринимательской систем / Владимир Фальцман // Экономические науки. – 1991 – №10. – С. 101-109.
102. Федоренко В. Г., Гойко А. Ф. Інвестознавство: підручник / за наук. ред. проф. В. Г. Федоренка. – К.: МАУП, 2000. – 408 с.
103. Управління інноваціями [зб. наук. праць / за ред. А. І. Сухорукова]. – Київ: „Видавничий дім Комп’ютерпрес”, 2003. – 206 с.
104. Ляшенко В. І. Регулювання розвитку економічних систем: теорія, режими, інститути / Вячеслав Ляшенко. – Донецьк: Дон НГУ, 2006. – 668 с.
105. Мурзов К., Глебанова А. Инновационная политика // Российский экономический журнал, 1992. – №7. – С.93-99.
106. Яковец Ю. Рента, антирента, квазирента в глобально-цивилизационном измерении / Юрий Яковец. – М.: Академкнига, 2003. – 240 с.

107. Вітлінський В. В. Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику / Вальдемар Вітлінський. – К.: Деміур, 1996. – 209 с.
108. Доклад о мировом развитии 2005 года. Справедливость и развитие. Пер. с англ. – М.: Издательство „Весь мир”, 2006. – 384 с.
109. Чорнобаєв В. В. Методологічні засади визначення інноваційно-інвестиційної діяльності / В. Чорнобаєв // Економіка: проблеми теорії та практики. Вип. 234, т. 4. – Дніпропетровськ, 2007. – С. 975-984.
110. Пилипенко Г. М., Чорнобаєв В. В., Механізм ініціювання інноваційного розвитку в Україні / Г. Пилипенко, В. Чорнобаєв // Економічний вісник НГУ, 2005. – №1. – С. 6-12.
111. Чорнобаєв В. В. Класифікація інновацій сучасний аспект / В. Чорнобаєв // Економіка: проблеми теорії та практики, Випуск 218, том 1. – Дніпропетровськ, 2006. – С.258-264.
112. Глазьев С. К эффективной модели управления научно-техническим прогрессом / Сергей Глазьев // Экономические науки, №11. – 1990. – С.22-28.
113. Яровая Е. Методы повышения эффективности научно-технического прогресса в капиталистических странах / Елена Яровая // Мировая экономика и международные отношения, № 9. – 1986. – С.117-124.
114. Research Management. September, 1978. – P.23-45.
115. Research Management. November–December, 1983. – P.34-52.
116. Шлезенгер А. Цикл американской истории / Артур Шлезенгер. – М.: Прогрес, 1992. – 312 с.
117. Лортикян Э. Л. История экономических реформ: Мировой опыт второй половины XIX-XX вв / Эрнст Лортикян. – Харьков: Консул, 1999. – 288 с.
118. Теория и практика экономических реформ. Международный опыт. Сравнительный анализ. – СПб.: Альфа, 1994. – 523 с.
119. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / С. М. Чистов, А. Є. Нікіфоров, Т. Ф. Куценко та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.
120. Новицький В. Імперативи інноваційного розвитку / Валерій Новицький // Економіка України, 2007. – №2. – С.45-52.
121. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: монографія [О. І. Амоша, В. П. Антонюк, А. І. Землякін та ін.] НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2007. – 328 с.
122. Шелюбская Н. Косвенные методы государственного стимулирования инноваций: опыт Западной Европы // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 3. – С.75-80.
123. Наметкин С. А. Инновационная деятельность: проблемы и механизмы активизации: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05 – Самара: 2004. – 173 с.
124. Бетехтина Е., Пейсик М. Мировая практика формирования научно-технической политики. – Кишенев: Знание, 1990. – 294 с.
125. Марцин В. С. Удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності в економіці України / Володимир Марцин // Актуальні проблеми економіки, 2007. – №5. – С.47-59.

