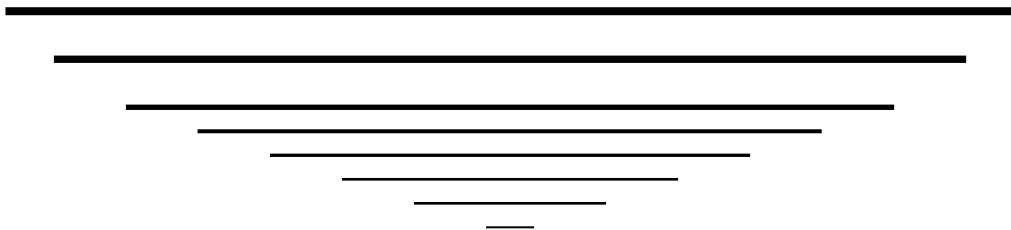


В. В. ЗЯНЬКО

**ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО
В УКРАЇНІ:**

**ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ
І РОЗВИТКУ**



**Міністерство освіти і науки України
Вінницький національний технічний університет**

В. В. ЗЯНЬКО

**ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО
В УКРАЇНІ:
ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ**

Монографія

УНІВЕРСУМ – Вінниця

2005

УДК 330.341.1

3-99

Рецензенти:

А. А. Чухно, академік НАН України, доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії Київського національного університету імені Тараса Шевченка

З. С. Варналій, доктор економічних наук, професор, заступник директора Національного інституту стратегічних досліджень

Рекомендовано до видання Ученою радою Вінницького національного технічного університету Міністерства освіти і науки України (протокол №7 від 24 лютого 2005 р.)

Зянько В. В.

3-99 **Інноваційне підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку.** Монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2005. – 263 с. Бібліогр.: 174 назви.

ISBN

Монографія є результатом дослідження теоретичних і практичних аспектів функціонування інноваційного підприємництва в контексті формування в Україні інноваційної моделі розвитку економіки. З'ясовані сутність та місце підприємництва у розбудові інноваційної моделі і визначені його перспективні напрями. Досліджено становище інноваційної сфери України, чинники розвитку інноваційного підприємництва та система управління інноваційним процесом. Запропоновані заходи з покращення та розширення інноваційної сфери країни.

Для науковців, викладачів, підприємців, фахівців у сфері інновацій, аспірантів і студентів економічних спеціальностей вищих закладів освіти.

УДК 330.341.1

ISBN 966-641-122-9

© В. Зянько, 2005

З М І С Т

Вступ	5
Розділ 1. СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА І РОЛЬ У РОЗБУДОВІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ.....	13
1.1 Необхідність та проблеми активізації інноваційного підприємництва в контексті запровадження інноваційної моделі розвитку економіки України	13
1.2 Теоретичні засади дослідження інноваційного підприємництва та умов його розвитку в трансформаційний період.....	36
Розділ 2. СТАНОВИЩЕ ТА РІЗНОВИДИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	65
2.1 Характеристика сучасного стану інноваційної сфери України	65
2.2 Фінансування інноваційного підприємництва	78
2.3 Організаційні форми інноваційного підприємства, особливості їх функціонування та взаємодія	94
Розділ 3. ЧИННИКИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	114
3.1 Система економічних стимулів та мотиваційних факторів розвитку інноваційного підприємства ..	114
3.2 Ринкова інноваційна інфраструктура та територіальна структура інноваційного підприємства.....	132

Розділ 4. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ	153
4.1 Законодавча база розвитку інноваційної підприємницької діяльності	153
4.2 Інноваційна політика як важіль розвитку інноваційного підприємництва	167
Розділ 5. МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	192
5.1 Система управління інноваційним процесом і роль у ній менеджера-новатора	192
5.2 Особливості розробки та реалізації інноваційної стратегії розвитку	214
5.3 Новаторство і ризик як невід’ємні атрибути інноваційного підприємництва	229
Висновки	246
Література	249

“... треба бігти так швидко, як тільки можеш, щоб лишитися на тому ж місці. Якщо ти хочеш чогось досягти, тобі треба бігти принаймні вдвічі швидше!”

Льюїс Керрол

ВСТУП

Історичний досвід засвідчує, що наука, технології та інновації завжди були вирішальним фактором розвитку суспільства. Але за останні 30-50 років у країнах, які сьогодні вважаються світовими лідерами, інноваційні процеси набували дедалі більших масштабів, прискорювалися. Інноваційна орієнтація підприємницької діяльності, освоєння новітніх досягнень науки і техніки забезпечили підприємствам конкурентні переваги, зміцнювали їх ринкові позиції і водночас сприяли промислому розвитку держав, підвищенню рівня та якості життя населення. Нині вплив технології, науки, освіти і загалом інноваційних досліджень на розвиток виробничої і соціальної сфери зріс у сотні разів. Науково-технічний прогрес, суттєво трансформувавши звичний економічний устрій, актуалізував потребу у розробці нових технологій і виробництв. І для країн, що не належать до економічно високорозвинених, стає очевидним: межі між бідними і багатими державами визначає сьогодні рівень розвитку і динамізм інноваційної сфери – науки, наукоємких галузей і компаній, світових ринків технологій. Це створює основу стійкого економічного зростання. Технологічний процес змінив не тільки масштаби і структуру виробництва індустріально розвинених держав, але й суттєво вплинув на якість життя, взаємини людей, їх ставлення до довкілля.

Сьогодні зайве переконувати громадськість і фахівців у необхідності активізації в Україні інноваційної діяльності, так само, як непотрібною є констатація того, що за попередні роки економічних реформ не було створено необхідних

умов для інноваційного розвитку вітчизняної економіки, освоєння нових високих технологій, зміцнення інтелектуального потенціалу українського суспільства.

У той час як промислово розвинуті країни перейшли до нового – постіндустріального способу виробництва, в якому на перше місце ставляться знання й інформаційно-телекомунікаційні технології, що забезпечують високу соціально-економічну ефективність, наша країна все ще залишається на індустріальній стадії і неспроможна забезпечити інтенсивний розвиток новітніх технологій, наукових та організаційно-управлінських розробок, задіяти значний інтелектуальний суспільний потенціал, який в існуючих нині умовах фактично не впливає на темпи економічного зростання і просто співіснує з надвитратним та неефективним виробництвом. Українська держава повинна усвідомити об'єктивну необхідність інноваційної складової економічного розвитку і те, що за умов глобалізації інвестиційних процесів для неї немає іншого вибору, як розробляти інноваційну економічну модель, розвивати інноваційне підприємництво, посилювати інноваційний характер виробничої діяльності, що сприятиме зростанню ролі інтелектуальної власності, збереженню і примноженню інтелектуального потенціалу нації.

Сучасний ринок діє за допомогою нововведень, а інноваційне прискорення є основою його стійкого розвитку. Існуюча ж несприйнятливність нашою економікою науково-технічного прогресу, зростаюче технологічне відставання від розвинутих європейських країн, низька конкурентоспроможність багатьох підприємств і галузей сповільнює темпи входження України у світове господарство.

Сутність інноваційного шляху розвитку полягає у системному здійсненні структурних технологічних змін, постійному впровадженні нових чи нарощенні діючих потужностей підприємств або їх перепрофілюванні через інноваційні процеси, широкому застосуванні продуктів інноваційної діяльності. На шляху розбудови інноваційної моделі розвитку економіки у підприємницькому секторі треба долати найсерйозніші труднощі. Водночас, підприємництво закономірно є одним із наймогутніших факторів інноваційного розвитку. До цього спонукає підприємницький інтерес.

Велика роль у посиленні інноваційної орієнтації підприємництва належить і державі, яка повинна задіяти ефективну систему заходів для стимулювання підприємця до активної дослідницької діяльності, оволодіння інформацією та нарощення інтелектуального потенціалу.

Перед вітчизняною економічною наукою нині постає важливе завдання теоретичного обґрунтування необхідності опанування Україною інноваційного шляху розвитку, дослідження ролі та місця підприємництва як основного чинника успішного втілення в життя інноваційної моделі, аналізу сутності видів і складових елементів інноваційних моделей з тим, щоб визначити основні параметри, особливості та труднощі на шляху розбудови вітчизняної інноваційної моделі, вивчити різні підходи щодо підтримки і розвитку таких сфер, як наука, освіта, фундаментальні й прикладні дослідження тощо, які забезпечують пріоритетність розвитку інноваційного підприємництва сьогодні і у перспективі.

Дослідження теоретичних основ розвитку інноваційного підприємництва, сутності та взаємозв'язку таких економічних понять, як "інновація" і "підприємництво", вивчення мотивів та цілей господарської діяльності підприємця-новатора, змісту його поведінки завжди є актуальним і постійно перебуває в центрі уваги вчених-економістів. Особливо на нинішньому етапі трансформації ринкових відносин, коли інновація виступає головним фактором економічного зростання. За цих умов рівень розвитку країни значною мірою визначається здатністю економіки сприймати новітні досягнення науково-технічного прогресу, і підприємцеві для того, аби не просто вижити, але й досягти економічної незалежності та успіху, треба обов'язково йти на ризик, активно впроваджувати інновації.

Аналіз становища інноваційного підприємництва й інноваційної сфери за попередні роки в Україні загалом і окремих її регіонах, зокрема, Вінниччині, порівняльна характеристика з інноваційним розвитком провідних європейських країн засвідчують, що вітчизняна інноваційна сфера, незважаючи на останнім часом в цілому позитивні зрушення в економіці країни і деякі зміни на краще в інноваційній діяль-

ності, загалом перебуває у стані економічної стагнації, науково-технічний і кваліфікаційний потенціал суспільства продовжує втрачатися. Незважаючи на те, що проблеми ефективності інноваційної діяльності дедалі частіше стають предметом досліджень науковців і спеціалістів-практиків, цілісна комплексна система ефективного управління інноваційним розвитком на підприємствах не вироблена. Сприятливих умов для функціонування інноваційного підприємництва урядом країни поки не створено, дієві механізми стимулювання інноваційної та технологічної активності суб'єктів господарювання не задіяні. Відсутній ефективний механізм використання кредитних і фінансових ресурсів, який міг би стимулювати інвестиційну та інноваційну діяльність суб'єктів підприємництва хоча б у пріоритетних напрямках розвитку економіки України.

Отож, хоч останнім часом інтерес до інноваційної діяльності в Україні зріс, вжиті заходи є ще недостатньо ефективними для того, аби окремі позитивні зміни в інноваційній сфері набули системного і поступального характеру, охопили всі основні галузі економіки.

Основними причинами гальмування розвитку інноваційної сфери України є кризове становище великої кількості вітчизняних підприємств, відсутність попиту на інновації, нерозвиненість інституціональних основ інноваційного підприємництва, непослідовність і невизначеність реформування економіки України на ринкових засадах. Розвиток інноваційного процесу в промисловості гальмується також існуючим високим рівнем непередбачуваності та непрогнозованості у цій сфері. Тому потрібно шукати дієві способи та заходи активізації науково-технологічного й інноваційного розвитку країни, піднімати престиж новаторської розумової праці з тим, щоб сформувати інноваційну сферу, адекватну сучасній ринковій економіці.

Розвиток інноваційного підприємництва в Україні відбувається під впливом взаємодії двох протилежних тенденцій розвитку ринкової економіки – до усупільнення виробництва та відособлення. Тенденція до усупільнення проявляється у появі нових організаційно-правових форм великого інноваційного підприємництва – консорціумів, концернів,

фінансово-монополістичних груп, транснаціональних корпорацій, інших асоціацій та спілок. Тенденція до відособлення супроводжується появою нових малих і середніх інноваційних фірм, розвитком венчурного підприємництва.

Основна перевага малих інноваційних підприємницьких структур полягає у їх мобільності, швидкому сприйнятті та генеруванні нових ідей. Саме такі фірми в умовах ринку виступають інструментом активізації науково-технічного прогресу в країні.

Своєрідною формою малого і середнього інноваційного підприємництва є венчурний бізнес, представлений різними видами ризикових підприємств – дуже гнучкими і ефективними при створенні та впровадженні інноваційних ідей. На жаль, через нестачу капіталу і, напевне, інноваційних менеджерів, здатних ефективно впроваджувати інноваційні проекти, венчурне підприємництво в Україні не є поширеним, а ті вітчизняні приватні фірми, що створюють винаходи чи нові технології, нерідко прагнуть не до їх впровадження у національне виробництво, а до збуту досягнень за кордон. Українська держава повинна захистити національні інтереси, інтереси вітчизняного інтелектуального капіталу і сприяти утвердженню в країні венчурних систем, надавати можливість малим високотехнологічним компаніям брати участь у виконанні держзамовлень, що реалізуються на конкурентних умовах за пріоритетними науково-технічними напрямками і критичними технологіями.

У реалізації наукомістких і складних інноваційних ідей провідна роль у ринковій економіці належить великим інноваційним комерційним підприємствам. Серед них провідне місце в сучасних умовах глобалізації інвестиційно-інноваційних процесів займають транснаціональні корпорації (ТНК), які чинять значний вплив на науково-технічний прогрес і багато в чому визначають магістральний напрям його подальшого розвитку. З формуванням глобального економічного простору створюється новий тип економіки, розвиваються нові міжнародні відносини, в системі яких ТНК впевнено зайняли свою нішу. Постає питання: яка роль і місце відведені Україні в “єдиному економічному просторі”?

На думку автора, зважаючи на відсталість України в

економічному розвитку не лише від високорозвинених держав, але й від багатьох неіндустріальних країн, існує чимало проблем, що не дозволяють розраховувати на швидку інтеграцію національної інноваційної моделі розвитку у світову. Навряд чи незабаром нам пощастить зайняти пристойне місце серед членів міжнародного співтовариства, стати рівноправним партнером, суттєво не поступившись власними інтересами. А тому першочерговими пріоритетними стратегічними завданнями інноваційної політики України повинні бути розвиток конкурентоспроможних на світовому ринку вітчизняних промислових підприємств, забезпечення впровадження сучасних інноваційних технологій, модернізація економіки, створення потужних корпорацій зі значним інноваційним потенціалом, налагодження тісного співробітництва великих і малих інноваційних підприємств.

Оскільки активізація інноваційного підприємництва знаходиться у прямій залежності від економічних інтересів підприємця, необхідно дослідити проблеми формування передумов та систему стимулів у сфері інноваційної діяльності, роль інноваційноутворювальних чинників, зокрема податкової системи, у стимулюванні розвитку підприємницької діяльності.

Вагомим чинником у функціонуванні та стимулюванні розвитку інноваційного підприємництва є інноваційна інфраструктура. Своєю діяльністю технопарки, бізнес-інкубатори та інші складові елементи сучасної інноваційної інфраструктури сприяють виходу на ринок новацій. На жаль, вітчизняна інноваційна інфраструктура лише формується, є ще дуже слабкою, характеризується функціональною неповнотою. Отже, з боку державних органів управління її розвитку потрібно надавати особливо велику увагу.

Великий вплив на розвиток інноваційного підприємства чинить інноваційна політика держави. Її зміст та спрямованість багато в чому визначають подальший шлях розвитку суспільства. Велике значення інноваційної політики у виявленні перспектив тих чи інших галузей та виробництв, у регулюванні інноваційних процесів. Замкнутість інноваційної політики, її відрив від сучасних досягнень науково-технічного прогресу неминуче призводить до втра-

ти конкурентоспроможності вітчизняної продукції як на світовому, так і внутрішньому ринку, до “наводнення” національного ринку імпортованими товарами, гальмує інноваційний розвиток.

Велика роль в активізації інноваційної діяльності належить кваліфікованим інноваційним менеджерам, здатним чітко формувати управлінську мету і досягати її на основі розробленої інноваційної стратегії.

Сучасному менеджеру доводиться вирішувати цілий ряд складних і важливих питань, зокрема, планування інноваційного процесу, визначення умов інноваційної діяльності, проведення заходів з організації управління підприємством, налагодження постійних і тісних зв'язків між підрозділами фірми і створеною спеціально для реалізації інноваційного проекту робочою групою, яка безпосередньо підпорядковується менеджеру-новатору, здійснення постійного контролю за якістю проходження всіх стадій інноваційного циклу виробу та ін.

Менеджер наукової сфери звично є повноправним учасником дослідницьких робіт. Але у зв'язку з тим, що нині наука, змінивши свій статус, стала не лише відповідати на запити виробництва, а й активно визначати та формувати нові потреби людини, інноваційному менеджеру не можна зосереджуватися лише на дослідженнях, він мусить багато уваги надавати і споживачеві нових знань, досліджувати попит на нововведення, аби не займатись втіленням в життя безперспективних ідей, що можуть принести шкоду людям й оточуючому середовищу.

В Україні система управління інноваційними процесами поки що перебуває у процесі формування, для підвищення її ефективності не вистачає високопрофесійного персоналу, менеджерських кадрів. Тому глобальним і пріоритетним завданням українського уряду і парламенту нині має стати всіляке сприяння появі в країні справжнього підприємця-новатора – який знає ринкову науку, вміє її практично застосовувати, не лише прагне володіти власністю, але й ефективно інвестувати зароблені кошти в бізнес, має талант організатора ринкового виробництва. Більше уваги потрібно надавати навчанню та перепідготовці з

менеджменту інноваційної діяльності вищим навчальним закладам, інститутам менеджменту, школам бізнесу.

Розвиток інноваційного підприємництва має забезпечуватися належною законодавчою базою, яка повинна вирішувати загальні, основоположні проблеми, сприяти формуванню дієвого механізму інвестування масштабних інноваційних змін, інтенсифікації процесу опанування знаннями, новими технологіями та їх практичному втіленню. На жаль, незважаючи на те, що на сьогодні в Україні правове регулювання інноваційної діяльності здійснюється численними нормативно-правовими актами загального і спеціального характеру, повільний розвиток інноваційного підприємництва свідчить, що у цілому законодавство у підприємницькій та інноваційній сферах є ще недостатньо ефективним, не становить цілісної системи, потребує вдосконалення та доповнення, зокрема й прийняття нових законодавчих документів.

Інноваційна діяльність завжди пов'язана з підвищеним ризиком. Дослідження основних мотивів опору нововведенням та імовірних причин невизначеності й економічного ризику дозволяє зрозуміти і аргументовано довести, що у багатьох випадках відмова від розробок і впровадження нововведень з огляду на ризик є набагато гіршим варіантом, ніж вдосконалення виробничого процесу на основі технологічних інновацій. Саме такий шлях в умовах загострення конкуренції на ринку допомагає підприємцеві досягти незалежності і економічного процвітання підприємства. Аналіз чинників невизначеності і ризику, застосування різних методів оцінки фінансової ситуації та інноваційних ризиків дозволяє віднайти ефективні заходи попередження, зменшення та запобігання можливим втратам від непередбачуваних подій при розробці й освоєнні інноваційних проектів (дозволяє мінімізувати інноваційні ризики), розробити своєрідну модель управління ризиками.

Дослідженням механізмів нейтралізації та методів зниження інноваційних ризиків завершується ця монографія, в якій знайшли своє послідовне відображення всі вищезначені питання.

РОЗДІЛ 1 СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА І РОЛЬ У РОЗБУДОВІ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ

1.1 Необхідність та проблеми активізації інноваційного підприємництва в контексті запровадження інноваційної моделі розвитку економіки України

Теперішній етап економічного розвитку України характеризується наближенням вітчизняного господарства до моделі країн з ринковою економікою. Підприємства перебудовують свою діяльність з врахуванням таких ринкових чинників, як економічна конкуренція, вільне ціноутворення, свобода вибору напрямів діяльності, часті зміни споживчого попиту тощо. Специфіка перехідного періоду зумовлює необхідність швидкої і ефективної реорганізації виробництва, освоєння нових напрямів у сфері управління та підприємництва. Перед сучасними керівниками постає проблема управління стрибкоподібним розвитком господарської діяльності в умовах наростання змін, збільшення ступеню невизначеності в майбутніх умовах роботи, підвищення економічного ризику. Саме так охарактеризував нинішню економічну систему ще в кінці 60-х років відомий американський учений Пітер Друкер, назвавши наш час “епохою без закономірностей”.

Забезпечити високу ефективність виробництва в умовах динамічних змін, коли рівень визначеності економічних і соціальних явищ дуже низький, можливо лише на основі управління нововведеннями.[73, с.48]. Це означає, що сучасний підприємець повинен володіти таким типом мислення, як інноваційний.

Довгий час у нашій країні інноваційна проблематика розроблялася в межах економічних досліджень науково-технічного прогресу. Проблеми інноваційного підприємства жваво почали обговорюватися економістами, з кінця 80-х – початку 90-х років, і нині залишаються дуже актуальними

як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівні. Цій темі присвячено багато наукових публікацій вітчизняних і зарубіжних економістів. Зокрема, концептуальні засади інноваційного розвитку та проблеми управління інноваційними процесами досліджуються у працях таких авторів, як Анни Власової, Лео Водачека, Вадима Гринева, Пітера Друкера, Генадія Ковальова, Ніни Краснокутської, Раїса Фатхутдинова та ін. Наукові основи і взаємозв'язок підприємництва з інноваціями досліджуються в роботах Дмитра Кокуріна, Володимира Мединського, Віктора Сизоненка, Любові Шаршукової, та ін. Вплив інвестицій в інновації на економічний розвиток аналізується в наукових публікаціях Олександра Білоцерківця і Леоніда Безчасного, Валерія Осецького, Олександра Фолом'єва та ін. Фінансові аспекти інноваційного розвитку проаналізовані в роботах вчених Михайла Крупки, Світлани Онишко та ін. Проблеми регіонального та галузевого інноваційного розвитку знайшли відображення в працях науковців Ольги Пампури, Дмитра Стеченка та ін.

“Нововведення, як практичне втілення якісно нових рішень, становлять сутність і зміст стратегії підприємства”, – вважають Л. Водачек і О. Водачкова [18, с.8].

За рахунок інновацій легко відтворюється конкурентоспроможність, залучається до країни потік глобальних інвестицій, — стверджує Н. Крилова [84, с.43].

Отже, вся діяльність ринку пов'язана з постійним оновленням. На сучасні тенденції розвитку і нововведення потрібно реагувати, причому відповідати на зміни треба швидко.

Основна маса інновацій в умовах ринку реалізується підприємницькими структурами. Через нововведення фірми реалізують свій інноваційний потенціал і конкурентні позиції, а для більшості підприємств інновації сьогодні стають і умовою виживання на ринку. Підприємництво – це засіб досягнення комерційної мети і чинник економічної стабільності й зростання, оскільки інновації орієнтовані на задоволення ринкового попиту, конкретних запитів споживачів.

Власне будь-яке підприємництво невіддільне від

інновацій. “Змістом підприємництва є нововведення у всіх сферах діяльності, в тому числі і в управлінні” [55, с.9].

Необхідність прискорення розвитку інноваційного підприємництва в Україні зумовлена цілим рядом обставин, зокрема [144, с.11]:

- актуалізацією інтенсивних факторів розвитку виробництва, які сприяють використанню досягнень науково-технічного прогресу в діяльності підприємств (ще у 1968 році Лауреат Нобелівської премії Роберт Солоу (США) довів, що забезпечити рівень добробуту, який безперервно зростає, може тільки науково-технічний прогрес [126, с.95];
- посиленням ролі науки у підвищенні ефективності розробки та впровадження нової техніки і технології;
- прискоренням фізичного і морального старіння основного капіталу і технологій (моральне зношення основного капіталу внаслідок інноваційних процесів зменшує терміни його фізичного життя);
- погіршенням економічних показників діяльності підприємств у разі створення нової продукції;
- необхідністю підтримки національного виробника.

Для розвитку інноваційного підприємництва треба створювати необхідні умови:

- зміцнювати науковий потенціал;
- вдосконалювати науково-технічний потенціал;
- формувати висококваліфіковані продуктивні сили;
- створювати належну законодавчу базу;
- залучати інвестиції в інновації;
- формувати розвинену ринкову інноваційну інфраструктуру.

Наша країна сьогодні відстає у технологічному розвитку від високорозвинутих європейських держав, тому маємо якнайшвидше розробити і впровадити в життя інноваційну модель розвитку економіки. Адже зрозуміло, що досягти технологічного устрою, притаманного високорозвиненим країнам, на нинішній науково-технічній основі дуже пробле-

матично. Потрібно повністю змінювати існуючий підхід до підтримки та розвитку науки, освіти, наукових фундаментальних та прикладних досліджень.

“Інноваційна модель розвитку економіки – це теоретичне вираження інноваційних пріоритетів, напрямів, структур, мотивацій, стратегій, механізмів тощо, які спрямовані на формування інноваційного типу розширеного відтворення національних економік” – таке широке визначення цього словосполучення дає Михайло Крупка [83, с.31].

Для інноваційної моделі властивий пріоритетний розвиток освіти і науки, науково-дослідних робіт і конструкторських розробок. Завдяки використанню інтелектуального багатства ця модель сприяє науково-технічному, економічному і соціальному прогресу, формує у суспільстві культ нововведень та дух новаторства. Інновації витісняють старі продукти та виробництва, забезпечують структурну перебудову економіки.

Інноваційна модель притаманна тим економікам, які динамічно розвиваються, в яких безперервно створюються нові види продукції, нові технології, нові методи виробництва тощо. Зрозуміло, що для цього потрібні чималі інвестиційні ресурси. Проте інновації виступають могутнім чинником інвестицій – це довів І. Фішер, який, зокрема, дослідив, що результатом відкриття є підвищення норми доходу над витратами, зростання відсоткової ставки та пожвавлення інвестицій. Воно триватиме доти, доки не відбудеться інвестиційне насичення і, як наслідок, зниження відсоткової ставки, а також допоки підприємці отримуватимуть надприбутки від інноваційної діяльності [136, с.72]. Те, що інноваційна економіка ґрунтується на пошуку, підготовці й реалізації інвестицій, які підвищують можливості реалізації потреб суспільства, стверджується багатьма економістами [104; 109; 155].

Отже, величину інвестицій, залучених на фінансування інноваційних проектів, слід вважати одним з основних критеріїв, за яким оцінюється інтенсивність розвитку “інноваційних пріоритетів”. Розмір таких інвестицій відображають показники наукомісткості виробництва: частка

капіталовкладень у дослідження і розробки в загальному обсязі витрат виробництва; частка цих вкладень у науку тощо.

До важливих показників, які характеризують прихильність суспільства до інноваційної моделі розвитку, треба, на нашу думку, також віднести такі, як кількість нових робочих місць у наукомісткій сфері, число функціонуючих в країні інноваційних підприємств та обсяг виробленої ними інноваційної продукції, рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств і товарів та послуг на світовому ринку, рівень розвитку інноваційної інфраструктури, розмір фінансових витрат, пов'язаних з інноваційним ризиком та ін.

Успіх втілення інноваційної моделі залежить від ефективності національної політики підтримки інноваційного підприємництва у провідних галузях господарського комплексу країни, від державної підтримки підприємств і організацій, які розробляють інновації та розширюють на цій основі виробництво.

Таким чином, інноваційна модель розвитку економіки – це концепція, в якій визначені пріоритети та обґрунтовані якісні і кількісні критерії інноваційного напряму розвитку економіки, що покладені в основу стратегічної інноваційної політики держави.

Інноваційна модель має складну структуру, включає велику кількість взаємопов'язаних між собою елементів, які динамічно розвиваються, вдосконалюючи модель. Головними елементами інноваційної моделі є такі [117]:

- система продукування наукових знань та інновацій;
- система освіти та підвищення кваліфікації;
- система комерціалізації наукових знань та інновацій;
- система використання інновацій;
- система управління і регулювання інноваційного розвитку економіки.

Досягти позитивного результату можна лише за умови, що кожному з перерахованих вище елементів інноваційної моделі надається належна увага: наука і освіта одержують

пріоритетну підтримку, невідкладно вирішуються питання щодо забезпечення захисту інтелектуальної власності, держава всіляко сприяє збільшенню ринкового попиту на інновації. При цьому особливої уваги як з боку уряду, так і з боку регіональних та галузевих органів, а також безпосередньо з боку керівників підприємств і організацій потребує система управління і регулювання розвитку економіки.

В економічній літературі досліджується кілька видів інноваційних моделей. Так, українські економісти, автори підручника “Основи економічної теорії: політекономічний аспект”, рекомендують для України аж шість моделей інноваційного розвитку: активної дифузії інновацій; державної підтримки інноваційних форм; локального інноваційного середовища; міжгалузевих науково-технічних комплексів; світового співробітництва; модель СНД [105, с.421-423]. Для індустріально розвинутих країн автори довідкового посібника “Інноваційний менеджмент” виділяють три головні типи моделей інноваційного розвитку: для таких держав, як США, Франція, Англія – модель, орієнтовану на резерви в науці та реалізацію великомасштабних цільових проєктів, які охоплюють усі стадії науково-виробничого циклу; для Німеччини, Швеції і Швейцарії – модель, що зорієнтована на розповсюдження нововведень, формування відповідного інноваційного середовища і раціоналізацію структури економіки; для Японії і Південної Кореї – модель, орієнтовану на поширення нововведень через координацію дій різних секторів у сфері науки і технологій, забезпечення розвитку інноваційної інфраструктури, сприйнятливості досягнень науково-технічного прогресу [66].

Але досвід переконує, що копіювання зарубіжних рецептів з управління чи то інвестиційними, чи то інноваційними процесами, так само як запозичення певної моделі економічного розвитку, як правило, виявляється нерезультативним, не приносить бажаного ефекту. Досягти запланованого результату часто не вдається з об’єктивних причин. В економічних системах різного рівня розвитку існують різні мотиватори поведінки суб’єктів економічних відносин,

сигнали й механізми управління, роль держави та суспільні наслідки є також різними [80, с.236] Все це треба враховувати, зокрема, при визначенні параметрів інноваційної моделі, що розробляється.

По-перше, створюючи інноваційну модель розвитку вітчизняної економіки треба мати на увазі, що економічні закони і закони управління завжди видозмінюються самими умовами суспільства, що трансформується. І якому, можливо, ще не притаманні всі ознаки системності та цілісності.

По-друге, треба розуміти, що сам процес трансформації економічних відносин – як характеризують нинішній етап становлення і розвитку в Україні ринкової економічної системи, не є явищем тимчасовим, властивим лише якомусь конкретному періоду розвитку економіки, а що це об'єктивний процес еволюції товарно-грошових відносин і ринку. Триватиме він завжди, його неможливо ні зупинити, ні завершити, оскільки це буде означати, що економічна система перестала розвиватися і вдосконалюватися. Але дуже важливо на кожному етапі трансформації економічних відносин правильно визначити подальший напрямок соціально-економічних перетворень, що сприяв би швидкому і повноцінному формуванню необхідних компонентів ринкової економічної системи, її вдосконаленню. Видозмінюючись, економічна система потребуватиме модифікації інноваційної моделі розвитку. Це означає, що неможливо ефективно застосувати скопійовану в іншому суспільстві будь-яку економічну модель без внесення до неї суттєвих змін. Але при формуванні власної моделі інноваційного розвитку, безумовно, треба спиратися на світовий досвід і враховувати останні досягнення науково-технічного прогресу. Виробленню дієвих механізмів переходу на інноваційну модель розвитку має передувати всебічний аналіз загальних магістральних тенденцій розвитку економічної системи й оцінка ситуації в кожному значимому для України секторі, що допоможе у визначенні ефективних напрямів розвитку та формуванні стратегії розвитку власних інноваційних ніш у світовому господарстві.

По-третє, створюючи власну інноваційну модель треба враховувати той факт, що трансформація вітчизняної економіки здійснюється на фоні переходу розвинутих країн до постіндустріальної моделі економічного розвитку і формування принципово нової системи господарських зв'язків. І українська економічна модель повинна бути спрямована в кінцевому рахунку на досягнення суспільством рівня розвитку сучасних цивілізованих держав, сприяти якнайшвидшому переходу нашої країни до науково-інформаційного технологічного способу виробництва, який значною мірою ґрунтується на інтелектуальній власності і знаннях – як безпосередній продуктивній силі суспільства.

Але найсерйозніші труднощі, які стоять на шляху розбудови в Україні інноваційної моделі розвитку економіки, знаходяться в підприємницькому секторі. Зокрема до них треба віднести такі:

- структурна деформованість економіки України, домінування в ній сировинних галузей і галузей з низьким рівнем обробки, які природно мають порівняно низький потенціал інноваційної активності і ефективності. Однак пріоритет державної фінансової підтримки надається саме цим галузям. Сюди вкладається до 70% бюджетних коштів, в тому числі в паливну промисловість і чорну металургію — понад 50%. В той же час частка машинобудування в товарній продукції промисловості скоротилася з майже 30% у 1990 р. до близько 10% у 2001 р., а у кризовому 1998 р. дорівнювала всього 8,3% [117];
- практично відсутній попит на високотехнологічну вітчизняну продукцію на внутрішньому і особливо зовнішньому ринках, тоді як ключовим завданням розбудови інноваційної моделі є забезпечення структурних зрушень в економіці у напрямку зростання ролі високотехнологічних галузей з великою часткою доданої вартості, високої технологічної укладності. При цьому необхідно домогтися випереджаючого зростання виробництва та експорту продукції з високим

ступенем обробки та швидким обігом капіталу. На жаль, нині в Україні експорт високотехнологічної продукції серед загального обсягу експорту не перевищує 7-9%, у той час як у розвинутих країнах він складає 25-30%, а в деяких країнах більше 60%;

- існуюча система організації виробництва і рівень менеджменту неадекватні завданням інноваційного розвитку;
- відсутні ефективна система підвищення кваліфікації і досвід організації роботи працівників в умовах інноваційного розвитку;
- стан виробничого апарату більшості галузей є незадовільним, що зумовлено зношеністю основних фондів;
- вітчизняні підприємства не надають уваги формуванню ефективних структур, що спеціалізуються на зборі, зберіганні та обробці науково-технологічної та економічної інформації з метою її оперативного використання;
- відсутній законодавчий механізм дієвого захисту інтелектуальної власності, а також об'єктивної інформації про наявний інтелектуальний потенціал країни;
- в своєму інноваційному розвитку вітчизняні підприємства вимушені розраховувати в основному на власні фінансові ресурси. Як державні, так і недержавні фінансові інституції в Україні дуже слабо орієнтовані на інвестування інновацій.

Отже, формування інноваційно-орієнтованої економіки потребує специфічних підходів – відмінних від підходів до традиційної економіки і таких, що мають певні особливості для кожної країни.

Своєрідність нинішнього етапу науково-технічного прогресу полягає в тому, що процес трансформації ринкових відносин відбувається в нових умовах – умовах чимраз більших економічних перетворень, зростання рівня невизначеності, підвищення господарської небезпеки. У країнах

постіндустріального розвитку цей процес розвивається не стихійно, а за активного впливу і стимулювання з боку держави, яка своїми діями намагається забезпечити ефективність суспільного виробництва. Такі ж умови невизначеності і ризику притаманні і нинішній вітчизняній економіці. Тому український уряд також не повинен бути обіч процесу ринкових перетворень в країні, а має активно впливати на реорганізацію національного господарства.

Економістами доведено, що мінімізація ролі держави в сучасних умовах є стратегічною помилкою. Окрім того, що власне ринкова економічна модель, зокрема і такий її варіант, як змішана економіка, є далеко неідеальною, гра ринкових сил часто провокує диспропорції макроекономічного характеру, існує і багато інших причин, які переконують у необхідності цілеспрямованого державного регулювання ринкової економіки, зокрема її інвестиційної та інноваційної сфер.

По-перше, держава сама є власником і підприємцем, забезпечує суспільство необхідними благами.

По-друге, держава виступає у ролі могутнього споживача різних благ.

По-третє, держава це один із головних інвесторів, який через прямі бюджетні інвестиції може чинити вагомий вплив на інноваційні та загалом ринкові перетворення.

По-четверте, держава приймає закони та інші нормативно-правові документи, за допомогою яких здійснює регулювання діяльності приватних підприємств.

Отже, “відокремлення” економіки від держави непродумане, тому що робить її малоефективною й неконкурентоспроможною [104, с.138]. Там, де ринок не може забезпечити оптимального розподілу ресурсів, оскільки ринкові сили неефективні і, отже, там, де ринок терпить невдачу, ринкове саморегулювання має бути доповнене різними формами державного регулювання, – пише Джон Гелбрейт [23, с.80].

В період формування ринкових відносин і за умов соціально-економічної нестабільності роль державного регулювання економіки посилюється. За допомогою економічних та адміністративних методів держава повинна забез-

печувати ефективні структурні зміни і суспільному виробництві, активізувати інноваційну діяльність.

Однак, проблема полягає в тому, що у вітчизняних та зарубіжних дослідників поки немає єдності у думках щодо шляхів переходу від стихійних процесів модернізації реального сектора економіки до його прискореної трансформації за активної участі держави – вважають розробники пропозицій до інноваційної моделі розвитку України [72].

На наш погляд, модель інноваційного розвитку повинна реалізуватися головним чином через проведення виваженої національної інноваційної і промислової політики. Саме держава повинна взяти на себе зобов'язання створити сприятливі організаційні та фінансові умови, які б забезпечили успішне практичне втілення інноваційних ідей та проектів. “Нагромаджений досвід країн, що динамічно розвиваються, виділяє інноваційний розвиток як необхідний інструментарій економічної політики, націлений на забезпечення якісних перетворень” [104, с.61]. Звичайно, що в реалізації інноваційної стратегії соціально-економічного розвитку повинні бути задіяні і вищі заклади освіти, й інші інноваційні структури. Важливу роль у формуванні та реалізації інноваційної моделі має відіграти підприємництво, ініціатива підприємств.