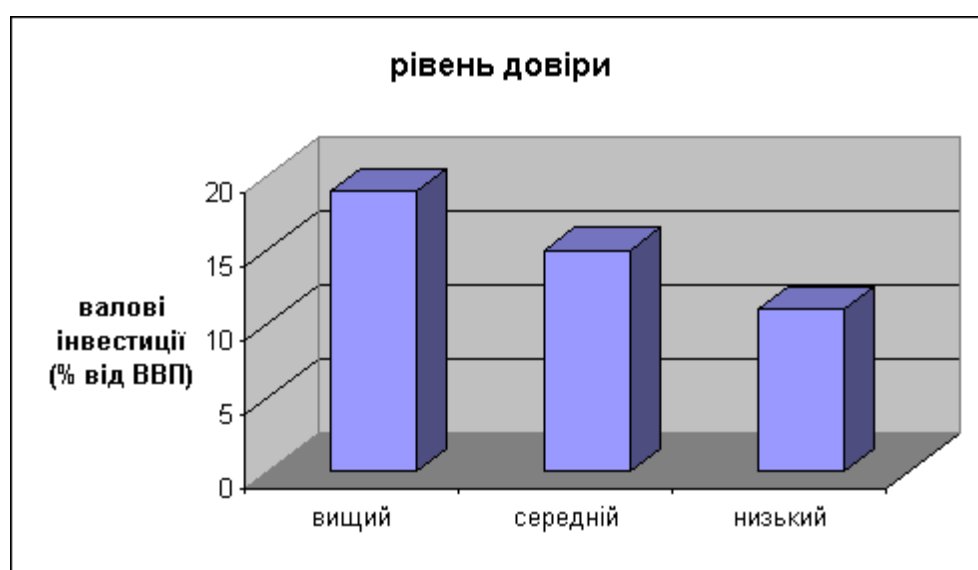
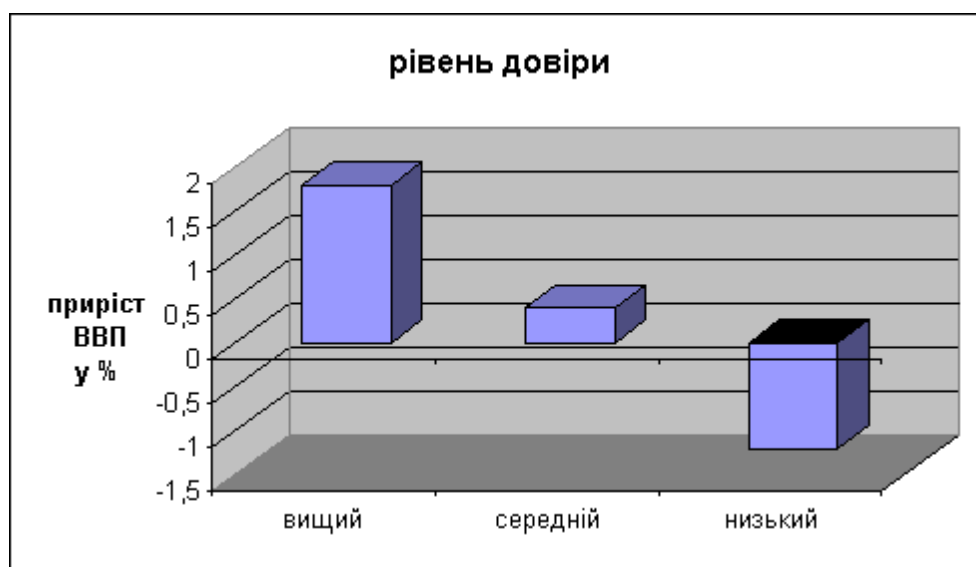
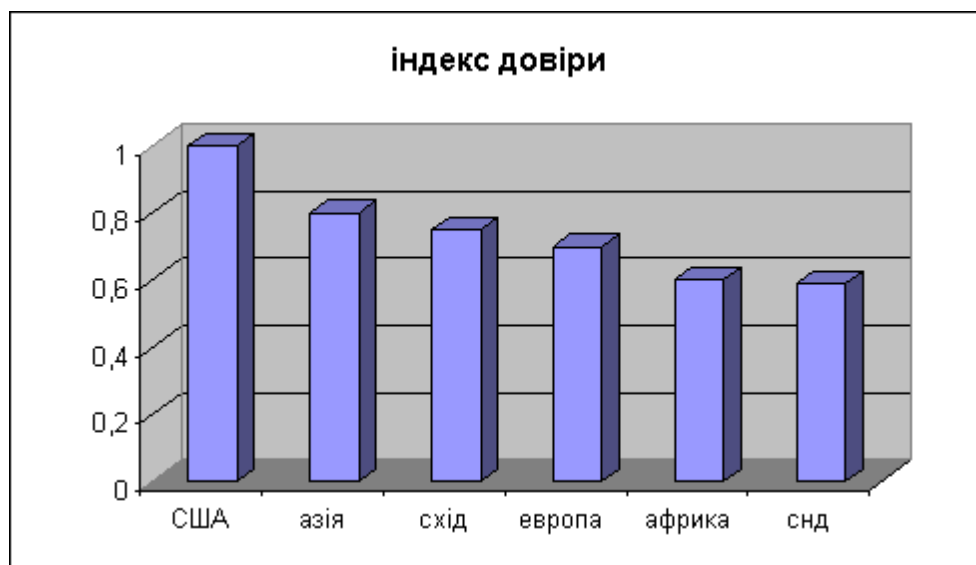
126. Гагиев В. Т. Формирование системы государственного регулирования инновационной сферы: Дис. канд. экон. наук: 08.00.01 – Владикавказ: 2005. – 194 с.
127. Утвердження інноваційної моделі розвитку економіки України. Матеріали науково-практичної конференції. – К.: НТУУ „КПІ”, 2003. – С.177.
128. Иванова Н. Инновационная сфера: контуры будущего / Наталья Иванова // Мировая экономика и международные отношения, 2000. – №8. – С.45-56.
129. Main Science and Technology Indicators, OECD, - 2004. – vol. 2.
130. Шамхалов Ф. Государство и экономика. Власть и бизнес / Феликс Шамхалов. – М.: ЗАО „Издательство „Экономика”, 2005. – 714 с.
131. Антюшина Н. М. Инновационное развитие – стратегия Евросоюза в XXI в. / Европа: вчера, сегодня, завтра. / Институт Европы РАН: Н. П. Шмелев и др.; отв. ред. Н. П. Шмелев. – М.: ЗАО Издательство Экономика, 2002. – 823 с. – С. 284-307.
132. Миллер О. Теория предложения и налоговая политика в США / О. Миллер // Мировая экономика и международные отношения 1989, – №7 – С. 18-30.
133. История мировой экономики. Хозяйственные реформы 1920-1990 гг. – М.: Экономика, 1995. – 405 с.
134. Розенберг Н., Бирдуелл Л. Как Запад стал богатым. Экономические преобразования индустриального мира. – Новосибирск: Социум, 1995. – 286 с.
135. Уткин Э. А., Эскиндаров М. А. Финансово-промышленные группы / Э. Уткин, М. Эскиндаров – М.: Ассоциация авторов „Издательство „ТАНДЕМ”, Издательство „ЭКМОС”, 1998. – 254 с.
136. Ляско А. Межфирменное доверие и шumpетерианские инновации / А. Ляско // Экономист, 2003. – №11. – С.28.
137. Серегина С. Ф. Роль государства в экономике. Синергетический поход / Светлана Федоровна Серегина. – М.: Изд-во „Дело и сервис”, 2002. – 288 с.
138. Кричигина Н. Промышленная политика западных стран / Н. Кричинина // Год планеты. Вып. 1995. – М.: Экономика, 1995. – 629 с.
139. Семена М. Де „ростуть” інвестиції? Кримські ТПР: досягнення і помилки, надії та прорахунки / М. Семена // Дзеркало тижня. – 2003. - №42(467). – 1-7 листопада.
140. Печникова А. В. Современная налоговая система в США / Анна Печникова – М.: Политиздат, 1975. – 396 с.
141. Богачова О. Налоговая реформа в США / О. Богачова // Мировая экономика и международные отношения, 1987. – № 6. – С. 89-98.
142. Компаньйон. – 2003. - №30-31(338-339). – 1 серпня.
143. Савостенко Т. О., Грицаєнко А. М. Порівняльна характеристика методів державного регулювання інноваційної діяльності в розвинутих країнах світу та в Україні / Т. Савостенко, А. Грицаєнко // Економічний вісник Національного гірничого університету. – Дніпропетровськ: НГУ. – 2005. – №1 – С.11-27.