У першу чергу треба налагодити тісний зв'язок науки з виробничою діяльністю, ефективно поєднати розвиток науки з системою ринкових відносин в країні. В умовах ринкової економіки, коли ціна на продукцію визначається механізмом вільного ціноутворення і конкуренцією, перед кожним підприємцем постають питання забезпечити високі споживчі властивості товару при мінімальному рівні суспільно-необхідних витрат на його виробництво. Через це багато уваги доводиться надавати якості (цінності) продукції, її собівартості. Щоб підвищити цінність товару та знизити сукупні витрати на його виробництво, треба обов'язково аналізувати стадії виготовлення товару, які передують власне його виробництву – стадії досліджень і розробок. Саме на цих стадіях закладається і максимальний рівень якості продукції, і її мінімальна собівартість при реальних умовах

виробництва. Звичайно, що якась частина витрат на дослідження і розробки неодмінно повинна включатися у ціну продукції. Тому штучно відділити наукові та експериментальні дослідження і розробки від виробничого процесу просто неможливо. І непотрібно намагатися якось від'єднувати науку і ринок, навпаки, треба їх раціонально зближувати, підвищуючи тим самим ефективність організації інноваційного процесу в цілому, що передбачає:

- підвищення заінтересованості підприємницьких структур у втіленні інновацій та зміні існуючих технологій;
- створення механізму передавання результатів академічної науки галузевій;
- заохочення прискореної амортизації і швидкого оновлення основних фондів;
- підвищення рівня ресурсного забезпечення досліджень і розробок;
- підвищення рівня матеріального забезпечення вчених і спеціалістів, зайнятих у сфері освіти і науки;
- формування механізму державної та інших видів підтримки інноваційного підприємництва;
- налагодження тісної інтеграції науки зі світовим ринком.

У такому напрямі повинен розвиватися процес у сфері інноваційної діяльності, щоб наблизитися до умов функціонування інноваційного підприємництва у країнах з розвинутою ринковою економікою. Треба бути завжди готовим до можливих майбутніх змін, для чого потрібно своєчасно готуватися, вчитися передбачати можливі тенденції винахідницької та інноваційної діяльності, щоб могли пом'якшити дію певних негативних чинників, котрі заважають розвитку інноваційного підприємництва в Україні (всеволодність монополій, дефіцитність, розрив довготривалих зв'язків та ін.), і суттєво активізувати дію позитивних чинників.

Аби зуміти на довгий час укріпитися на ринку в умовах гострої економічної конкуренції, потрібно формувати умови

для розвитку базисних інновацій. Але вони потребують значних довгострокових капіталовкладень. Раніше такі капіталовкладення субсидувалися за рахунок засобів державного бюджету та міністерств. Сьогодні цього джерела фінансування фактично немає, і підприємства вимушені шукати для них власні кошти. Для бізнесу, що орієнтується на отримання якомога швидшого прибутку від здійснених капіталовкладень, фінансування базисних інновацій є неефективним чи малоефективним. Через це доводиться сьогодні спостерігати зростання частки винаходів та нововведень, які пов'язані зі створенням нових товарів народного споживання. Проте, не розвиваючи базисні інновації та винаходи революційного типу, досягти успіху і утримувати його впродовж довгого періоду неможливо.

Врешті-решт демонополізація економіки, розвиток конкуренції, а також утвердження і денаціоналізація інтелектуальної власності, котра персоніфікує кожний винахід, заставляючи при його продажу і продавця, і покупця враховувати перспективність ідеї, витрати на придбання патенту, ціну виробу, визначаючи можливий дохід та прибуток, – приведуть до того, що користувач ефективного нововведення буде гарантовано одержувати надприбуток.

А той, хто відстає у технологічному процесі, для кого новаторство перестає бути основною функцією, можливо деякий час і зможе існувати, виживаючи за рахунок великих розмірів та фінансової сили, але врешті програватиме у конкурентній боротьбі, втрачатиме ринкову частку і неминуче зазнаватиме збитків. У результаті становище винахідника і підприємця-новатора, як суб'єкта ринкових відносин, покращиться. Все більше підприємців орієнтуватимуться на реалізацію винаходів, активно займатися інноваційною діяльністю, щоб забезпечити конкурентоздатність своєї продукції не лише на вітчизняному, але й світовому ринку. Поступово сформується інноваційний ринок, об'єктами якого стануть товари у вигляді науково-технічної, проектно-конструкторської, техніко-технологічної продукції, інформаційні послуги, а суб'єктами – дослідники, конструктори,

винахідники, підприємці-новатори. Однак процесу становлення інноваційного ринку і підприємництва необхідна активна підтримка з боку держави:

- правовий захист винаходів;
- податкові пільги при використанні значних розробок;
- часткове фінансування базисних інновацій;
- перехід до загальноприйнятих норм патентного права тощо.

Інноваційний ринок має свою специфіку, що визначається обмеженістю виявлення товарної форми досягнень науки і техніки. Особливістю інноваційної продукції є і те, що вона якийсь час може не мати споживчої вартості та цінності – не бути товаром, а тому не підлягати комерціалізації. Але через деякий період її цінність проявляється. Це стосується перш за все фундаментальних досліджень, спрямованих на одержання знань без зв'язку з конкретною метою їх практичного застосування. Лише тоді, коли визначається прикладна вагомість досліджень, ця новинка чи винахід перетворюється на товар. Допоки результати інноваційних досліджень і розробок не можуть приносити прибутку, тобто бути проданими, ринкові відносини на них не розповсюджуються.

Так само не виявляється товарність досягнень науки і техніки наукових організацій, які включені у структуру підприємств, оскільки результати їх досягнень є проміжною продукцією. Але ці наукові досягнення можуть бути проданими як складова частина ліцензій.

У зв'язку з недостатнім розвитком конкуренції та існуючим монополізмом у науково-технічній сфері, в нашій країні ринок інноваційної продукції обмежений. Нейтралізувати монопольний рівень цін на інноваційну продукцію можна за допомогою формування розвинутої інфраструктури та територіальної структури інноваційного підприємництва, створення технопарків, бізнес-інкубаторів, інжинірингових бірж, формування державної системи функціонування комерційних посередників, які за рахунок спеціальних джерел централізованих фінансових фондів, інноваційних банків

тощо, могли б компенсувати виробникам матеріально-технічні та фінансові витрати на створення технологічних інновацій.

Аналогічними джерелами матеріально-фінансової компенсації можуть стати засоби незалежних комерційних посередників – різних суспільних фондів та спілок (докладніше про це буде у розділі 3 п.3.2).

Здійснення антимонопольної політики сприятиме і кращому прояву інтересів споживачів. Їх роль у створенні та розповсюдженні інновацій є дуже важливою, не меншою ніж роль безпосередніх виробників інновацій.

Так, в дослідженні, проведеному співробітниками Массачурського технологічного інституту (США), показано, що нововведення часто беруть початок від споживачів продукції, що потребують нових чи кращих виробів. У науковому приладобудуванні на споживачів припадає 77% нововведень, а у деяких галузях виробництва пластмас – 90%. У багатьох закордонних дослідженнях відзначається, що співвідношення нововведень, викликаних новими споживачами і новими технологічними можливостями, складає 3:1 [10]. Хоча на етапі становлення ринкової економіки, коли товарний ринок ненасичений, існує диктат виробників – економічний інтерес підприємця не дуже пов'язаний з турботами про споживачів.

Але дослідження показують, що спрямованість інтересу підприємця залежить від рівня розвитку в країні ринкових відносин [59]. З їх вдосконаленням увага підприємців поступово починає спрямовуватися на формування попиту покупців на нову продукцію та підвищення конкурентоспроможності товарів, що виробляються, шляхом покращання їх якості, зовнішнього вигляду, умов доставки та зручностей післяреалізаційного обслуговування. Зміни відбуваються і в критеріях оцінки маркетингової діяльності, основними з яких стають швидкість реакції фірми на зміни зовнішнього середовища, вміння передбачити виникнення зовсім нових ситуацій, непередбачених явищ.

Сьогодні виробнича програма багатьох вітчизняних під-

приємств формується на основі тих товарів, які вони виробляють. Відповідно, економічний інтерес підприємця зорієнтований перш за все на виробництво, і тільки потім на виявлення попиту споживачів. Домінування виробництва над споживчим попитом пояснюється розбалансованістю внутрішнього ринку та дефіцитністю матеріально-технічних ресурсів, що призвело до того, що навіть виявлені в результаті маркетингових досліджень потреби ринку далеко не завжди можуть бути задоволені виробництвом через нестачу тих же матеріально-технічних ресурсів. До орієнтації економічного інтересу підприємця на задоволення потреб споживачів не спонукає й існуючий монополізм у виробництві багатьох товарів та низький рівень економічної конкуренції. Але стабілізація розвитку економіки України та поступове насичення товарного ринку хоч і повільно, та все ж змінює орієнтацію економічного інтересу підприємця з виробництва на ринок, на намагання краще задовольнити потреби споживачів. Така спрямованість дедалі стає виразнішою, оскільки вирішення багатьох першочергових та перспективних завдань підприємницької діяльності — як то визначення стратегії і тактики розвитку; асортименту та обсягів виробництва; техніко-економічних параметрів продукції, що випускається підприємством; формування ринків збуту і т. ін. стають неможливими без такої скерованості економічного інтересу підприємця. Вирішення цих проблем вимагає від все більшої кількості підприємств проведення маркетингових досліджень, планування, формування політики розподілу, створення системи формування попиту та стимулювання збуту, здійснення сервісної політики.

Головну роль у збільшенні уваги з боку підприємця до запитів споживачів відіграє економічна конкуренція. Через неї ринок винагороджує тих господарських суб'єктів, котрі ефективніше використовують надані їм у розпорядження ресурси і карає недбалих, примушуючи їх проводити комплексні дослідження ринкової кон'юнктури, які, між іншим, показують, що останнім часом сфера виробництва загалом, а структура та обсяги споживання зокрема, під впливом проце-

су нагромадження нових знань і зростання ролі наукових досліджень зазнали принципових змін. Споживання переважної частини громадян розвинених країн світу складається сьогодні з таких товарів та послуг, як комп'ютерна техніка, аксесуари, комплектуючі й програми, засоби телекомунікації і транспорту тощо, потреба в яких з'явилася завдяки найновішим досягненням науки і техніки. За цих умов зростає економічний інтерес підприємця до вивчення ринкової кон'юнктури, до знаходження нових шляхів якомога повнішого задоволення індивідуальних запитів кожного споживача. Поряд з тим, свою роль у посилення інноваційної орієнтації підприємництва повинні відіграти державні органи управління, котрі мають задіяти ефективну систему заходів, які б стимулювали підприємця до активної і продуктивної дослідницької діяльності, оволодіння інформацією та нарощення інтелектуального потенціалу.

Обмеження монополізму та розвиток конкуренції сприятиме розширенню в країні ринку інноваційної продукції. Адже інновації сьогодні – це бум в усьому цивілізованому світі. Спеціалісти прогнозують, що те підприємство, той регіон чи країна, які виявляться нездатними нарощувати свій науково-технологічний потенціал, будуть приречені як мінімум на глибоку залежність, а скоріше пряме чи опосередковане використання іншими інноваційно сильними підприємствами, регіонами, державами.

Сучасний технологічний процес змінив не тільки масштаби і структуру виробництва індустріально розвинених держав, але й здійснив великий вплив на якість життя, взаємини людей, їх ставлення до довкілля. Враховуючи глибину нинішніх глобальних екологічних проблем, подальший прогрес людства забезпечить застосування екологічно чистих, безвідходних технологій, для розробки яких потрібно знову таки здійснювати інноваційні дослідження.

Отже, активізація інноваційного підприємництва – це шлях до підвищення якості життя, зміцнення міжнародної конкурентоспроможності, бережного ставлення до довкілля.

Об'єктивно спрямованість розвитку підприємницької ді-

яльності у напрямку освоєння нововведень, підвищення активності інноваційного підприємництва зумовлена також нинішнім процесом глобалізації, який стимулює розвиток засобів комунікації та інформаційних технологій. Тенденція глобалізації, зокрема, проявляється у зростанні частки іноземного фінансування наукових досліджень у більшості розвинутих та нових індустріальних країнах, у створенні все більшого числа дослідницьких підрозділів транснаціональних корпорацій в сприятливих для такої діяльності регіонах. На думку Юрія Пахомова, інвестиції пов'язані з глобалізацією настільки тісно, що нині під її дією інвестиційні проекти виходять на новий рівень: за структурною будовою, територіальною ознакою поширення основного масиву інвестицій та окремих видів; з позицій природи їх здійснення; за мотиваційними критеріями і, звичайно, економічними і соціальними наслідками, які проявляються в результаті використання інвестицій [111].

Але, разом з тим, для України процес глобалізації породжує, на нашу думку, і дуже тривожні проблеми. З одного боку, він відкриває перед нами перспективи залучення величезних фінансових ресурсів, яких так не вистачає для того, щоб розвивати інноваційний процес. Але з іншого – глобалізація призводить до загострення міжнародної конкуренції за ці ресурси.

Автор не погоджується з думкою окремих економістів, що ніби то з ефектом конкуренції, до якої неминуче веде глобалізація, пов'язаний її позитивний вплив [123, с.26]. Зокрема, Україна навряд чи в змозі здобути перемогу у такій конкурентній боротьбі. Адже зрозуміло, що при цьому виграють величезні транснаціональні корпорації (ТНК), капітал яких сконцентрований у наймогутніших країнах світу. Ці досить впливові і організовані утворення постійно намагаються завоювати нові ринки, виступають за єдині ліберальні правила господарської гри, які вигідні їм, але не підходять менш розвинутих та менш впливовим країнам. Насправді так звані “глобальні фірми”, що з'являються за нинішнього процесу глобалізації на авансцені світової економіки, серйоз-

но погрожують економічному суверенітету тих держав, котрі не входять до списку високорозвинених, серед яких знаходиться нині і Україна.

Отже, процес глобалізації не позбавлений негативних рис. Варто навести слова Папи Івана Павла II про те, що, оскільки глобалізація керується лише законами ринку в інтересах наймогутніших держав, її наслідки можуть бути тільки негативними. Такими, наприклад, є підхід до економіки як абсолютної цінності, безробіття, збільшення розриву між бідними і багатими, несправедлива конкуренція, яка ставить бідні нації у становище всезростаючої приниженості [167].

Процес глобалізації складний і суперечливий, його не можна оцінювати односторонньо, вказуючи лише на позитивні риси. Це процес, окрім всього, небезпечний, Україна поступово втягується в нього і вплив глобалізації на нас ставатиме дедалі все відчутнішим. Могутні держави і зараз часто диктують нам свій сценарій розвитку подій, який не враховує національних державних інтересів і сприяє посиленню залежності країни від потужних міжнародних, насамперед фінансових, організацій. Протистояти процесу глобалізації нелегко, до того ж, з розвитком інформаційної сфери він посилюється, а залишатися осторонь процесу інформатизації не можна, вона диктується нинішнім науково-технічним прогресом. Інформація у XXI столітті є одним з основних ресурсів, який витісняє на другий план ресурси, що панували впродовж минулих століть – сировину і енергію [32, с.49].

Через те, що тенденція технічного розвитку в Україні набула певного негативного характеру, технологічний розрив між рівнем розвитку вітчизняного виробництва і економікою промислово розвинених країн, які будь-що намагаються посилити свій вплив на світовому ринку, збільшується. Сьогодні національна економіка істотно ослаблена суттєвим погіршенням зовнішніх умов розвитку, внутрішніми труднощами зростання. Тим нагальнішою постає проблема активізації використання інновацій як засобу розвитку, засобу адаптації вітчизняної економіки до процесу глобалізації.

Активізація інноваційного процесу неможлива без заохочення та ефективного використання новаторської розумової праці, що створює нові знання і новітні технології. Механічне використання чужих, запозичених “ноу-хау” сьогодні є не настільки цінним.

Зі сфери вимог ощадливішого використання часу та обмежених матеріальних ресурсів, що знижує собівартість продукції та її ціну, конкуренція світового ринку перемістилась у сферу технологічного прогресу, техніко-технологічного вдосконалення. Та, на жаль, технологічна сфера України з кожним роком потрапляє у все більшу залежність від інтелектуальної, наукомісткої продукції інших країн. Досить часто матеріали, обладнання, машини, технічний досвід і “ноу-хау” купуються вітчизняними підприємствами у технічно розвиненіших країнах, до того ж, через нестачу коштів, почасти не найкращі з них. І все ж, хоч в технологічній залежності і прихована певна небезпека, рішення відмовитись від залучення зарубіжних технологічних знань, прирікаючи себе на технічну та економічну ізоляцію, на наш погляд, було б для нашої країни неправильним.

Певним уроком для України повинна стати практика країн, що розвиваються. Політика розвитку промисловості цих держав була приречена на поразку не в останню чергу через те, що вони використовували політику “наслідувального розвитку”, разового імпорту машин та обладнання. Але без створення умов для самостійного технічного розвитку, без вдосконалення та модернізації імпортованої техніки, вона швидко перетворювалася в устаткування, що непридатне до конкурентоспроможного виробництва.

Імпорт техніки вчорашнього дня, “наслідувальний” розвиток викликає постійну необхідність нового й нового імпорту, до того ж валюта для закупівлі прогресивного обладнання здобувається ціною дешевої робочої сили і низького рівня життя. А це дуже дорога плата. Проте, не будучи частиною систематичної діяльності з удосконалення та розвитку техніки й технології, такий машинний імпорт врешті-решт все ж може призвести до провалу національної економіки.

Всупереч фундаментальному законові ринкової економіки, згідно якого основним фактором виробництва і головним капіталом є праця людини, у нас впродовж останніх десяти років ставлення до носія праці було відверто байдужим. Так, якщо у 1990 році частка заробітної плати у національному доході України складала 40%, то у 1999 році – лише 9%. Для порівняння: у США частка заробітної плати у національному доході дорівнює 72%, у Німеччині – 62%, у Румунії – 55% [8]. Співвідношення заробітної плати і продуктивності праці в Україні у п'ять разів нижче світового рівня [35]. Навіть враховуючи значне відставання України від високорозвинених країн, неможливо зрозуміти, чому вітчизняний виробник, купуючи необхідні для життя товари та послуги в основному за цінами, що встановлені на рівні світових, вимушений за нинішніх економічних умов виробляти продукції приблизно у 2 рази більше в розрахунку на долар заробітної плати, ніж середньостатистичний працівник у США. Все це свідчить про те, що вітчизняний виробник працює фактично майже задарма.