144. Иванов М. М., Колупаева С. Р., Кочетков Г. В. США: управление наукой и нововведениями / М. Иванов, С. Колупаева, Г. Кочетков. – М.: Наука, 1990. – 386 с.
145. Заварухин В. Управление научно-техническим развитием в США / В. Заварухин // Проблемы теории и практики управления, 2000. – №5. – С.78-82;
146. Кутейников А. А. Технические нововведения в экономике США / А. Кутейников – М.: Наука, 1990. – 368 с.
147. OECD Economic Outlook, June 1996. Interactions between Structural Reform. P. 42-56;
148. Bottazzi L., Da Rin M. Euro. NM and the Financing of European Firms. IGIER, July 2000, mimco, P. 41;
149. Frick K. Torres A. Learning from High-tech Deals. – The McKinsey Quarterly, 2002. – №1, P.113-123
150. Осадчая И. Государство и рынок: экономические и социальные цели // Социально-экономические модели в современном мире и путь России / Под ред. К. И. Микульского. – М.: ЗАО „Издательство „Экономика”, 2005. – 911 с.
151. Інноваційна стратегія Українських реформ / Гальчинський А. С., Геєць В. М. Кінах А. К., Семиноженко В. П. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
152. Обучение рынку / Под ред. С. Ю. Глазьева. Монография. – М.: „Издательство „Экономика”, 2004. – 639 с.
153. Богомоллов В. А., Богомоллова А. В. Антикризисное регулирование экономики: теория и практика. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 271 с.
154. Гаман М. В. Державне управління інноваціями: Україна та зарубіжний досвід. Монографія / Микола Гаман. – К.: Вікторія, 2004. – 311 с.
155. Елекоев С., Кузин Д. Освоение нововведений в промышленности США // Мировая экономика и международные отношения. – 1998 - № 4. – С.59 – 64.
156. Кириленко В. І. Інвестиційна складова економічної безпеки: Монографія / Володимир Кириленко. – К.: КНЕУ, 2005. – 232 с.
157. Кириченко Е. Основы инновационного лидерства США // Мировая экономика и международные отношения, 2005. – №7. – С.45-47.
158. National Patterns of Science and Technology Resorses, 1984, Wash., 1984, p.32.
159. Ємельянов С. В. США: Международная конкурентоспособность национальной промышленности. – М.: Международные отношения – 2001. – 629 с.
160. Кричигина Н. Структурное регулирование в Западной Европе // Мировая экономика и международные отношения, 1986. – № 9. – С.124 -131.
161. Горюнов И. Высшая школа и нововведения в промышленности США // Мировая экономика и международные отношения, 1986. – №11. – С. 126-131.
162. Розанова Н. Эволюция взглядов на конкуренцию и практика антимонопольного регулирования: опыт стран с развитой рыночной экономикой // Экономический журнал РГГУ. – 2001. – №2. – С.17-38.

163. Студенцов В. США: поиск оптимального режима отраслевого регулирования // Плановое хозяйство, 1990 – №12 – С.102-109.
164. Зайцев В. Научно-техническая политика Японии: изменение приоритетов / В. Зайцев // Мировая экономика и международные отношения, 1987. – №1 – С.40-51.
165. Завлин П. Н. Обеспечение стимулирования инновационной деятельности / Павел Завлин // Проблемы науки, 1999. – 110 – С. 14-21.
166. Иванова Н. И. Национальные инновационные системы. – М.: Наука, 2002. – 402 с.
167. Цирипенчиков В. С. Научно-технический прогресс / Европа: вчера, сегодня, завтра. / Институт Европы РАН: Н. П. Шмелев и др.; отв. ред. Н. П. Шмелев. – М.: ЗАО Издательство Экономика, 2002. – 823 с. – С. 265-284.
168. Юданов А. Ю. Фирма и рынок / Андрей Юданов. – М.: Знание, 1990 – 64 с.
169. Иноземцев В. Л. Пределы „догоняющего” развития / Владислав Иноземцев. – М.: ЗАО „Издательство „Экономика”, 2000. – 295 с.
170. Чухрай Н., Патора Р. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві. – К.: КОНДОР, 2006. – 398 с.
171. Пилипенко Г. М., Чорнобаєв В. В, Теоретичні моделі регулювання інноваційно-інвестиційної активності / Г. Пилипенко, В. Чорнобаєв // Європейський вектор економічного розвитку, вип. 2. – Дніпропетровськ, 2007. – С.60-68.
172. Чорнобаєв В. В. Міжнародний досвід державного регулювання інвестиційних процесів та його адаптація до економічних умов України // Економіка: проблеми теорії та практики, Випуск 202, том 4. – Дніпропетровськ 2005. – С.921-928
173. Національний інвестиційний потенціал як фундамент економічного зростання в Україні //Матеріали круглого столу „Безпека економічних трансформацій”. – К.: НІСД. – 2001. – 96 с.
174. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.2 / редкол. С. В. Мочерний та ін. – К.: Академія, 2001. – 752 с.
175. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. / Держкомстат. – 2004. – 312 с.
176. Мусіна Л. А. Розвиток ринку технологій в Україні / Людмила Мусіна // Рынок технологий: проблемы и пути решения. – К.: Укр. ИНТЭИ, 2004. – 186 с.
177. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 1995-2006 роках. Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2007. – 105 с.
178. Денисенко М. П. Вплив інновацій на прискорення розвитку економіки / Микола Денисенко // Проблеми науки. – 2002. – № 2. – С.14–21.
179. Гаман Н. Государственная поддержка финансирования инноваций / Николай Гаман // Экономика Украины. – 2004. – № 8. – С.44-49.
180. Пилипенко Ю. І., Пилипенко Г. М. Структурна незбалансованість економіки України та форми її подолання / Ю. Пилипенко, Г. Пилипенко // Економічний вісник НГУ, 2003 – № 2 – С. 6 – 10.