А що стосується оплати кваліфікованої праці, то нині в Україні склалася взагалі парадоксальна ситуація. За період з 1996-го по 2003 рік мінімальна заробітна плата зросла з 17 грн. на місяць до 185 грн. (з 1.01.2003 р.), тобто майже в 11 разів [115]. Але таке підвищення мінімальної зарплати майже не відобразилося на перегляді ставок та посадових окладів працівників бюджетної сфери, зокрема науковців, вчителів, лікарів тощо. У результаті заробітна плата дипломованого фахівця – лікаря, бібліотекаря, лаборанта майже зрівнялася з зарплатою за некваліфіковану працю – прибиральниці, вахтера та ін. З 1.09.2004 року мінімальна зарплата була встановлена на рівні 237 грн. [153], що становило 65,5% від прожиткового мінімуму, який на той час дорівнював 362 грн. Законом “Про Державний бюджет України на 2005 рік” [41] з 1.01.2005 року розмір мінімальної заробітної плати підвищено до рівня 262 грн. на місяць, а з 1.12.2005 року – 282 грн. на місяць, із забезпеченням збереження міжпосадових (міжкваліфікаційних) співвідношень в оплаті праці працівників

бюджетної сфери, виходячи з розміру мінімальної заробітної плати 262 грн., а з 1.12.2005 року – 282 грн. Це становить, відповідно 68,6% і 73,8% від прожиткового мінімуму на одну особу в розрахунку на місяць, який затверджений на 2005 рік у розмірі 382 грн. Але вже 13.01.2005 року Верховна Рада, подолавши вето Президента України, прийняла Закон України „Про затвердження прожиткового мінімуму на 2005 рік” [52], яким прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць підвищила до 423 грн., відповідно, збільшивши розрив між ним і мінімальною зарплатою до 62% — з 1.01.2005 року, і до 65,3% — з 1.12.2005 року.

Як бачимо, навіть працюючій повний робочий день людині в нашій державі не завжди забезпечується мінімальний життєвий рівень, тоді як повинен бути забезпечений будь-якому громадянину.

Перш за все через дешевизну фізичної і розумової праці в нашу країну сьогодні ввозити новітнє обладнання і найперевіреніші виробничі технології іноземним підприємцям, що мають тут спільні підприємства, так само і вітчизняним фірмам, економічно не вигідно. Низький рівень заробітної плати робить вигідним замість впровадження у виробничий процес новітнього, а тому дорогого обладнання і технологій, використання дещо застарілого, але значно дешевшого устаткування. Плата за перевитрати енергоресурсів та неефективне використання інших матеріальних факторів виробництва для підприємця в Україні є не такою великою порівняно з тією економією коштів, яку він одержує, використовуючи дешеву працю на своєму підприємстві. А тому, допоки економічно вигідним для підприємця залишатиметься поєднання у процесі виробництва ресурсовитратних технологій і дешевої робочої сили, марно сподіватися на те, що в Україні активізується інноваційна діяльність, збільшиться імпорт передової техніки, втілюватимуться інноваційні ідеї. Адже не лише через те, що прийняття до виробництва інноваційних ідей є справою ризикованою, і не лише через те, що в сучасних ринкових умовах вітчизняні підприємства стали критичніше ставитися до вибору інновацій, але насамперед у зв'язку з

простим підприємницьким розрахунком: поєднання дешевої праці і застарілої техніки та технології є вигіднішим, дозволяє отримувати більше прибутку – 80-90% пропонованих інноваційних ідей в Україні відхиляються. Тоді як, наприклад, у Польщі частка прийнятих до виробництва інноваційних ідей у їхній загальній структурі становить 30%, Швеції – 45%, США – 52%, Японії – 63% [34, с.12].

Для сприяння розвитку інноваційної діяльності потрібно якнайшвидше реформувати існуючу в Україні систему оплати праці з метою підвищення її цінності. Якщо фізична і інтелектуальна праця стане належно оплачуватися, то перед підприємцями постане проблема її економії. Це може дещо збільшити рівень безробіття і посилить конкуренцію на вітчизняному ринку праці. Але і змусить почати економити енергоресурси, інші фактори виробництва, підвищувати продуктивність праці. Розробка та впровадження новітньої техніки і технології стане основним способом ведення конкурентної боротьби, завоювання нових ринків збуту. Це сприятиме збільшенню попиту на розумову працю, інженерів, здатних ефективно працювати в умовах економічних змін, підприємців-новаторів, здатних впроваджувати не лише традиційну, імітаційну чи залежну інноваційну стратегію, а й розробляти наступальну стратегію, що потребує високої кваліфікації та великої організаційної роботи, аби вивести підприємство на лідируючі позиції не лише на вітчизняному, а й на світовому ринку [57, с.229].

Отже, підсумовуючи викладене вище, можна зробити такі висновки:

1. Головну роль у вирішенні основного завдання розвитку економіки України – підвищення якості життя громадян та зміцнення міжнародної конкурентоспроможності країни, повинна відіграти активізація інноваційної діяльності та інноваційного підприємництва [58].
2. Інноваційне підприємництво сьогодні є пріоритетним напрямком розвитку підприємницької діяльності і без сумніву залишатиметься таким у перспективі, що

зумовлює зміну існуючого підходу до підтримки і розвитку перш за все таких сфер, як наука, освіта, фундаментальні і прикладні дослідження, потребує налагодження тісного зв'язку науки з виробничою діяльністю, з системою ринкових відносин, формування умов розвитку базисних інновацій, реформування існуючої системи оплати праці у напрямку підвищення її цінності, побудови інноваційної моделі розвитку економіки України.

3. Інноваційна модель розвитку економіки – це концепція, в якій визначені пріоритети та обґрунтовані якісні і кількісні критерії інноваційного напрямку розвитку економіки, що покладені в основу стратегічної інноваційної політики держави. Її формування потребує специфічних підходів – відмінних від підходів до традиційної економіки і таких, що мають певні особливості для кожної країни. Модель інноваційного розвитку реалізується головним чином через проведення виваженої національної інноваційної і промислової політик.

1.2 Теоретичні засади дослідження інноваційного підприємництва та умов його розвитку в трансформаційний період

Мотиви та цілі господарської діяльності підприємця постійно перебувають у центрі уваги науковців. Під мотивом розуміють сукупність внутрішніх, індивідуальних для кожного окремого суб'єкта спонукальних чинників до певних дій. Мотив людських дій тісно пов'язаний з економічним інтересом, на що вказував ще Поль Гольбах [25, с.311]. Цілі підприємця пов'язані з новаторством, пошуком і реалізацією ринкових можливостей та “нових комбінацій” за широким спектром напрямків: освоєння новаторських ідей; розробка невідомих раніше товарів, або оволодіння перспективними ресурсами; створення і розвиток передових галузей [163, с.158-159].

Отже, розглядати економічну діяльність господарського суб'єкта загалом й інноваційну зокрема треба через призму його мотивів, цілей та, зрештою, економічних інтересів.

Інтерес – це мотив, що визначає волю людини, і “будь-який інтерес зрештою буває практичним” – писав Іммануїл Кант [74, с.454]. Внутрішньою спонукальною силою діяльності, одним із джерел інтересу суб'єкта виступає потреба [127, с.5]. Волею і потребами суб'єкта зумовлений прояв інтересу. Тому спрямованість на задоволення потреб є безпосередньою властивістю інтересу. Але, якщо потреба характеризує суб'єкта з точки зору його бажання, прагнення, запитів, то інтереси характеризують його як активного діяча, виражаючи готовність до перетворень, змін суспільного виробництва, творчості, самовираження і самоутвердження. Інтерес відображає не лише об'єктивну необхідність певних дій суб'єкта, але й передбачає здійснення тих заходів, з допомогою яких потреба зможе бути задоволена.

Підприємець – один з найактивніших економічних діячів (господарських суб'єктів) ринкової економіки. Проте слід зауважити, що поняття “підприємець”, “економічний суб'єкт”, “господарський суб'єкт” не тотожні.

Підприємець може виступати господарським суб'єктом, а останній може бути економічним суб'єктом виробничих відносин. Проте, визначальною ознакою економічного суб'єкта є володіння власністю на засоби виробництва (капітал), чого може виявитися недостатньо для того, аби вважатися господарським суб'єктом. Для цього необхідно ще, аби власник капіталу реально брав участь у виробничих відносинах, інакше він залишатиметься лише фактором виробництва, а не носієм виробничого процесу.

Так само, як господарський суб'єкт може виконувати економічні функції, не будучи при цьому власником, так і власник засобів виробництва може делегувати права розпорядження і користування власністю іншій особі – господарському суб'єкту.

Право власності на засоби виробництва не є суттєвою ознакою і підприємця. Не всі господарські суб'єкти, котрі

діють на свій страх і ризик підпадають під це визначення [163, с.170]. Лише той господарський суб'єкт, котрий виконує особливі функції, пов'язані з організацією економічної діяльності, який по-новому поєднує і використовує надані йому в розпорядження ресурси, технології та потенційні можливості розвитку свого підприємства, від якого залежить результативність виробництва, а тому він вбачає свої функції у постійному впровадженні інновацій на підприємстві, розширенні існуючих та пошуку нових ринків збуту продукції і напрямів діяльності, до того ж ці функції пов'язані з економічним ризиком, тобто можливістю втрати ресурсів чи недоотримання доходів, що не можуть бути покриті жодними системами засторог у порівнянні із запланованим варіантом, вважається підприємцем.

Ядром і основою мотиваційного механізму підприємця, силою, що визначає спрямованість його господарської діяльності, виступає економічний інтерес. У діяльності підприємця чітко проявляється спрямованість його інтересу на одержання економічної вигоди, зиску, успіху. “Максимальна вигода, заінтересованість – цілі, котрі кожна фірма, кожний власник, споживач вважають для себе найкращими і яких прагнуть досягти”, — стверджують Кемпбелл Макконнелл та Стенлі Брю [94]. Разом з тим, на думку Йозефа Шумпетера, для підприємця “величина прибутку лише показник успіху – часто тільки тому, що іншого нема, – і символ перемоги” [163, с.193]. Справді, підприємець залишається підприємцем і в тому випадку, коли з якихось причин (зміни кон'юнктури ринку, здійснення реконструкції підприємства, модернізації обладнання тощо) не отримує прибутку зовсім, а то й зазнає збитків від своєї господарської діяльності. До того ж діяльність підприємця завжди пов'язана з ризиком, невизначеністю результату, а тому на прибуток доводиться лише розраховувати і сподіватися, що вибраний варіант чи прийняте рішення виявиться найкращим, а фортуна буде прихильною.

Як відомо, у Європі термін підприємництво з'явився у середні віки, а підприємцями називали організаторів парадів і

різних музичних вистав, керівників великих виробничих чи будівельних проектів [24, с.17]. Дуже часто будівництво храмів доручали духовним особам, котрі керували в межах наданих їм ресурсів і без будь-якого серйозного ризику, виявляючи енергійність та підприємливість. Ці керівники фактично були підприємцями, виконували масштабні корисні для суспільства роботи і розпоряджалися чужим, а не своїм майном. Але навряд чи одержання прибутку було для них самоціллю. Тому деякі економісти вважають, що в такому розумінні підприємницька діяльність є цілком прийнятною і з позицій християнства, якщо тільки вона не призводить до духовної деградації. А тому підприємець повинен дотримуватися християнських законів: займатися суспільно-корисною роботою, працювати чесно, бути справедливим, не спрямовувати своїх зусиль винятково на особисте збагачення та життя в розкоші, займатися благодійністю тощо.

Не пов'язував мету підприємця з його прагненням до наживи, до максимального прибутку для себе і Альфред Маршалл. Він вважав, що підприємець – це особа, яка керує виробництвом, щоб за певних витрат забезпечити найбільший ефект у задоволенні людських потреб [95, с.367].

Одержання прибутку не може бути для підприємця основною, принаймні єдиною, метою. Величезне прагнення отримати економічну вигоду виразно простежується у якості одного з основних мотивів підприємця, як правило, тоді, коли незадоволеними залишаються його елементарні матеріальні потреби. Адже, як відзначає Георгій Бласко, в якості наймогутніших і донині єдиних дійсно достатніх мотивацій, що діють у найширших межах, виявився лише інстинкт самозбереження” [166, с.10]. Можна додати, що цьому інстинкту підпорядковується інстинкт виживання. Але коли підприємець заробляє власною працею і розумом засоби для життя – для себе, своєї сім'ї, нащадків, його творчий запал не згасає, хоч прагнення до максимізації прибутку дещо відходить на інший план. Так, наприклад, Арманд Хаммер, котрий впродовж багатьох років очолював одну з найбільших ТНК “Оксідентал петролеум”, пише, що для нього бізнес “це не

просто засіб збагачення. Нагромадження багатства ніколи не було для мене самоціллю. Бізнес дає мені задоволення тому, що він просто стимулює, вимагає щоденної концентрації всіх розумових здібностей для вирішення величезної кількості різноманітних проблем, починаючи з найменших деталей і закінчуючи принциповими рішеннями” [157, с.181]. На відміну від інших господарських суб’єктів, економічний мотив підприємця – прагнення до перетворення благ [163, с.189], намагання піднятися вверх соціальними східцями, радість творчості [163, с.193], і т. ін. Типовий підприємець ніколи не переймається питанням, чи принесе йому кожне докладене зусилля достатню компенсацію у вигляді “приросту насолоди”, його мало турбують гедонічні результати його праці. Він трудиться, не знаючи спокою, тому, що не може інакше, мета його життя полягає в тому, щоб отримати насолоду від досягнутого. Якщо ж у нього виникає таке бажання, то це не зупинка шляху, а симптом паралічу, не досягнення мети, а провідник фізичної смерті [163, с.192].

Щоб постійно отримувати насолоду від досягнутого, треба постійно рухатися вперед, досягати кращих результатів, випереджати інших. Як зауважив Льюїс Керрол: “... треба бігти так швидко як тільки можеш, щоб лишитися на тому ж місці. Якщо ти хочеш чогось досягти, тобі треба бігти принаймні вдвічі швидше!” [75].

В умовах сучасної ринкової економіки підприємцеві, аби зуміти не просто вижити, але й досягти певної економічної стабільності й процвітання, обов’язково слід ризикувати, активно займатися дослідженням і впровадженням інновацій. Адже нинішній процес трансформації ринкових відносин характеризується зростанням швидкості змін споживчого попиту і гострою економічною конкуренцією. За цих умов рівень розвитку країни значною мірою визначається здатністю економіки сприймати останні досягнення науково-технічного прогресу, стрижнем якого є інновація [56]. Інновації, як локомотиви, тягнуть за собою модернізацію і структурну перебудову всієї економіки. Через інноваційний процес здійснюється “природній добір” шляхів розвитку

суспільства. Країна, що ухиляється від участі в “інноваційних змаганнях”, дуже швидко стає аутсайдером світового співтовариства.

У світовій економічній літературі “інновація” інтерпретується як перетворення потенційного науково-технічного прогресу в реальний, що втілюється в нових продуктах і технологіях. Вітчизняними економістами цей термін став активно використовуватися лише в період переходу до ринкової економіки. Причому як самостійно, так і для позначення ряду родинних понять: “інноваційна діяльність”, “інноваційний процес”, “інноваційне рішення” і т. ін.

Загалом у науковій літературі існують різні погляди щодо визначення сутності поняття “інновація”. Різні вчені – Гарольд Барнет, Павло Завлін, Анатолій Казанцев і Леван Мінделі, Світлана Ільєнкова і Леонід Гохберг, Роберт Мюллер, Олена Лапко, Ф.Ніксон, Дмитро Черваньов і Лідія Нейкова, Іван Перлакі, Борис Санто, Брайан Твісс, Йозеф Шумпетер та інші, трактують це поняття залежно від об’єкту і предмету свого дослідження.

На думку Михайла Крупки “інновація, як і інформація – єдиного визначення не має. Особливість цього поняття та, що його використовують у всіх без винятку галузях і в повсякденному житті. Тому конкретне тлумачення інновацій залежить від методу конкретної науки, мети дослідження або просто від наших житейських уявлень” [83, с.20].

Наприклад, соціолог Гарольд Барнет при визначенні поняття інновація виділяє аспект духовної творчості і трактує цей термін як нові думки, способи поведінки або предмети, що якісно відрізняються від попередніх форм [169].

Роберт Мюллер розуміє інновацію як зміну (активну чи пасивну) конкретної системи щодо зовнішнього середовища [174].

Як бачимо, ці визначення інновації є дуже широкими.

Ряд економістів вважає, що інновація – це процес: техніко-економічний, суспільно-економічний або комплексний. Так, Дмитро Черваньов і Лідія Нейкова визначають інновацію як техніко-економічний процес, який, завдяки

практичному використанню продуктів розумової праці – ідей і винаходів, призводить до створення кращих за властивостями, нових видів продукції та нових технологій, які, з'явившись на ринку у якості нововведень, можуть принести додатковий дохід [159, с.25].

Таким чином, автори розрізняють поняття “інновація” і “нововведення”, вважаючи, що останнє, на відміну від інновації, є не процесом, а результатом процесу діяльності – новим видом продукції чи технології. Виходить, що нововведення – це продукт розумової праці: ідей та винаходів.

На думку Олени Лапко, інновація – це комплексний процес, котрий включає створення, розробку, доведення до комерційного використання і розповсюдження нового технічного або якогось іншого рішення, що задовольняє певну потребу [86, с.38].

Як процес, у якому винахід чи ідея набуває економічного змісту, визначає інновацію Брайан Твісс [137, с.76].

Борис Санто також вважає, що інновація – це такий суспільно-техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів призводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій, і у випадку, якщо інновація орієнтована на економічну вигоду, прибуток, її поява на ринку може принести додатковий дохід [67].

Отже, розглядаючи інновацію як процес, вчені показують, що інноваційна ідея розвивається в часі і в своєму розвитку проходить певні стадії.

Поняття “інноваційна ідея” означає реально існуючу можливість налагодження виробництва нетрадиційного чи незвичного продукту (товару, послуги) або ж вдосконалених, покращених варіантів чи модифікацій звичного, а також цілковито нового виду і гатунку виробу чи послуги. Для підприємця-новатора важливо правильно підібрати ті джерела інформації, які допоможуть йому чітко сформулювати інноваційну ідею. Таких джерел, як правило, виявляється багато. Це, насамперед, конкретні знання: про ринок і його потреби; про нові технології, матеріали, інвесторів виробниц-

тва товару; про існуючі структурні чи географічні проблеми забезпеченості товаром, що цікавить. Конкретними суб'єктами інноваційної ідеї можуть бути:

- споживачі;
- учені, що займаються винайденням нових матеріалів, нових товарних властивостей, які можуть привести до створення нетрадиційних чи вдосконалених варіантів товарів та послуг;
- консультанти підприємця з конкретних напрямків чи елементів інноваційної діяльності;
- працівники підприємства;
- торгові агенти, дилери та інші посередники;
- конкуренти, діяльність яких може у деяких випадках підштовхнути підприємця до інноваційної ідеї.