181. Статистичний щорічник України за 2001 рік / за ред. О. Г. Осауленка // Державний комітет статистики – К.: Техніка 2002. – 611 с.
182. Статистичний щорічник України за 2005 рік / за ред. О. Г. Осауленка // Державний комітет статистики – К.: Техніка 2006. – 587 с.
183. Статистичний щорічник України за 2007 рік / за ред. О. Г. Осауленка // Державний комітет статистики – К.: Техніка, 2008. – 573 с.
184. Економічна політика України: актуальні питання. – К.: Верховна рада України, 2004. – С.35.
185. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) „Шляхом європейської інтеграції” / Авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М.Гець та ін. Національний Інститут стратегічних досліджень, Інститут економічного Прогнозування НАН України, Міністерство економіки та питань європейської інтеграції України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
186. “Про основи державної політики в сфері науки і науково-технічної діяльності”: Закон України від 13 грудня 1991 р. // Відомості Верховної Ради. - 1992. -№12. - С. 166.
187. “Про наукову і науково-технічну діяльність”: Закон України від 13 грудня 1991 р. // Відомості Верховної Ради. - 1992. -№12. - С. 165.
188. “Про науково-технічну інформацію”: Закон України від 25 червня 1993 р. // Відомості Верховної Ради. - 1993. -№133 - С. 345.
189. “Про наукову і науково-технічну експертизу”: Закон України від 10 лютого 1995 р. // Відомості Верховної Ради. - 1995. -№9. - С. 56.
190. “Про спеціальний режим інвестиційної і інноваційної діяльності технологічних парків”: Закон України від 16 липня 1999 р. // Відомості Верховної Ради. - 1999. – №40. - С. 363.
191. “Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки”: Закон України від 11 липня 2001 р. // Відомості Верховної Ради. - 2001. -№48. - С. 253.
192. “Про інноваційну діяльність”: Закон України від 4 липня 2002 р. // Відомості Верховної Ради. - 2002. -№36. - С. 266.
193. “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні”: Закон України від 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради. - 2003 - № 13. - С. 93
194. “Про діяльність Кабінету Міністрів України щодо розробки державної стратегії відродження і підтримки вітчизняного виробництва та розвитку високих наукоємних конкурентоспроможних технологій: електронної галузі, виробництва транспортних засобів (літако-, автомобілебудування тощо), машино- і приладобудування, засобів систем інформації і керування зв’язку (комп’ютерні технології, телекомунікації), автономних систем та радіосистем навігації (наземних і космічних), енергозберігаючих технологій на основі функціональної та силової електроніки тощо як найважливішої умови зростання добробуту населення та досягнення Україною статусу розвинутої країни”: постанова Верховної Ради України від 26 грудня 2002 року № 389-IV // Голос України, від 14.01.2003р. – №6.

195. Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України від 13 липня 1999 р. // Відомості Верховної Ради. - 1999. - №37. - С. 336.
196. Про заходи щодо охорони інтелектуальної власності в Україні: Указ Президента України від 27 квітня 2001 р. № 285 // Урядовий кур'єр, №79 від 05.05.2001р.
197. Концепція розвитку національної системи правової охорони інтелектуальної власності: затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 13 червня 2002 р. № 321-р // Офіційний Вісник України, №24 від 27.06.2002р.
198. Залогіна К. Проблема венчурного інвестування в українські підприємства / К. Залогіна // Економіст. – 2000. – № 10. – С.18–20.
199. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Стат. збірник. / Держкомстат. – 2005. – 287 с.
200. Чухно А. А. Твори: у 3т. / НАН України, Київ. Нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Наук.-дослід. фін. ін-т при М-ві фін. України. – К., 2006. – Т.2: Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика. – 2006 – 512 с.
201. The Global Competitiveness Report. – Oxford University, 2004.
202. Інвестиції та будівельна діяльність в Україні у 1995 – 2004 р.р. / Стат. зб. К.: Держкомстат України, 2005. – 308 с.
203. Боровиков В. П., Боровиков И. П. Statistica. Статистический анализ и обработка данных в среде Windows. – М.: Инф. издат. дом „Филинь”. – 1997. – 508 с.
204. Юнкеров В. И. Основы математико-статистического моделирования и применения вычислительной техники в научных исследованиях: Лекция для адъюнктов и аспирантов / В. Юнкеров. – СПб, 2000. – 140 с.
205. Юнкеров В. И. Анализ соответствий в решении задачи группировки наблюдений / С. Григорьев, Б. Клименко, В. Юнкеров // Материалы юбилейной науч.-практ. Конф. ВМА им. С. М. Кирова. – СПб, 2000. – С. 360-362.
206. Пістунов І. М., Лобова Н. В. Теорія ймовірності та математична статистика для економістів. З елементами електронних таблиць: Навч. посібник / Ігор Пістунов, Наталля Лобова. – Дніпропетровськ: НГУ, 2005 – 110 с.
207. Ефективність корпоративних венчурних інвестицій // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №7. – С.75-80.
208. Поручник А. М. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні: монографія / Анатолій Поручник. – К.: КНЕУ, 2000. – 172 с.
209. Федулова Л. І. Перспективи інноваційного розвитку промисловості України / Любов Федулова // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 2. – С.58-76.
210. Пістунов І. М., Чернобаєв В. В. Дослідження зв'язку факторів мотивації інноваційної та інвестиційної діяльності підприємницьких структур в Дніпропетровській області / І. Пістунов, В. Чернобаєв // Економіка: проблеми теорії та практики, Випуск 231, том 9. – Дніпропетровськ, 2007. – С. 1922-1931.



Кожен із стовпів є арифметичним середнім для певної групи країн. Вони побудовані на основі даних про регресію в інноваційній діяльності (по 33 країнах)

Опитувальний лист дослідження

Шановний колего!

З метою формування науково обґрунтованих пропозицій для покращення інвестиційно-інноваційного клімату, необхідно враховувати реальний досвід підприємницьких структур. Ми будемо щиро вдячні Вам за відповіді на запитання даної анкети, які стосуються з'ясування проблем, з якими стикаються бізнесові структури при прийнятті рішень щодо самої можливості інвестування.

Відмічайте тільки один варіант відповіді.

1. Ви:

1. Власник ☐; 2. Менеджер ☐; 3. Інше ☐.

2. Який основний вид діяльності Вашого підприємства?

Промисловість ☐; Сільське господарство ☐; Сфера послуг ☐; Інше ☐.

3. До якого типу відноситься Ваше підприємство?

Крупне ☐; Середнє ☐; Мале ☐.

4. Що є основним мотивом здійснення Вами потенційних інвестицій? Розмістіть ці мотиви за ступенем значущості за 10-бальною системою.

- | | |
|--|---|
| 4.1 Зростання прибутку ☐ | 4.5 Отримання надприбутку ☐ |
| 4.2 Збільшення розміру фірми ☐ | 4.6 Досягнення монопольного становища ☐ |
| 4.3 Досягнення переваг над конкурентами ☐ | 4.7 Утримання конкурентних позицій ☐ |
| 4.4 Прагнення до самоствердження ☐ | 4.8 Можливість розкриття творчого потенціалу ☐ |
- Інше _____.

5. Якщо потенційні інвестиції Ви будете направляти у інноваційну сферу, то який мотив при прийнятті такого рішення буде визначальним? Розмістіть ці мотиви за ступенем значущості за 10-бальною системою.

- | | |
|--|---|
| 5.1 Зростання прибутку ☐ | 5.5 Отримання надприбутку ☐ |
| 5.2 Збільшення розміру фірми ☐ | 5.6 Досягнення монопольного становища ☐ |
| 5.3 Досягнення переваг над конкурентами ☐ | 5.7 Утримання конкурентних позицій ☐ |
| 5.4 Прагнення до самоствердження ☐ | 5.8 Можливість розкриття творчого потенціалу ☐ |
- Інше _____.

6. Що Ви вважаєте основною перешкодою здійснення Вами реальних інвестицій? Розмістіть їх за ступенем значущості за 10-бальною системою.