Для зацікавленості персоналу підприємства генерувати нові інноваційні ідеї, бути їх джерелом, підприємцеві слід використовувати різноманітні прийоми стимулювання працівників фірми до розробок нових продуктів. Не зайве у процес зародження інноваційної ідеї долучати і рядових працівників.

Власне інноваційна ідея, навіть якщо вона дуже перспективна, без конкретних знань і інформації автоматично не принесе підприємцеві успіху. Окрім того, щоб досягти задуманої мети й одержати монопольний прибуток від інноваційної діяльності, треба, аби сам підприємець відповідав певним вимогам. Він повинен чітко уявляти обсяг попиту на нововведення з боку потенційних споживачів, їх інтереси, а також економічні переваги інновації перед існуючими виробами чи способами задоволення конкретної потреби, вміти передбачити можливі обмеженості у виробничих ресурсах, що можуть виникнути на етапі створення, виробництва чи збуту нововведення, правильно і всебічно спрогнозувати економічний потенціал нововведення. Для втілення інноваційної ідеї у більшості випадків потрібен колектив. Слід зуміти підібрати такий персонал підприємства, який відповідатиме основним вимогам – компетентності, цілеспрямованості і працездатності. І, звичайно, велике значення має якість організації і

управління інноваційним процесом (докладніше про це буде у розділі V).

Ф. Ніксон вважає, що інновація — це сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, що дають поштовх появі на ринку нових і поліпшених промислових процесів і устаткування [67]. А Йозеф Шумпетер трактує інновацію як нову науково-організаційну комбінацію виробничих факторів, мотивовану підприємницьким духом [163, с.15].

Таким чином, обидва економісти велику роль в успіхові інновації надають заходам, пов'язаним з організацією та управлінням інноваційним процесом.

З усіх цих визначень випливає, що інновація пов'язана перш за все з якісними змінами виробничого процесу. Без аналізу таких змін неможливо розкрити специфічний зміст та основні функції інновації.

Йозеф Шумпетер виділив п'ять типових інноваційних змін:

- 1) використання нової техніки, нових технологічних процесів чи нового ринкового забезпечення виробництва (купівля — продаж);
- 2) впровадження продукції з новими властивостями;
- 3) використання нової сировини;
- 4) зміни в організації виробництва і його матеріально-технічного забезпечення;
- 5) поява нових ринків збуту.

Ці положення Шумпетер сформулював ще в 1911 році. Пізніше, у 30-і роки, він уже ввів поняття “інновація”, трактуючи його як зміну з метою впровадження і використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів, ринків і форм організації в промисловості.

Методологія системного опису технологічних інновацій в умовах ринкової економіки базується на міжнародних стандартах. Згідно з цими стандартами інновація визначається як кінцевий результат науково-технічної діяльності, що одержав втілення у вигляді нового чи удосконаленого продукту,

впровадженого на ринку, нового чи удосконаленого техно-

логічного процесу, котрий використовується в практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг [67].

Як результат творчого процесу, як створені чи впроваджені нові споживчі вартості, застосування котрих вимагає, аби особи чи організації, що їх використовують, змінили звичні стереотипи діяльності, свої навички, – трактують інновацію Павло Завлін, Анатолій Казанцев та Леван Мінделі [107].

Отже, ряд економістів розглядають інновацію у статичному аспекті. У такому випадку вона видається за кінцевий результат науково-виробничого циклу, інтелектуальної чи науково-технічної діяльності, пов'язаної з практичним втіленням нових форм організації праці та управління, які приводять до появи нових споживчих властивостей товару чи нових споживчих вартостей. У такому значенні поняття “інновація”, на думку автора, ототожнюється з “нововведенням”. Нововведенням і є матеріалізована нова ідея, предмет, технологія тощо. Відповідно, інновацією не є:

- несуттєві видозміни в продуктах і технологіях, як то естетичні (кольору, форми, і т. ін.);
- незначні технічні чи зовнішні зміни в продуктах, які залишають незмінними конструктивне виконання, несуттєво впливають на параметри, властивості та вартість виробу і матеріалів, а також компонентів, що входять до їх складу;
- розширення номенклатури продукції за рахунок освоєння виробництва тих продуктів, які раніше на цьому підприємстві не випускалися, але уже відомі на товарному ринку.

На думку Ольги Пампури, поява терміну “нововведення” пов'язана з суб'єктивізмом при перекладі українською мовою поняття інновація. Вона вважає, що “нововведення” є не що інше, як один з українських варіантів англійського “innovation”, і тому немає потреби “...шукати відмінностей між нововведеннями та інноваціями” [110, с.35]. Однак, вчені, що вбачають певні відмінності між поняттями “нововведення” і “інновація”, вважають, що науково-технічні

розробки і нововведення – це лише проміжний результат науково-виробничого циклу, який в практичному застосуванні перетворюється в науково-технічні інновації – кінцевий результат.

Інновація є стрибком від старої виробничої функції до нової, але не кожне нововведення, нове виробництво, є інновацією – вважає Юрій Бажал [4]. Науково-технічні розробки і нововведення у цьому значенні, очевидно, розглядаються як процес матеріалізації інноваційної ідеї, коли новий чи вдосконалений продукт ще не доведений до практичного застосування, а науково-технічні інновації – як завершена матеріалізація нових ідей, знань, відкриттів, винаходів, науково-технічних розробок з метою комерційної реалізації інновації та задоволення певних запитів споживачів.

Інновація – це “результат успішного ринкового обміну ідей на інвестиції для їхньої реалізації” – стверджує Юрій Пімошенко [113, с.26].

Для наочності різні визначення категорії “інновація” зведено у порівняльну таблицю 1.1. Проаналізувавши різні погляди вчених-економістів, можна зробити висновок, що інновація – це форма матеріалізації новаторської ідеї зі створення певної предметної субстанції – продукту, технології чи послуги з новими споживчими властивостями. Втілення цієї ідеї передбачає зміну усталених способів діяльності, щоб у результаті отримати “новинку” чи “винахід”.

В економічній літературі поряд з поняттями “інновація” і “нововведення” зустрічаються такі економічні категорії, як “винахід”, “новинка”.

Винаходом (новацією) називають нове технічне рішення при підході до розв’язання задачі, що суттєво відрізняється від існуючих підходів, і яке при практичному застосуванні дає позитивний економічний ефект.

Отже, як бачимо, сутність винаходу, як і інновації, полягає перш за все у певній новизні ідеї, дії чи рішення.

Таблиця 1.1 – Визначення категорії “інновація”

Автор	Визначення
Гарольд Барнет	Інновація – нові думки, способи поведінки або предмети, що якісно відрізняються від попередніх форм
Роберт Мюллер	Інновація – активна чи пасивна зміна конкретної системи щодо зовнішнього середовища
Дмитро Черваньов, Лідія Нейкова	Інновація – техніко-економічний процес, який, завдяки практичному використанню продуктів розумової праці – ідей і винаходів, приводить до створення кращих за властивостями, нових видів продукції та нових технологій, які, з’явившись на ринку у якості нововведень, можуть принести додатковий дохід
Олена Лапко	Інновація – комплексний процес, котрий включає створення, розробку, доведення до комерційного використання і розповсюдження нового технічного або якогось іншого рішення, що задовольняє певну потребу
Брайан Твісс	Інновація – процес, у якому винахід чи ідея набуває економічного змісту
Борис Санто	Інновація – такий суспільно-техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів приводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій, і у випадку, якщо інновація орієнтована на економічну вигоду, прибуток, її поява на ринку може принести додатковий дохід
Ф. Ніксон	Інновація – сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, що дають поштовх появі на ринку нових і поліпшених промислових процесів і устаткування
Йозеф Шумпетер	Інновація – нова науково-організаційна комбінація виробничих факторів, мотивована підприємницьким духом
Павло Завлін, Анатолій Казанцев, Леван Мінделі	Інновація – результат творчого процесу, це створені чи впроваджені нові споживчі вартості, застосування котрих вимагає, аби особи чи організації, що їх використовують, змінили звичні стереотипи діяльності, свої навички
Юрій Пімошенко	Інновація – результат успішного ринкового обміну ідей на інвестиції для їхньої реалізації

Власне самі винаходи, а також нові ідеї (технічні, технологічні, організаційні, управлінські) є інноваційними ресурсами, що реалізуються в інноваційних проектах. Винахід, нововведення, інновація – результати матеріалізації інноваційної ідеї під час здійснення інноваційного процесу – процесу створення, освоєння і поширення нововведення. Інноваційний процес є процесом реалізації інвестицій і об'єднує науку, техніку, економіку, підприємництво й управління. Під час інноваційного процесу відбувається поступова заміна старої технології новою [83, с.28].

Інноваційний процес відображає сукупність прогресивних, якісно нових видозмін, що безперервно виникають у просторі і часі. Він відбувається динамічно, перетворюючи наукові знання на інновацію. У межах всього періоду, протягом якого він триває, можна виділити певні часові межі (етапи). Ряд послідовних етапів інноваційного процесу, що забезпечують створення та використання нововведення, відрізняються за видами діяльності. Адже до початку реалізації нововведення, до моменту досягнення кінцевого етапу інноваційного процесу, необхідно:

- здійснити наукові дослідження (відкриття, винаходи) і набути нових знань;
- використати набуті чи нові знання для створення новітньої техніки чи іншого засобу людської діяльності, одним словом, інновації;
- знайти доцільні і ефективні способи практичного застосування створеної інновації.

Виходячи з цього, виділяють кілька етапів послідовного здійснення інноваційного процесу, які характеризують життєвий цикл інновації. Перший етап починається із зародження нової ідеї чи виникнення концепції винаходу. Нові ідеї з'являються, як правило, в результаті проведення фундаментальних наукових досліджень. Фундаментальні дослідження є початком наукової діяльності зі створення інновації. Науковою діяльністю насичений весь інноваційний процес, але кожний наступний його етап пов'язаний з фундаментальними дослідженнями, що відрізняються своєю оригінальністю,

новизною і доведеністю зроблених висновків. Результати фундаментальних наукових досліджень зрештою втілюються у прикладних дослідженнях, але не відразу і далеко не всі. Приблизно лише 10% з них використовується при розробці і проектуванні нововведення і набувають таким чином позитивного результату, але і не всі фундаментальні дослідження з позитивним результатом врешті-решт будуть використані практично. Розрив між початковими (розробка і просування) і завершальними (впровадження і використання) стадіями інноваційного процесу свідчить про існування проблеми узгодженості інтересів партнерів. Але мета фундаментального дослідження полягає насамперед у пізнанні процесу і визначенні того, чи є сенс “матеріалізації” одержаних нових знань. Хоча інколи винахід може бути зроблений і без накопичення відповідних знань – у результаті миттєвого “осяяння”. Після завершення фундаментальних досліджень інноваційний процес переходить у новий етап – етап матеріалізації ідеї чи оформлення винаходу. Науково-технічне досягнення втілюється в якусь предметну субстанцію, котра виступає як результат науково-дослідницьких і експериментально-конструкторських розробок. На цьому етапі обґрунтовується науково-технічна можливість і доцільність реалізації ідеї нововведення, втіленого в реальний дослідний зразок. Тепер інновація підготовлена для реалізації і організації масового комерційного виробництва. На наступному етапі – етапі впровадження, нововведення у якості нового продукту, методу чи засобу людської діяльності запускається у масове виробництво. Створюються необхідні для цього виробничі потужності, здійснюється вдосконалення новинки згідно рекомендацій маркетингового відділу і вимог конкретних споживачів з розрахунком отримати певний ефект від впровадження інновації. Після цього етапу нова ідея, продукт чи метод, перетворені на нововведення, функціонують ніби самостійно.

Процес створення нововведення змінюється інноваційним процесом використання, коли нововведення дає корисний ефект, який розподіляється між основними учасниками

інноваційного процесу – новаторами і споживачами нововведення. Але в цьому напрямку інноваційний процес має пройти ще кілька етапів. Насамперед етап розповсюдження нововведення. Інновація широко починає впроваджуватися у різних сферах народного господарства. Значно зростає випуск нової продукції, створюються нові підприємства для її серійного виробництва, з'являються послідовники піонерів – підприємців-новаторів, що першими освоїли нововведення. Вони намагаються повторити чи скопіювати винахід. Таких послідовників називають імітаторами. Передбачення можливості отримання надприбутку від впровадження інновації швидко збільшує кількість імітаторів. Як правило, найбільший додатковий прибуток отримує все ж той, хто першим впровадив інновацію у виробництво. Хто запізнився, ризикує налагоджувати випуск виробів, які уже можуть бути морально застарілими.

Акумулятивний процес поширення інновації на макрорівні називається дифузією. Дифузія інновації означає не тільки збільшення числа імітаторів нововведення, але й розвиток інформаційного процесу, за допомогою якого нововведення передається комунікаційними каналами між членами соціальної системи у часі. Форма і швидкість інформаційного процесу залежать від потужності комунікаційних каналів, особливостей сприйняття інформації господарськими суб'єктами, їх здібностей до практичного використання цієї інформації і т. ін. Адже різні господарські суб'єкти, що діють у реальному економічному середовищі, виявляють неоднакове ставлення до пошуку інновацій і різну здатність до їх засвоєння. Дифузія збільшує не лише кількість виробників інновації, але й споживачів, а також змінює характеристики нововведення. Швидкість дифузії багато в чому визначається перервами чи безперервністю подальшого освоєння нововведення суб'єктами ринкової економіки.

На швидкість дифузії інновації впливає багато різних чинників:

- форма ухвалення рішення;
- спосіб передачі інформації;

- особливості соціальної системи;
- властивості самої інновації, до яких можна віднести відносні переваги у порівнянні з традиційними рішеннями, сумісність з існуючою практикою господарювання і технологічною структурою виробництва – взаємодію інновації з соціально-економічним середовищем, конкурентними їй технологіями тощо;
- набутий досвід впровадження такого нововведення та ін.

У результаті дифузії повністю реалізується закладений у початковій ідеї нововведення його потенційний ефект. Розповсюдившись у всіх сферах народного господарства, зрештою, використання нововведення відносно стабілізується. Це означає, що інноваційний процес вступив у свій передостанній етап розвитку – етап панування нововведення у конкретній сфері людської діяльності чи галузі народного господарства. На цьому етапі власне новий продукт уже перестає бути таким. Його новизна втрачається через те, що на ринку з'являються альтернативні продукти, аналогічні, але ефективніші – вони і займають місце “новинки”. Монополія на нововведення виробника-піонера втрачається. Так би мовити “стара” інновація вступає у свій останній етап розвитку – етап скорочення сфер і масштабів застосування нововведення і заміни його на ефективніший новий продукт чи їх типи. Залежно від вдосконалення споживчих властивостей нової інновації та сфери її використання заміна “старої інновації” може бути як частковою, так і повною. Так завершується останній етап інноваційного процесу, а з ним і весь “життєвий цикл” інновації.

Розглянута нами структура інноваційного процесу певною мірою є неповною. Інноваційний процес може протікати як простіше, так і значно складніше. О.О. Торчина спробував представити структуру інноваційного процесу у вигляді таблиці (табл. 1.2) [139].

Інколи інноваційний процес не включає всіх названих етапів та ще й у такій суворій їх послідовності. Наприклад,

для дрібної і нерадикальної інновації не потрібні відкриття і винаходи у точному розумінні цих слів. Але етап створення чи впровадження нововведення з метою його практичного використання є обов'язковим для всіх нововведень. Названі етапи можуть мати також різну тривалість та часові розриви. До використання відкриття можуть пройти десятиріччя, аж поки не наступить сприятлива соціально-економічна ситуація і з'явиться відповідно попит на такий винахід. Певні труднощі можуть виникнути і в процесі розповсюдження нововведення – періоди швидкого впровадження інновації в одній галузі можуть супроводжуватися труднощами її впровадження в інших, що може призвести до скорочення сфери використання нововведення. Етап панування нововведення може продовжуватися досить довго, а інколи і взагалі бути необмеженим. Але може трапитись, що він відсутній зовсім, якщо на ринку швидко з'являється ефективніша альтернатива.

Таблиця 1.2 – Структура інноваційного процесу

Фундаментальні дослідження	Диалогічне дослідження				Невиробнича сфера
	Теоретичні дослідження				
	Цілеспрямовані дослідження				
	Пошукові дослідження				
Прикладні дослідження	Прикладні системні дослідження				Сфера матеріального виробництва
	Прикладні інтегровані дослідження				
	Прикладні експлуатаційні дослідження				
Технічні розробки	Диалогічні дослідження	Проектні дослідження	Технологічні дослідження	Організаційні дослідження	
Первинне опанування нововведень	Експериментальне виробництво				
	Випробування				
Промислове виготовлення новинки	Технологічна підготовка виробництва				
	Організація та запуск виробництва				
	Дрібносерійне виробництво				
	Серійне виробництво				
	Масове виробництво				
Використання новинки	Розповсюдження				Сфера експлуатації
	Ефективне застосування				
	Старіння				

Отже, протікання інноваційного процесу тісно пов'язане з типом інновації, яка буває різної складності, і залежить від неї. Інновації можна класифікувати за різними ознаками. Зокрема, за характером та функціональним призначенням інновації поділяють на:

- *технічні* – нові продукти, технології, енергія, конструкційні матеріали, обладнання, а також більш досконалі способи виготовлення продукції;
- *організаційні чи управлінські* – нові методи і форми оптимізації процесу виробництва, збуту та обігу продукції підприємств та їх добровільних об'єднань – асоціацій, товариств, концернів, корпорацій тощо;
- *економічні* – методи управління наукою і виробництвом через реалізацію функцій прогнозування і планування, фінансування, ціноутворення, мотивації і оплати праці, оцінки результатів діяльності (інколи до економічних інновацій відносять лише ті нововведення, що стосуються господарської діяльності, і окремо виділяють фінансові інновації, як нововведення у фінансовій сфері, які реалізують на фінансовому ринку у вигляді фінансового продукту або фінансової операції) [5; 83];
- *соціальні* – різні форми активізації людського фактора, які стосуються перш за все якісних змін умов праці у соціальній сфері, включаючи персональну підготовку та постійне підвищення кваліфікації персоналу, стимулювання його творчої діяльності, створення комфортних умов життя;
- *юридичні* – нові чи змінені закони та різноманітні нормативно-правові документи, що визначають і регулюють всі види діяльності підприємств і організацій, певних груп або окремих осіб;
- *інформаційні* – пов'язані з вирішенням завдань оптимізації інформаційних потоків у різних сферах науково-технічної та виробничої діяльності,

підвищення достовірності та оперативності одержання інформації тощо.

За технологічними параметрами чи характером застосування інновації поділяють на:

- *продуктові* – пов’язані із застосуванням у виробництві нових матеріалів, нових напівфабрикатів та комплектуючих виробів і одержання завдяки цьому принципово нових продуктів (виробів);
- *технологічні* – пов’язані із застосуванням нових методів організації і управління виробництвом, впровадженням нових технологій, підвищенням рівня автоматизації;
- *комплексні* – ті, що об’єднують кілька видів змін.
- За типом новизни для ринку інновації поділяють на:
 - *зовсім нові*,
 - *нові для галузі* в тій чи іншій країні,
 - *нові для конкретного підприємства* чи їх групи.

На нашу думку, останній тип новизни є настільки несуттєвим, що навряд чи доцільно такий виріб чи продукт вважати інноваційним.

Хоча, залежно від ступеню новизни, виділяють теж кілька типів інновації:

- *радикальні* (базові) – ті, що мають суттєві відмінності від існуючих продуктів чи методів організації виробничого процесу, технологій тощо завдяки кардинальному оновленню бізнес-лінії підприємства (базові інновації є основою для формування нових поколінь і напрямків розвитку техніки у провідних секторах економіки);
- *покращувальні* (імітуючі) інновації – здебільшого дрібні і середні винаходи, що переважають на етапах розповсюдження і стабілізації науково-технічного циклу інноваційного процесу;
- *модифікаційні* або часткові – ті, що мають характер окремих вдосконалень у результаті часткового оновлення бізнес-лінії підприємства.

Останній вид інновації інколи не приносить позитивного суспільного ефекту і тому деякими економістами віднесений до так званих псевдоінновацій [66].

За місцем у виробничому процесі розділяють:

- *інновації, що впроваджуються у виробництво на конкретному підприємстві і пов'язані, як правило, зі змінами у виборі і використанні сировини, матеріалів, машин і устаткування, інформації тощо;*
- *інновації на виході з підприємства – пов'язані з реалізацією підприємством готових нових виробів, послуг, технології, інформації тощо.*

Власне за самою системою структури підприємства інновації поділяються на:

- *інновації в системі управління підприємством;*
- *інновації у структурі виробничої діяльності;*
- *інновації, які пов'язані зі змінами у технології.*

Класифікацію інновацій можна продовжити, враховуючи швидкість її розповсюдження і масштаб – *одиночні і дифузні, локальні і глобальні інновації*, інтенсивність та глибину інноваційної зміни – *новий варіант, нове покоління, новий вид чи рід*, місце у виробничому циклі – *сировинні, продуктові, єднальні*, роль у процесі відтворення – *споживацькі, інвестиційні*, причини виникнення – *реактивні, адаптивні та стратегічні інновації*, та інші властивості і ознаки.

Класифікація інновацій за основними ознаками потрібна для визначення становища на ринку, щоб вибрати відповідно до типу інновації інноваційну стратегію, форму управління інноваційним процесом, форму реалізації нововведення на ринку.

Оригінальні інноваційні спостереження були зроблені відомими ученими Михайлом Туган-Барановським, Миколою Кондратьєвим і Йозефом Шумпетером. У своїй праці “Промислові кризи у сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя ” (1894) Туган-Барановський, дослідивши різні підходи до пояснення технічного характеру економічного розвитку, зробив висновок, що не споживання керує

виробництвом, а навпаки – виробництво управляє споживанням через нагромадження позичкового капіталу та його інвестування. На думку українського ученого, позикові капітали поглинають наукові відкриття і технічні вдосконалення й підштовхують виробництво.

Продовжуючи цю тему, автор теорії великих (довгих) циклів господарської кон'юнктури Микола Кондратьєв у 1920-х роках обґрунтував ідею множинності циклів і розробив моделі циклічних коливань: короткі (тривалістю 3–3,5 роки), середні (торгово-промислові) цикли (7–11 років) і довгі цикли (48–55 років). Для обґрунтування довгих циклів Кондратьєв проаналізував великий фактичний матеріал. Були проаналізовані статистичні дані чотирьох провідних капіталістичних країн — Англії, Франції, Німеччини, США, досліджена динаміка цін, відсотка на капітал, заробітної плати, обсягу зовнішньої торгівлі, а також обсягів виробництва основних видів продукції промисловості – вугілля і чавуна, враховуючи індекси загальносвітового виробництва. Дані охоплювали період у 140 років. Проведені дослідження і дозволили побачити наявність довготривалих інноваційних циклічних хвиль. Микола Кондратьєв виявив емпіричні закономірності, що супроводжують тривалі коливання економічної кон'юнктури. Він вважав, що перед і на початку підвищувальної хвилі кожного великого циклу відбуваються глибокі зміни в економічному житті суспільства, які виражаються в значних змінах техніки (чому передують технічні відкриття і винаходи). Головну роль у таких змінах, на його думку, відіграють науково-технічні новації. Зокрема, у розвитку першої підвищувальної хвилі (кінець XVIII ст.) вирішальну роль мали винаходи і зрушення в текстильній промисловості, виробництві заліза, виплавлені чавуну. Зростання у період другої хвилі (з середини XIX ст.) було спричинене насамперед будівництвом залізниць, виробництвом сталі, розвитком морського транспорту. Третя підвищувальна хвиля (початок XX ст.) була пов'язана з винаходом двигуна внутрішнього згорання, якісними зрушеннями у галузях енергетики і хімії.

Гіпотезу Миколи Кондратьєва розвинув Йозеф Шумпетер. Наполягаючи на інноваційній природі довгих циклів і визнаючи унікальність умов кожного циклу з точки зору концентрації капіталів, він розглядав економічний розвиток як певну послідовність висхідних пульсацій, зумовлених поширенням відповідних кластерів, взаємопов'язаних нововведень. Шумпетер наголошував, що цей процес саморегульований і має характерну форму хвилі.

Свої погляди Шумпетер виклав у книзі “Теорія економічного розвитку”, що вийшла в 1913 році. На думку цього вченого-економіста, при капіталізмі не існує якого-небудь прибутку крім чистого доходу від підприємництва, а більшість власників капіталу одержують не прибуток, а лише винагороду за власну працю. Але деякі підприємці не бажають миритися з таким становищем. Вони більш ініціативні, заповзятливі і сміливіші за інших, тому на них випадає роль першовідкривачів, що впроваджують у виробництво нові товари і види техніки, відкривають нові ринки і джерела сировини, по-новому організовують виробництво. У випадку успіху винагородою їхніх починань служить високий підприємницький прибуток, як плата за додатковий ризик і високу компетентність. Слідом за такими підприємцями у нові сфери спрямовується постійно зростаюча група послідовників. Інновації охоплюють все більшу кількість взаємозалежних галузей і в економіці починається період прискореного росту, котрий продовжується доти, поки інновації не охоплюють більшу частину виробництва. Тоді підприємницький прибуток починає розсіюватися і, нарешті, зникає. При цьому економіка повертається до того ж стану, в якому була до підйому.

З цього не випливає, що припинення підйому переростає в кризу, виникнення якої Шумпетер пояснює впливом зовнішніх факторів.

Особливий інтерес викликає четверта і п'ята інноваційні хвилі в економіці наприкінці другого і початку третього тисячоліть, для яких характерна така особливість, як суттєве (майже вдвічі) зменшення тривалості циклу (рис. 1.1) [158].

Як видно з рис. 1.1, прискорення четвертої інноваційної хвилі Туган-Барановського – Шумпетера – Кондратьєва (з середини ХХ ст.) відбувається у зв'язку з винаходами у сфері електроніки, нафтохімії, розвитком авіації. Остання – п'ята інноваційна хвиля, яка бере свій початок з 90-х рр. ХХ ст. і продовжується донині, спричинена появою цифрових мереж, програмних продуктів, нових медичних засобів.

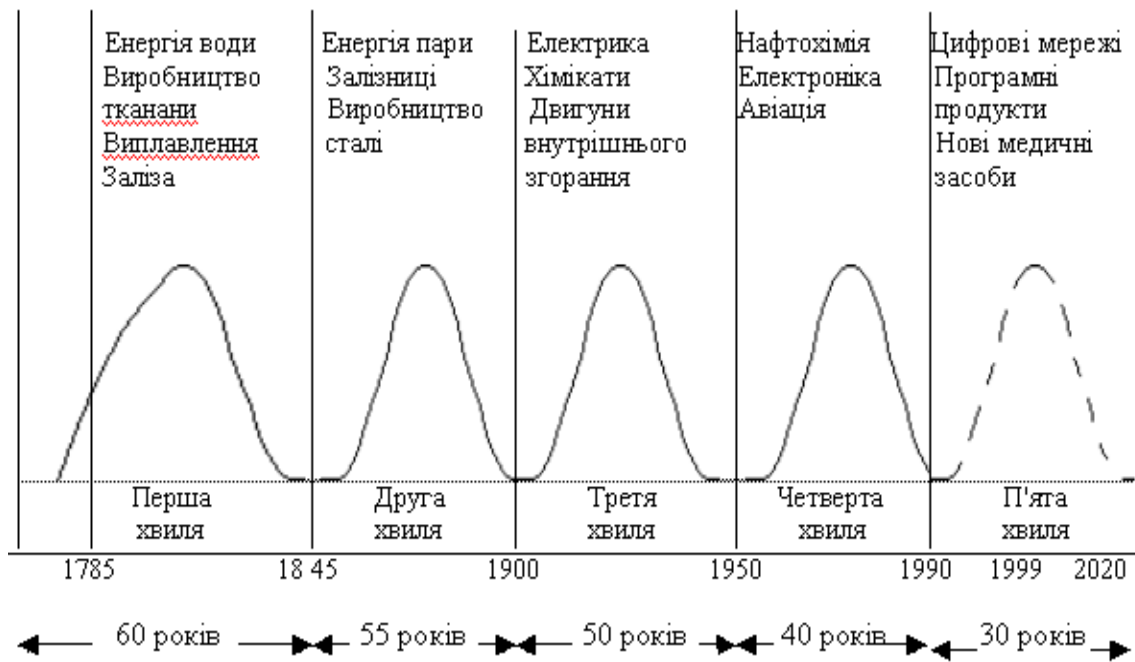


Рис. 1.1 – Прискорення інноваційних хвиль Туган-Барановського – Шумпетера – Кондратьєва

Отже, як впливає з досліджень Михайла Туган-Барановського, Миколи Кондратьєва та Йозефа Шумпетера, роль інновацій полягає в тому, що вони переводять господарську кон'юнктуру з понижувальної на підвищувальну тенденцію, викликаючи утворення хвиль (коливань). Нововведення розподіляються за часом нерівномірно, з'являючись групами, або, як це ще називають – кластерами. Рекомендації цих учених-економістів використовують при розробці інноваційної стратегії.

Вагомий внесок у розвиток теорії довгих хвиль економічного розвитку Туган-Барановського – Шумпетера – Кондратьєва зробив англійський економіст Крістофер Фрімен. Він очолював робочу групу, що у 1970-1984 роки проводила

дослідження теорій довгих хвиль з погляду закономірностей робочої сили. В основному послідовники цієї теорії інтегрували фактор впливу робочої сили на довгі хвилі із ще яким-небудь фактором. На їх думку, центральним фактором при формуванні тривалих коливань у всіх сферах економічного життя є інновації.

Однак зайнятість виступає не лише як наслідок, але відіграє активну роль у якості перемикача економічної активності в нижню позицію. Механізм, завдяки якому зайнятість стає таким перемикачем, можна описати в такий спосіб: впровадження нових технологій викликає до життя нові галузі. На ранніх стадіях застосування піонерських технологій попит на робочу силу носить обмежений або інтенсивний характер. Це відбувається в силу того, що обсяги нового виробництва ще не великі і потрібна не масова, а дуже кваліфікована, унікальна робоча сила. Поступово обсяги виробництва зростають й увага акцентується на капіталозберігаючій техніці, попит на робочу силу починає збільшуватися. Це зростання продовжується до насичення попиту, як на робочу силу, так і на відповідні товари. Паралельно підвищується заробітна плата і зростають витрати. Виникає необхідність інновацій, що дозволяють зекономити працю. Відбувається відтік робочої сили, зниження заробітної плати і загального попиту, тобто економічний спад.

Крістофер Фрімен сполучив інноваційні ідеї з проблемами зайнятості і соціальними аспектами. Розглядаючи довгохвильовий підйом не лише як результат впровадження радикальних нововведень в одній чи кількох галузях, а і як процес дифузії технологій від кількох лідируючих секторів до всієї економічної системи, він звернув увагу на те, що значне поширення нововведень стає можливим завдяки дії низки соціальних і інституційних змін: кооперації та конкуренції у сфері підприємництва, участі держави у стимулюванні інвестиційної діяльності, організації науково-дослідної роботи тощо. Під впливом великої кількості чинників, що виникають об'єктивно і діють специфічно у кожній країні залежно від її розмірів, географічного положення і клімату,

особливостей природних ресурсів, розвитку інститутів держави та підприємницької діяльності, створюються національні інноваційні системи (НІС). Це взаємопов'язані організації (структури), що займаються виробництвом і комерційною реалізацією наукових знань та технологій у межах національних кордонів (докладніше про НІС буде у п.3.2).

Підсумовуючи сказане, можна зробити висновок, що інноваційний процес можна розглядати з різних позицій, узагальнювати чи навпаки – деталізувати. Можна досліджувати як паралельно-послідовне здійснення науково-дослідницької, науково-технічної і винахідницької діяльності, а можна як сукупність етапів життєвого циклу виробу – від виникнення інноваційної ідеї до її розробки і впровадження. Але в будь-якому випадку інноваційний процес – це послідовний ланцюжок подій, під час яких інноваційна ідея “дозріває” до конкретного продукту, технології чи послуги і поширюється у практиці господарювання відповідно до інтересів підприємця-новатора. Причому інноваційний процес не завершується впровадженням ідеї, першою появою на ринку нового продукту, послуги, чи доведенням до проектної потужності нової технології. Він продовжується і після цього. Розповсюджуючись в економіці, інновація вдосконалюється, стає ефективнішою, набуває нових споживчих властивостей і перед нею відкриваються все нові сфери застосування, нові ринки, а, отже, нові споживачі.

Підприємцеві, що займається конкретним видом інноваційної діяльності, складно виявити всі реальні чинники, що сприяють або перешкоджають розвитку інноваційного процесу, оскільки, як показує дослідження, розвиток інновації може бути різним, залежно від її характеру. Тому форми організації інноваційної діяльності, масштаби і способи впливу на неї також є різноманітними.

Інноваційна діяльність – це складна динамічна система дії і взаємодії різних методів, чинників і органів управління, що займаються інноваційним дослідженням, створенням нових видів товарів, вдосконаленням технологічного процесу, обладнання чи предметів праці, організаційних форм

виробництва тощо на основі новітніх науково-технічних досягнень. Це діяльність з планування, фінансування і координації науково-технічного прогресу, яка пов'язана з вдосконаленням економічних важелів і стимулів, розробкою системи дій з управління комплексом взаємозумовлених процесів чи заходів, що так чи інакше спрямовані на прискорення інтенсивного розвитку науково-технічного прогресу і підвищення соціально-економічної ефективності виробництва.

Отже, інноваційна діяльність – це один з видів творчої діяльності, спрямованої на створення нового чи вдосконаленого продукту або технологічного процесу, чи то вироблення нового підходу до надання соціальних послуг. Вона включає науково-технічну діяльність, організаційну, фінансову і комерційну, а також є найважливішою складовою просування нововведень споживачам [67].

Інноваційна діяльність безпосередньо пов'язана з вдосконаленням нових знань, доведенням інноваційної ідеї до розробок конкретного товару, послуги чи технології, які користуються попитом на ринку у розрахунку одержання інноваційного прибутку. Така діяльність передбачає здійснення цілого комплексу практичних заходів з підготовки і організації виробничого процесу, модифікації продукту і технології, перепідготовку персоналу для виконання нового завдання, застосування нових технологій, обладнання тощо. Як будь-яка господарська діяльність, інноваційна підприємницька діяльність спрямована на одержання певного економічного ефекту від впровадження винаходів і реалізації нової продукції за ринковими цінами. Тому інноваційна підприємницька діяльність передбачає також проведення маркетингових досліджень ринкового попиту на нову продукцію, зокрема здійснення рекламної компанії, вивчення пропозиції близької за своїми техніко-економічними характеристиками продукції фірм-конкурентів і т. ін. Все це говорить про те, що необхідною умовою вдосконалення механізму управління інноваційною діяльністю в процесі формування ринкової економічної системи є розвиток інноваційного підприємниц-

тва.

Пошук нових ідей і їх реалізація – одне з головних і найскладніших завдань підприємця. Новаторство і новизна – невід’ємні риси власне підприємництва. Підприємницька діяльність є складним видом господарської діяльності, вона вимагає від суб’єкта не лише творчого мислення та знаходження нових рішень, але й розуміння розкладу різних сил, що взаємодіють і конкурують між собою, приймають різноманітні рішення, виходячи з конкретних обставин, що склалися на ринку та поза його межами.

Згідно статті 1 Закону України “Про підприємництво”, останнє визначається як безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб’єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством [46]. Підприємство (об’єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70% його загального обсягу продукції і (або) послуг, носить назву інноваційного підприємства (інноваційного центру, технопарку, технополісу, інноваційного бізнес-інкубатора тощо) [42].

Отже, під поняттям “інноваційне підприємництво” треба розуміти, на наш погляд, процес створення та управління інноваційним підприємством, завданням якого є розробка і комерційне використання нововведень. Нововведення в цьому випадку виступають специфічним інструментом інноваційного підприємництва.

Завданням підприємця-новатора є організація цілеспрямованого пошуку ефективного нововведення. У зв’язку з цим його економічний інтерес орієнтований на реформування і прискорення існуючого виробничого процесу аж до його повної реорганізації, шляхом розробки і впровадження винаходів, використання нових технологічних можливостей для виробництва нових продуктів або існуючих, але з новими властивостями чи виготовлених на основі нових методів

виробництва.

Інноваційне підприємництво – це особливий процес господарювання, який орієнтований на інновації. Це процес створення чогось нового, постійного пошуку нових можливостей, впровадження нових проектів чи покращення існуючих. Тому підприємець-новатор як ніхто інший повинен бути готовим до ризику, але разом з тим і до відповідальності за наслідки своєї інноваційної діяльності – фінансові, моральні і соціальні. Специфіка підприємництва в цілому, а інноваційного зокрема, вимагає від суб'єкта господарювання особливого таланту – підприємливості.

Підприємливість, як діяльна форма підприємництва, пов'язана з проявом підприємницьких здібностей і бажанням здійснювати самостійну господарську діяльність.