- | | |
|--|--|
| 6.1 Недоступність необхідних кредитних ресурсів ☐ | 6.5 Ризик ☐ |
| 6.2 Високі відсоткові ставки за кредит ☐ | 6.6 Термін окупності ☐ |
| 6.3 Низька очікувана прибутковість ☐ | 6.7 Не прогнозованість майбутнього ☐ |
| 6.4 Перешкоди для вкладення капіталу в інші сфери ☐ | 6.8 Відсутність особистої мотивації ☐ |
- Інше _____.

7. Що Ви вважаєте основною перешкодою здійснення Вами реальних інновацій? Розмістіть їх за ступенем значущості за 10-бальною системою.

- | | |
|--|--|
| 7.1 Недоступність необхідних кредитних ресурсів ☐ | 7.5 Ризик ☐ |
| 7.2 Високі відсоткові ставки за кредит ☐ | 7.6 Термін окупності ☐ |
| 7.3 Низька очікувана прибутковість ☐ | 7.7 Не прогнозованість майбутнього ☐ |
| 7.4 Перешкоди для вкладення капіталу в інші сфери ☐ | 7.8 Відсутність особистої мотивації ☐ |
- Інше _____.

8. Які, на Ваш погляд, фактори є вирішальними при оцінці ступеня ризику інвестиційних вкладень? Розмістіть їх за ступенем значущості за 10-бальною системою.

- | | |
|---|--|
| 8.1 Ризик повної втрати капіталу ☐ | 8.4 Ризик не отримання очікуваного прибутку ☐ |
| 8.2 Ризик не повернення кредиту ☐ | 8.5 Ризик знецінення вкладень ☐ |
| 8.3 Політична нестабільність ☐ | 8.6 Макроекономічна нестабільність ☐ |
- Інше _____.

9. Які, на Ваш погляд, фактори є вирішальними при оцінці ступеня ризику інноваційних вкладень? Розмістіть їх за ступенем значущості за 10-бальною системою.

- | | |
|---|--|
| 9.1 Ризик повної втрати капіталу ☐ | 9.4 Ризик не отримання очікуваного прибутку ☐ |
| 9.2 Ризик не повернення кредиту ☐ | 9.5 Ризик знецінення вкладень ☐ |
| 9.3 Політична нестабільність ☐ | 9.6 Макроекономічна нестабільність ☐ |
- Інше _____.

10. За бажанням Ви можете вказати Ваше прізвище, ім'я та по-батькові, а також назву і місце розташування Вашого підприємства.

Додаток В

Основні показники діяльності підприємств та організацій зі створення та використання об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій

	1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006
Чисельність винахідників, авторів промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій, осіб	11357	8437	7774	7614	7041	6413	
з них раціоналізаторів	...	...	...	...	5591	4984	
Подано заявок на видачу охоронних документів, од.	355	352	568	865	725	736	639
Винаходи	338	339	530	786	437	345	331
корисні моделі	2	6	22	16	255	335	283
промислові зразки	15	7	16	63	33	56	25
у тому числі до							
Держдепартаменту інтелектуальної власності України ¹	327	350	553	840	689	685	597
Винаходи	314	337	523	764	413	305	299
корисні моделі	2	6	14	16	247	328	276
промислові зразки	11	7	16	60	29	52	22
Патентних відомств інших країн	28	2	15	25	36	51	42
Винаходи	24	2	7	22	24	40	32
корисні моделі	-	-	8	-	8	7	7
промислові зразки	4	-	-	3	4	4	3
Отримано охоронних документів, од.	286	250	510	694	738	642	642
Винаходи	272	236	480	620	611	314	268
корисні моделі	-	8	17	20	72	299	330
промислові зразки	14	6	13	54	55	29	44
у тому числі у							
Держдепартаменті інтелектуальної власності України ¹	140	244	495	679	716	605	620
Винаходи	131	230	466	607	594	284	255
корисні моделі	-	8	17	20	67	292	324
промислові зразки	9	6	12	52	55	29	41
Патентних відомствах інших країн	146	6	15	15	22	37	22
Винаходи	141	6	14	13	17	30	13
корисні моделі	-	-	-	-	5	7	6
промислові зразки	5	-	1	2	-	-	3
Кількість використаних, од.	14328	10036	9348	8968	8165	7645	7586
Винаходів	151	86	117	138	253	292	178
корисних моделей	-	3	9	15	16	98	123
промислових зразків	23	14	6	91	103	114	97
раціоналізаторських пропозицій	14154	9933	9216	8724	7793	7141	7188