Підприємливість передбачає ініціативність, рішучість, кмітливість, інтуїтивність, комунікабельність та інші риси підприємця. Її можна розглядати як персоніфіковане буття підприємництва, неодмінна умова його існування. Але сама по собі підприємливість ще не веде до підприємництва. Основою імпульсів, що викликають бажання бути підприємливим, виступає специфічний економічний інтерес підприємця. Адже не кожен господарський суб'єкт має підприємницькі здібності і може бути підприємливим. Не кожен суб'єкт має економічний інтерес до заняття підприємництвом. Лише економічний інтерес особливого суб'єкта, яким виступає підприємець, є основою підприємливості. Підприємець реалізує підприємливість, якщо виступає ініціатором, засновником, закріплює певний спосіб чи форму добування благ.

Розглядаючи, таким чином, взаємозв'язок підприємництва і підприємливості можна сказати, що ці поняття різняться як категорії “діяльність” і “поведінка”.

Діяльність – це участь людини у суспільному житті, її спосіб існування в суспільстві.

Поведінка є проявом певної форми діяльності людини. Вона розкриває соціальну зумовленість практичної людської діяльності [151], показуючи індивідуальність, своєрідність людини, виявлення її здібностей у тій чи іншій сфері

діяльності.

Отже, поведінка виступає формою діяльності, тоді як власне діяльність визначає зміст поведінки. Форма і зміст не тотожні поняття, але, за словами Георга Гегеля при розгляді протилежності між формою і змістом важливо не залишати поза увагою, що зміст не безформний, а форма водночас є в самому змістові, і є чимось зовнішнім йому [21, с.298].

Отже, мотив діяльності суб'єкта, його інтерес визначаються здійснюваною ним діяльністю. Звідси випливає, що визначити сутність підприємницької поведінки можливо лише аналізуючи форми господарської діяльності підприємця. Тому визначати зміст поведінки підприємця-новатора треба через дослідження сутності інноваційного підприємництва.

РОЗДІЛ 2 СТАНОВИЩЕ ТА РІЗНОВИДИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

2.1 Характеристика сучасного стану інноваційної сфери України

Останнім часом в економіці України означилися певні позитивні зрушення. Зокрема, спостерігається зростання обсягів промислового та сільськогосподарського виробництва, ВВП, зниження рівня інфляції та стабілізація гривні. Згідно даних Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України приріст реального ВВП, який вперше за роки незалежності України досягнуто у 2000 році, становив: у 2000 році – 5,9% до відповідного періоду минулого року, у 2001 році – 9,2%, у 2002 році – 5,2%, у 2003 році – 9,4%, у 2004 році – 12,0%. Найбільше зростання валової доданої вартості за січень-листопад 2004 року спостерігалось у будівництві (на 21,8%), сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві (на 19,8%), оптовій і роздрібній торгівлі (на 18,8%), обробній промисловості (на 15,5%); транспорті (на 10,6%). Приріст виробництва промислової продукції у січні-листопаді 2004 року склав 13,4% (у 2003 році – 15,6%), виробництво сільськогосподарської продукції в усіх категоріях господарств зросло на 19,1% (у 2003 році – зниження на 12,3%). Продовжує зміцнюватись курс гривні. Зокрема, з початку 2004 року (на 01.12.04) офіційний курс гривні до долара США зміцнився на 2,53 коп., або 0,47% і склав 5,30810 грн./дол., а щодо ЄВРО на 32,1 коп., або на 4,8% і склав 7,0546 грн./ЄВРО [106].

У 2002-2003 роках вперше темпи зростання машинобудування перевищили загальні темпи економічного зростання. Але, на жаль, ці темпи не зумовлені інноваційним розвитком промислового виробництва. За цей же період питома вага верстатів з числовим програмним управлінням у загальному виробництві металорізальних верстатів машинобудівними підприємствами України скоротилася з 4,8% до 3,7%,

а верстатів високої та особливо високої точності з 6,6% до 4,7% [142, с.190]. За даними Державного комітету статистики частка інноваційної продукції в загальному обсязі промислового виробництва нашої країни становить лише 5,1%, або 11,2 млрд. грн. [116, с.27] Тоді як економічно розвинуті країни переважно за рахунок інвестування інноваційних процесів забезпечують сьогодні приріст ВВП. 85-90% такого приросту припадає на виробництво наукоємкої продукції. [145]. Розвиток інноваційної діяльності промислових підприємств є одним з основних шляхів стабілізації економіки, забезпечення випуску якісної і високотехнологічної продукції, конкурентноспроможної як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

У сучасному світі співвідношення потужності держав, їх міжнародна вага визначаються не стільки наявністю тих чи інших традиційних виробничих ресурсів, скільки порівнянням інноваційних можливостей та вмінням ефективніше їх використовувати. Із загостренням на світовому та національному ринках конкуренції і прискоренням з цієї причини науково-технічного та організаційного прогресу, для переважної кількості підприємств інноваційна діяльність стає об'єктом підвищеної уваги. У сучасних умовах господарювання вона реально служить могутнім каталізатором розвитку економіки і надійною гарантією високоефективного бізнесу. Однак, в Україні спостерігається зниження і так низької питомої ваги промислових підприємств, що впроваджують інновації. У 2003 році частка таких підприємств становила 12,7%, проти 14,6% у 2002 році, 14,3% у 2001 році, 14,8% у 2000 році та 22,9% у 1995 році (див. табл. 2.1). Це набагато менше, ніж у провідних країнах Європейського Союзу, де це значення коливається у межах 60-70%.

Водночас необхідно зазначити, що за даними Держкомстату України рівень інноваційної активності в Україні зріс порівняно із кризовим 1999 роком. Дещо активізувалась робота підприємств із технічного переоснащення виробництва. Порівнюючи з 2000-м роком, кількість підприємств, що здійснюють механізацію та автоматизацію виробничих про-

цесів, зросла майже вдвічі. Проте в цілому переорієнтація виробничого потенціалу на новітні технології здійснюється повільно. Технологічне відставання від світових лідерів за останнє десятиліття суттєво збільшилося. Для більшості існуючих виробництв використання інновацій ще не стало головним фактором розвитку. Вкрай низькими залишаються в Україні обсяги виробництва високотехнологічної, отже високоефективної продукції.

Таблиця 2.1 – Питома вага промислових підприємств України, що впроваджували інновації (у відсотках до загальної кількості обстежених) [142, с.189]

Заходи	1995	2000	2001	2002	2003
Всього	22,9	14,8	14,3	14,6	12,7
з них:					
здійснювали механізацію та автоматизацію виробництва	2,9	1,7	1,8	2,0	3,2
впроваджували нові технологічні процеси	8,4	4,1	3,7	3,4	4,9
освоювали виробництво нових видів інноваційної продукції	20,3	13,7	13,3	13,2	9,4

Порівняно з розвинутими країнами Західної Європи та більшістю країн-кандидатів на вступ до Європейського Союзу, в Україні питома вага високо- та середньотехнологічних галузей промисловості залишається набагато нижчою. Викликає занепокоєння той факт, що значно скоротилася питома вага вітчизняних промислових підприємств, що освоюють виробництво нових видів інноваційної продукції взагалі. Як видно з таблиці 2.1, якщо у 1995 році частка таких підприємств становила 20,3%, у 2000 році – 13,7%, то до 2003 року питома вага цих підприємств скоротилася до 9,4%. Щоправда, за останні три роки зупинилося, хоч і на низькому рівні, зменшення кількості впроваджених промисловими підприємствами інновацій, і у 2003 році зафіксовано хоч і малоістотне, але все ж збільшення числа впроваджених прогресивних технологічних процесів та опанування виробництва нових видів техніки (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Впровадження інновацій на промислових підприємствах України [142, с.189]

Заходи	1991	1995	2000	2001	2002	2003
Впроваджено прогресивних технологічних процесів	7303	2936	1403	1421	1142	1482
з них: маловідходні, ресурсозберігаючі і безвідходні	1825	1044	430	469	430	606
Освоєно виробництво нових видів техніки, найменувань	1349	1000	631	610	520	710

Сучасна економіка України все більше стає залежною від імпорту нових технологій. Водночас в експорті переважає продукція із відносно невисокою часткою доданої вартості. Це робить становище країни вкрай нестабільним. Вона стала об'єктом постійної загрози із боку менш розвинутих країн, що починають активно діяти на тих самих ринках, що і Україна.

Країни з розвиненою ринковою економікою для підтримки інноваційної діяльності, перш за все фундаментальних та прикладних наукових досліджень, широко залучають фінансові ресурси державного бюджету. Держава бере на себе від 1/5 до половини національних наукових витрат. У таких країнах, як США, Франція, Німеччина, Великобританія, Японія та інших частка наукових витрат за останні 20 років у загальній сумі державних бюджетів хоча є відносно невеликою, зате досить стабільною, і складає 6-7% у США, 4-5% — у Франції, Німеччині, Великобританії та Італії, 3-3,5% — в Японії [62, с.45]. Для фундаментальних розробок цей показник значно вищий — від половини до двох третин. Практично повністю з бюджетів фінансується наука в університетах та національних центрах охорони здоров'я, створення найскладніших та дорогих експериментальних установок, зокрема прискорювачів, телескопів, космічних станцій тощо.

Високорозвинені країни розуміють, що сьогодні інноваційна діяльність має величезне значення, що нині наука стає

однією з найважливіших сфер, яка значною мірою визначає місце і роль окремої країни в геополітиці.

На жаль, в Україні сфера науки досі не увійшла в систему державних пріоритетів. На шляху її фінансування існують серйозні завади, вона постійно відчуває на собі “фінансову аритмію”. Так, у 1992 році обсяг видатків державного бюджету України на науку становив 2,2%, у 1996 році – 1,9%, у 2002 році – 0,9%, що відповідало рівню видатків на науку у 1993 році. А видатки на управління зросли з 3,6% у 1992 році до 16,1% у 2002-му [114, с.31]. З 1990 по 1998 рр. скорочення фінансування науки відбувалося у 1,5 – 2,8 рази швидше за темпи зниження ВВП і фактичних обсягів держбюджету України.

Є проте певні об’єктивні причини процесу скорочення частки бюджетного фінансування науки у нинішній період становлення національної економіки. По-перше, це зумовлено скороченням оборонних програм, які фінансувалися виключно з державного бюджету. По-друге, з розвитком ринкових відносин певна частина інноваційних витрат переходить до приватного сектора. По-третє, тривалий період економіка України перебувала у дуже складній кризі. Але, починаючи з кінця 1999 року, в країні спостерігається економічне зростання, що, логічно, повинно позитивно відображатися і на видатках держави на розвиток науки і освіти. Однак, у 1998 році частка державних витрат на розвиток науки становила всього 0,53%, у 1999 – 0,4% від ВВП. На 2000 і 2001 рр. фінансування науки так і залишилось на рівні 0,4% від ВВП, тоді як фактичні потреби, враховуючи світовий досвід, становили не менше 4,0% (такими були витрати на розвиток науки у Франції на початку 90-х рр.) До того ж практично жодного разу за вказані роки виконання дохідної та витратних статей держбюджету України не було задовільним. У 2003 році видатки Державного бюджету за розділами “Фундаментальні дослідження в наукових установах” і “Фундаментальні дослідження у вищих навчальних закладах” становили відповідно 23349 тис. грн., і 36266,9 тис. грн. [39]. У 2004 році з Державного бюджету України на це витрачено

відповідно 27485,2 тис. грн., і 48300,2 тис. грн. [40]. І це при тому, що сьогодні економічний і соціальний прогрес визначає рівень розвитку і динамізм інноваційної сфери – науки, наукомістких галузей і компаній, світових ринків технологій. Саме він створює основу стійкого економічного зростання. Нам же поки доводиться покладати надію на те, що у розвитку інноваційного підприємництва стануть зацікавлені комерційні банки, які мають можливість ризикувати, спонсори та інші суб'єкти, що прагнуть зайняти своє місце в економічному житті суспільства.

На загальнодержавному рівні і надалі спостерігається стійка тенденція до скорочення частки ВВП, що виділяється на НДДКР. Продовжує залишатися вкрай низьким рівень наукового забезпечення цілої низки галузей вітчизняного виробництва. У провідних галузях промисловості, які випускають три чверті товарної продукції, співвідношення витрат на НДДКР до вартості товарної продукції складає менш ніж 0,4%, а у деяких галузях воно є меншим за 0,05%. При цьому понад 60% коштів, що витрачаються на інноваційну діяльність, припадає на закупівлю нового обладнання, а на закупівлю прав на той чи інший вид інтелектуальної власності було витрачено менше 5% відповідних асигнувань. На виконання НДДКР кошти витрачало лише кожне четверте з інноваційних підприємств [117]. Тоді як у США, Японії і Німеччині наукомісткість ВВП (відношення національних видатків на НДДКР до ВВП) за період з 1985 по 2000 рік майже не змінювалася і дорівнювала 2,5-2,9%; у Франції і Великобританії – 2,2-2,4%; Італії і Канаді – 1,3-1,7% [63, с.54].

Сьогодні ми на порозі руйнації науково-технічного та інтелектуального потенціалу суспільства, великою є еміграція з України кадрів національних вчених з багатьох причин, зокрема з матеріальних міркувань. Адже за середнім показником ВВП на одного громадянина Україна знаходиться на 145 місці, за Гондурасом і Гайяною [30]. В Україні виробництво ВВП на одного громадянина становить \$ 840, тоді як, наприклад, у Чехії – \$ 5020, Словаччині – \$ 3770, Угорщині – \$ 4640, Польщі \$ 4070 [114, с.30]. Витрати на одного

наукового співробітника в Україні становлять близько \$ 0,7 тис. на рік, тоді як у США та Японії - \$ 150 тис. У розрахунку на одного вітчизняного спеціаліста в інноваційній сфері діяльності коштів витрачається у 100 разів менше, ніж у Франції, Англії, Німеччині [131]. Як результат – у науку сьогодні йде лише два з кожних 100 випускників ВНЗ, тоді як у кінці 80-х років цей показник був втричі кращим. Щорічно за межі України емігрує в середньому 50 тис. дипломованих спеціалістів, що мають відношення до інноваційної діяльності. Скорочується кількість спеціалістів, що займаються науково-технічною діяльністю. Так, у 2000 році науково-технічні роботи в Україні виконували 120,8 тис. спеціалістів, у 2001 році – 113,3 тис., у 2002 році – 107,4 тис., у 2003 році ця цифра зменшилася до 104,8 тис. осіб. Якщо кількість докторів наук, що зайняті виконанням науково-технічних робіт, практично не змінюється, то число кандидатів наук з року в рік зменшується, зокрема у 2003 році таких було всього 16,8 тис. осіб, проти 17,2 тис. осіб у 2002 році [142, с.185].

На думку автора, ми просто недооцінюємо глибини існуючого катастрофічного становища інноваційної сфери. Але на поновлення науково-технічного та кваліфікаційного потенціалу, що втрачається, знадобиться значно більше засобів, аніж на його нинішню підтримку.

Все це свідчить про те, що Україні для того, аби досягти вищого технологічного укладу, який притаманний високорозвиненим країнам, потрібно змінити повністю існуючий підхід до підтримки та розвитку науки, освіти, наукових фундаментальних та прикладних досліджень, створювати сприятливе середовище для розвитку інноваційного підприємницького сектора.

Стабільність розвитку економіки країни залежить від стабільності розвитку економіки в кожному її регіоні.

На жаль, як свідчать дані Вінницького обласного управління статистики, нестача власних коштів та недостатня державна підтримка інноваційної діяльності є головною причиною нестабільної роботи більшості промислових підприємств області і стримує впровадження ними інновацій.

Хоча останнім часом економіка області набула певних позитивних тенденцій, інноваційна активність ще надто слабка.

Так, за даними Вінницького обласного управління статистики, з 1998 по 2001 рік кількість підприємств області, що здійснювали інновації, скоротилася з 96 до 60, відповідно, їх питома вага у загальній кількості промислових підприємств області за цей період знизилася від 24,6% до 15,4%. Лише у 2002 році інноваційна діяльність підприємств області дещо пожвавилася, зокрема інноваційною діяльністю займалися уже 99 промислових підприємств Вінниччини, що становило 26,8% від їх загальної кількості. Але навряд чи можна стверджувати, що в області означилась стійка позитивна динаміка розвитку інноваційної діяльності. Адже у 2003 році, за даними статистичного спостереження Головного управління статистики у Вінницькій області, кількість підприємств, які здійснювали інноваційну діяльність, порівняно з попереднім роком, знову скоротилося до цифри 93, хоча їх питома вага у загальній кількості працюючих промислових підприємств не зменшилася, і навіть дещо збільшилася – до 28,6%. Це на 1,8% перевищило показники за попередній рік, і на 13,2% більше, ніж було у 2001 році. Однак у 2004 році відбулося різке зниження кількості таких підприємств – до 30, тобто скорочення становило за рік більше ніж у три рази! Відповідно, частка підприємств, що займалися інноваційною діяльністю знизилась до 9,4% від загальної кількості працюючих промислових підприємств Вінниччини.

Якщо оцінювати роботу підприємств за обсягом виробленої інноваційної продукції, то ситуація також невтішна.

У 2002 році частка інноваційної продукції склала 4,5% від загального обсягу, або дорівнювала 147,7 млн. грн. У 2003 році обсяг інноваційної продукції знизився до 95,3 млн. грн., і становив лише 2,7% до загального обсягу промислової продукції.[132, с.22]. Це на 2,4% (тобто майже вдвічі) менше ніж у середньому по Україні. а у 2004 році інноваційної продукції реалізовано на суму всього 57,6 млн. грн., що дорівнює лише 1,2% від обсягу реалізованої промислової продукції області.

Малі підприємства традиційно проявляють нижчу активність у впровадженні інновацій ніж середні та великі компанії. Так, у 2003 році частка інноваційно активних підприємств з чисельністю працюючих від 100 до 200 осіб становила 36,5%, від 200 до 500 чоловік – 38,2%, а частка малих підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, склала всього 25,3%.

Порівнюючи з 2000 роком, зазнала певних змін інноваційна активність підприємств за галузевою ознакою. Так, у 2003 році найбільша частка впровадження інновацій була зафіксована на підприємствах харчової промисловості: всього 48 підприємств, що становило 33,3%. У 2004 році позитивна тенденція до поживлення інноваційної діяльності підприємствами харчової промисловості та переробки сільськогосподарської продукції збереглася – їх частка зросла майже до 50% від інноваційно активних підприємств області, тоді як у 2000 році інновації здійснювало лише кожне четверте підприємство харчової промисловості. Зростання кількості підприємств, що займаються інноваційною діяльністю саме у цій галузі, є для Вінниччини дуже позитивним явищем. І свідчить, що на майбутнє закладаються непогані перспективи (за збереження такої тенденції надалі) значного нарощення обсягу промислового виробництва загалом, адже на харчову промисловість припадає 53% від загального обсягу промислового виробництва області.