Додаток Г

Підсумкові значення параметрів, що вводяться в модель

Регресивна статистика	
Множинний R	0,764554
R-квадрат	0,584543
Нормований R-квадрат	0,287788
Стандартна помилка	0,00038
Спостереження	25

Дисперсійний аналіз

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимість F</i>
Регресія	10	2,84E-06	2,84E-07	1,969782	0,119542
Залишок	14	2,02E-06	1,44E-07		
Всього	24	4,86E-06			

	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна помилка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-значення</i>	<i>Нижні 95%</i>	<i>Верхні 95%</i>	<i>Нижні 95,0%</i>	<i>Верхні 95,0%</i>
Y-перетин	0,003803	0,001489	2,553666	0,022954	0,000609	0,006997	0,000609	0,006997
Ризик інвестиційний 1/ (Ризик інвестиційний)	-4,1E-05	0,000203	-0,20352	0,841656	-0,00048	0,000394	-0,00048	0,000394
Ризик інноваційний 1/(Ризик інноваційний)	-0,00154	0,003064	-0,50358	0,622385	-0,00811	0,005029	-0,00811	0,005029
Ризик інноваційний 1/(Ризик інноваційний)	-7,4E-05	0,000254	-0,29038	0,775784	-0,00062	0,000471	-0,00062	0,000471
Ризик знецінення вкладів для інвестицій 1/(Ризик знецінення вкладів для інвестицій)	0,000836	0,003166	0,263968	0,79565	-0,00595	0,007626	-0,00595	0,007626
Ризик знецінення вкладів для інвестицій 1/(Ризик знецінення вкладів для інвестицій)	0,000131	0,000193	0,68104	0,506955	-0,00028	0,000546	-0,00028	0,000546
Ризик знецінення вкладів для інвестицій 1/(Ризик знецінення вкладів для інвестицій)	0,001207	0,001587	0,760518	0,459563	-0,0022	0,004611	-0,0022	0,004611
Ризик не отримання прибутку для інновацій 1/(Ризик не отримання прибутку для інновацій)	-0,00019	8,6E-05	-2,22648	0,042913	-0,00038	-7E-06	-0,00038	-7E-06
Ризик не отримання прибутку для інновацій 1/(Ризик не отримання прибутку для інновацій)	-0,00183	0,0008	-2,28137	0,038692	-0,00354	-0,00011	-0,00354	-0,00011
Ризик знецінення вкладів для інновацій 1/(Ризик знецінення вкладів для інновацій)	-0,00018	0,000183	-0,97252	0,347296	-0,00057	0,000214	-0,00057	0,000214
Ризик знецінення вкладів для інновацій 1/(Ризик знецінення вкладів для інновацій)	-0,00146	0,001369	-1,06476	0,305006	-0,00439	0,001478	-0,00439	0,001478

Додаток Д

**Загальний обсяг інноваційних витрат окремими регіонами України за
напрямами інноваційної діяльності, 2005р.**

(у фактичних цінах; тис.грн.)

	Витрати на проведення інновацій	У тому числі на						
		дослідження і розробки	придбання нових технологій	з них придбання права власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, ліцензій на використання зазначених об'єктів	виробниче проектування, інші види підготовки виробництва	придбання машин, обладнання, установок та інших основних фондів	маркетинг, рекламу	Інші витрати
Україна	5751562,9	612274,4	243367,6	6893,2	991716,9	3149561,5	376679,3	377963,2
Дніпропетровська	385472,6	17689,1	1527,1	734,7	180511,7	179985,3	3459,5	2299,9
Дніпропетр 2006	685220,8	84929,1	1172,0	898,2	292202,2	301531,0	3850,1	1536,4
Донецька	1955088,2	92529,8	90263,9	151,4	47586,6	1712674,9	10533,9	1499,1
Луганська	334418,0	14668,3	741,3	604,3	278831,6	37829,9	1084,3	1262,6
Харківська	592036,8	35824,5	57721,9	54996,6	75305,6	198052,1	214473,3	10659,4

Наукове видання

Пилипенко Ганна Миколаївна
Чорнобаєв Владислав Володимирович

ІННОВАЦІЙНО – ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ
РЕГУЛЮВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Монографія

Підписано до друку2010. Формат
Папір офсетний. Ризографія. Ум. Друк. арк.....
Обл.. вид. арк.....Тираж 300 прим. Зам. №.....

Підготовлено до друку та видруковано
У Національному гірничому університеті
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 1842

49027, м. Дніпропетровськ, просп. К. Маркса, 19