У 2003 році активізували інноваційну діяльність підприємства легкої промисловості: якщо у 2000 році інновації здійснювало лише кожне третє підприємство галузі, то у 2003 році уже майже кожне друге, а точніше – 48,3%. Натомість, до 21 зменшилася кількість інноваційно активних підприємств у машинобудівній сфері, що склало 38,9% від усіх обстежених у 2003 році машинобудівних підприємств області. У 2004 році частка підприємств машинобудування серед тих, що займалися інноваційною діяльністю не збільшилася і становила трохи більше третини, тоді як у 2000 році інноваційною діяльністю займалося кожне друге підприємство галузі машинобудування. Це тривожний сигнал, який

свідчить про зниження технічного рівня виробництва у машинобудівній сфері.

Напрями інноваційної діяльності принципових змін за останні роки не зазнали. Найпоширенішими залишаються оновлення виробленої продукції та підвищення її технічного рівня. Зокрема, у 2003 році оновленням продукції займалися 68 підприємств області, якими освоєно виробництво 313 нових видів товарів, з них 19 нових видів техніки.

У 2003 році підприємствами області стали активніше впроваджуватися прогресивні технології. Зокрема, 36 підприємств (понад 38%) створювали та впроваджували нові чи значно удосконалені виробничі процеси. Кількість впроваджених у промисловому виробництві нових технологічних процесів у 2003 році становила 50 одиниць, з яких 20 – маловідходні, ресурсозберігаючі і безвідходні (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Впровадження інновацій на промислових підприємствах Вінницької області

Заходи	1999	2000	2001	2002	2003
Кількість комплексно механізовано й автоматизовано дільниць, цехів	7	5	-	-	16
Кількість введених в дію механізованих потокових та автоматичних ліній	9	12	4	7	***
Впроваджено:					
нових прогресивних технологічних процесів	38	32	23	19	50
із них: маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних	14	10	5	3	20
Освоєно виробництво нових видів продукції, найменувань	964	1008	925	1226	332
із них: товарів народного споживання	871	952	866	1163	***

Основні зміни інноваційних витрат, що відбулися, у їх розподілі на підприємствах Вінниччини за період з 2002 по 2003 рік характеризує рис. 2.1.

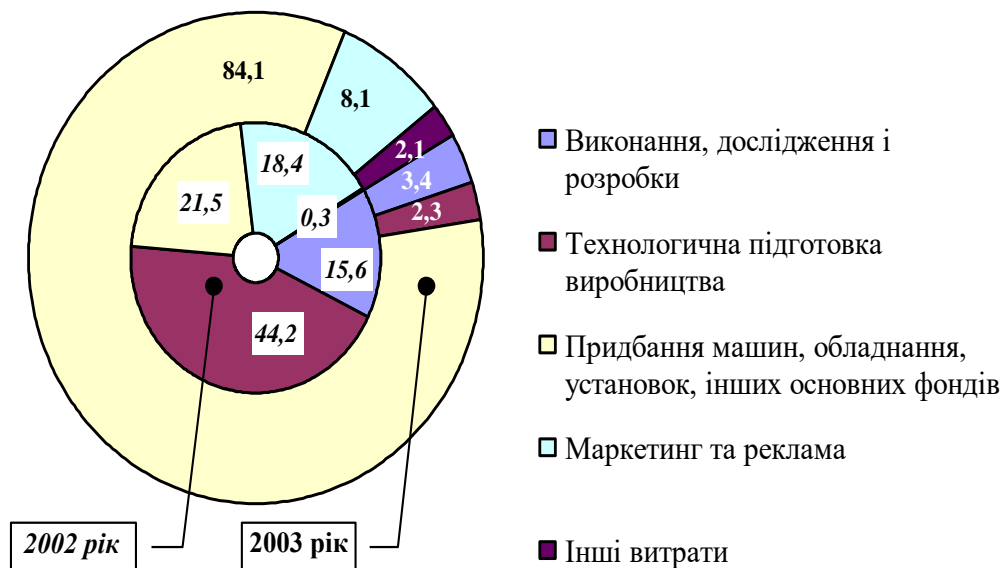


Рисунок 2.1 – Схема розподілу загального обсягу інноваційних витрат підприємств по Вінницькій області за 2002 і 2003 роки

Як видно з цієї схеми, обсяг витрат на придбання і впровадження у виробництво нових видів машин, устаткування та інших засобів виробництва у 2003 році склав по області 24,2 млн. грн., або майже 84,1% від загального обсягу інноваційних витрат. Тобто частка цих витрат у загальній структурі інноваційних витрат зростає порівняно з 2002 роком у 3,9 рази.

До позитивних зрушень у структурі інноваційних витрат на промислових підприємствах Вінниччини треба віднести також незначне збільшення (на 0,4%) питомої ваги коштів, що виділялися на придбання прав власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, ліцензій на використання зазначених об'єктів. Зокрема, у 2003 році витрати підприємств та організацій, пов'язаних з охороною прав на об'єкти промислової власності, становили 826,0 тис. грн., проти 546,2 тис. грн. у 2002 році. А витрати, пов'язані з впровадженням у виробництво продукції, що відбувалося на основі ліцензійних угод про передачу права власності, склали 405,3 тис. грн.

Тенденція збільшення витрат підприємств і організацій на охорону прав на об'єкти приватної власності на раціоналізаторські пропозиції є характерною для України в цілому. За даними Держкомстату ці витрати у 2003 році збільшилися проти 2002 року на 1,9% і досягли 43,1 млн. грн., а загальний прибуток від використання цих об'єктів склав 392,9 млн. грн. Всього станом на 1.01.2003 року в Україні зареєстровано 1124 патенти на корисні моделі, з яких чинними є 936. Також зареєстровано 5573 патенти на промислові зразки, 22334 свідоцтва на знаки для товарів і послуг за національною процедурою, з яких чинними є 21020, та 32340 міжнародних знаків для товарів і послуг за міжнародною процедурою. Однак порівнюючи із США, кількість винаходів на одного громадянина в Україні за 1999-2002 роки була меншою приблизно у 7 – 10 разів.

Через дефіцит коштів та дорожнечу патентної процедури, а також у зв'язку з затяжним процесом оформлення патенту, суб'єкти інноваційної діяльності не спроможні виділити на фінансування патентно-ліцензійної діяльності більшу суму грошових засобів. Зокрема, у Вінницькій області у 2003 році фінансування наукових досліджень і розробок, порівняно з попереднім роком, значно зменшилося. Так, якщо у 2002 році витрати на придбання наукових досліджень і розробок здійснювало кожне друге промислове підприємство з тих, що займалися інноваційною діяльністю, то у 2003 році лише кожне четверте підприємство. Слід зауважити, що у 2000 році на це витрачало кошти лише кожне восьме промислове інноваційне підприємство. Значно – більш як у 19 разів, скоротилася у 2003 році частка інноваційних витрат на технологічну підготовку виробництва. Якщо порівнювати з 1995 роком, то кількість українських підприємств, які займаються дослідницькою і раціоналізаторською роботою, скоротилася більш ніж у 5 разів.

Невирішені проблеми у патентно-ліцензійній сфері експерти головним чином пов'язують з економічними і правовими аспектами. Так, недостатньо застережені права авторів об'єктів промислової власності: обов'язок роботодавця щодо

виплати винагороди, можливості автора використовувати свій винахід, отримувати комерційну вигоду. Недостатньо розроблені проблеми оцінки вартості прав інтелектуальної власності, постановки їх на баланс як нематеріальних активів, внесення до статутних фондів підприємств тощо. Законодавство покладає на власника прав обов'язок щодо їхнього добросовісного використання, проте не надає жодних гарантій використання об'єктів, що отримали правову охорону. Більшість національних заявників і власників прав психологічно не готові займатися пошуком інвесторів і зацікавлених виробників. Тому не дивно, що ініціативу щодо захисту в Україні прав інтелектуальної власності перебирають на себе іноземні неурядові організації, які зацікавлені в доступі до внутрішнього споживчого ринку. Вони часто відкрито лобіюють інтереси певних зарубіжних виробничих чи торговельних корпорацій. Наочним прикладом такого лобіювання є потужний зовнішній тиск на Україну з приводу регулювання виробництва і розповсюдження оптичних дисків для лазерних систем зчитування. Проте, майже непомітна реальна допомога неурядових організацій у формі навчання та підвищення кваліфікації українських спеціалістів, безоплатної поставки апаратури і обладнання для виявлення і реєстрації піратських і контрабандних товарів тощо.

Таке становище в патентно-ліцензійній сфері показує, що в Україні все ще не створені сприятливі умови для розвитку інноваційної діяльності, і держава повинна задіяти і в цій галузі додаткові механізми стимулювання інноваційної і технологічної активності суб'єктів підприємницької діяльності та окремих винахідників.

Нерозвиненість ринку та конкуренції не стимулює підприємства, що втілюють інновації, займатися рекламною діяльністю та проводити маркетингові дослідження, шукаючи нові ринки збуту своїх товарів. Частка витрат на маркетинг і рекламу у 2003 році скоротилася порівняно з 2002 роком майже у 2,3 рази, хоча в абсолютному виразі такі витрати все ж поступово збільшуються. Зокрема, у 2003 році на маркетингові дослідження та рекламу нової продукції

витрачало кошти кожне шосте підприємство, що займалося нововведеннями, тоді як у 2002 році такі витрати здійснювало лише кожне десяте інноваційне підприємство.

Отже, огляд статистичних даних засвідчує: загалом стан інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах (як у Вінницькій області, так і в Україні у цілому) досі залишається незадовільним. Незважаючи на те, що питання ефективності інноваційної діяльності дедалі частіше стають предметом досліджень науковців і спеціалістів-практиків, цілісна комплексна система ефективного управління інноваційною діяльністю на підприємствах досі не вироблена. Нерозвиненість економічного механізму управління зумовлює несприйнятливність до інновацій і неспроможність їх використання.

2.2 Фінансування інноваційного підприємництва

Через перебування економіки нашої країни досить довго у кризовому стані та через інфляційні процеси впродовж тривалого періоду не надавалась належна увага створенню ефективного механізму використання кредитних і фінансових ресурсів для стимулювання інвестиційної й інноваційної активності суб'єктів підприємницької діяльності, хоча б у пріоритетних напрямках розвитку економіки. Нині інтерес до інноваційної діяльності зріс, активно розробляється концепція інноваційного розвитку економіки України, прийнято цілий ряд законодавчих та нормативних актів, які покликані стимулювати інноваційну зацікавленість підприємців. Але всього цього виявляється все ще недостатньо для того, щоб позитивні зміни в інноваційній сфері набули системного і прогресуючого характеру, охопили всі основні галузі вітчизняної економіки.

Дослідження основних джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств області засвідчує загалом невтішну картину, хоча є і деякі позитивні зміни. Це доводять дані Головного управління статистики у Вінницькій області, взяті за останні 6 років (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 - Розподіл загального фінансування інноваційної діяльності за джерелами фінансування (у %)

Показники	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Загальне фінансування	100	100	100	100	100	100
в тому числі:						
власні кошти	43,9	47,4	22,8	65,6	57,8	76,2
кошти держбюджету	1,4	-	-	-	0,3	0,1
кошти позабюджетних фондів	-	-	0,3	-	-	-
кошти вітчизняних інвесторів	1,3	-	-	0,6	2,2	-
кошти іноземних інвесторів	-	-	74,4	-	35,5	4,6
Кредити	3,0	5,6	2,4	29,5	4,2	19,1
Інноваційний Фонд	50,4	47,0	-	-	-	-
Інші	0,3	-	0,1	4,3	-	-

З таблиці 2.4 видно, що у 2000 р. практично припинив свою діяльність обласний Інноваційний Фонд. За досліджуваний період на інноваційну діяльність майже не виділяється коштів з державного бюджету, позабюджетних фондів (нині спеціальних фондів державного бюджету України) та місцевих бюджетів.

Найсуттєвіші зміни у джерелах фінансування інноваційної діяльності відбулися в середовищі вітчизняних підприємств. Так, за період з 1998 по 2000 рік майже вдвічі зменшилася частка інвестування інноваційних проектів за рахунок власних коштів підприємств. Очевидно, причиною цього стало стрімке зростання цін і значні скорочення обсягів споживання внаслідок високих темпів інфляції, яка спостерігалася в Україні впродовж 90-х років. Це суттєво вплинуло на співвідношення: “заощадження – споживання” в бік зростання споживання і значно обмежило інвестиційні можливості вітчизняних підприємств. Як наслідок, у результаті обмеженості фінансових ресурсів звузилися і можливості інноваційної діяльності.

Іншою причиною скорочення фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів вітчизняних підприємств (прибутку, амортизації основного капіталу, резервних

фондів) впродовж 1998-2000 років стало домінування капітальних вкладень на заміщення вибулих потужностей у зв'язку з їх моральним і фізичним зношенням, адже, за даними Державного комітету статистики України, зношеність устаткування сягала в середньому 70%.

Ситуація почала змінюватися з 2000 року, коли в економіці України з'явилися перші позитивні зрушення. І хоча ще й донині багато вітчизняних підприємств ще продовжують залишатися збитковими, не подолана проблема неплатежів, а також існує намагання підприємців приховувати свій дійсний прибуток, щоб не сплачувати податку, впродовж 2001-2003 років спостерігається тенденція до збільшення частки фінансування інноваційної діяльності за рахунок власних коштів вітчизняних підприємств. Зокрема, у 2003 році за рахунок останніх профінансовано 76,2% всіх інноваційних витрат, що майже у три рази більше, ніж у 2000 році. Разом з тим значні суми коштів все ще спрямовуються підприємствами на екстенсивний розвиток – підтримку застарілої матеріально-технічної бази, придбання та ремонт обладнання. Майже половина промислових підприємств (47,5%) у 2003 році займалися продуктовими інноваціями, що пояснюється швидшим поверненням вкладених коштів, ніж у процесові, де були інноваційно активними лише 28,3% підприємств. Обсяг реалізованої інноваційної продукції у 2003 році склав 95,4 млн. грн., або 2,8% загального обсягу промислової продукції, що на 1,7 відсоткових пункти менше, ніж у 2002 році. Однак частка принципово нової продукції та продукції, що зазнала суттєвих технологічних змін, у загальному обсязі інноваційної продукції за 2003 рік зросла більш, ніж вдвічі і склала 85,5% (рис. 2.2).

Наразі банківська система України поки також не спроможна в достатньому обсязі кредитувати переоснащення промислових підприємств. Як видно з таблиці 2.4, частка кредитів, наданих на впровадження інноваційних проектів, у загальному фінансуванні з року в рік коливається на досить низькому рівні. Максимальною вона була у 2001 році – 29,5%, але в інші роки кредитування було на рівні 3,0 – 5,6%.

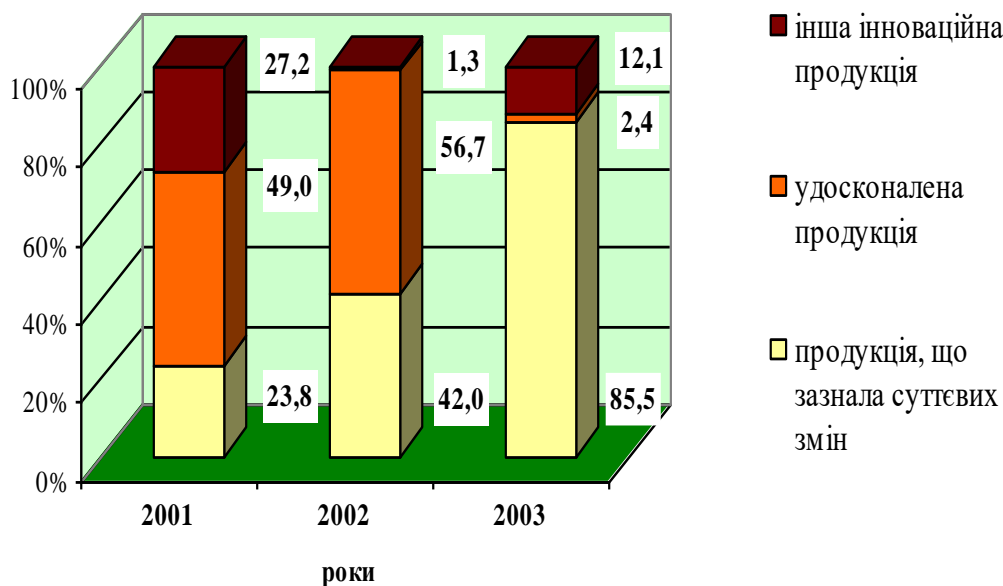


Рисунок 2.2 – Схема розподілу реалізованої інноваційної продукції підприємствами Вінниччини за рівнем новизни (у %)

У 2003 році фінансування інноваційної діяльності за рахунок одержання кредитів є більшим, ніж попереднього року, і становить 19,1%. Але детальніший аналіз кредитування нововведень у нашій країні показує, що все ж тепер чинна кредитна система України не зацікавлена у фінансуванні взагалі виробничої сфери. Ставка за кредитами, що їх надають комерційні банки, втричі більша за облікову ставку НБУ [54, с.101].

Як відомо, інноваційна діяльність потребує перш за все довгострокових кредитів. Але вітчизняні комерційні банки в основному здійснюють короткострокові операції між суб'єктами і посередниками фінансово-кредитного ринку. І більшість наданих кредитів використовується не на фінансування інвестиційних та інноваційних проєктів, а на забезпечення “споживчих” витрат (погашення боргів, оплату енергоносіїв, виплату зарплати тощо). Підвищена фінансова нестабільність суб'єктів інноваційної діяльності й пов'язані з цим

високі ризики кредитних вкладень не зацікавлюють банки у довгострокових інвестиціях. Мусимо констатувати, що ринок довгострокових кредитів у нашій країні все ще дуже обмежений, хоч і має тенденцію до розширення. На останнє вказують дані таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Кредити, зокрема довгострокові, надані комерційними банками України на розвиток національної економіки (заборгованість на кінець року, млрд. грн.) *

Види економічної діяльності	Усього			Зокрема довгострокові					
				У національній валюті			В іноземній валюті		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2000	2001	2002
Суб'єктам господарювання, разом	18,1	26,4	37,9	1,2	2,2	4,7	1,8	3,3	5,3
З них:									
Сільському господарству	0,7	1,6	2,6	0,1	0,1	0,3	0,1	0,1	0,2
Видобувній промисловості	0,7	0,8	1,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Обробній промисловості	5,6	9,0	11,8	0,3	0,5	1,2	0,6	1,3	1,9
Будівництву	0,3	0,6	0,8	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Торгівлі	7,5	9,9	15,2	0,4	0,8	1,8	0,7	1,1	2,1
Транспорту	0,8	1,2	1,5	0,1	0,1	0,4	0,1	0,2	0,3
На операції з нерухомістю	0,7	1,1	1,5	-	0,2	0,3	0,1	0,1	0,2
Фізичним особам	1,0	1,4	3,3	0,4	0,5	0,9	-	-	0,7
УСЬОГО	19,1	27,8	41,2	1,6	2,7	5,6	1,8	3,3	6,0

* За даними Національного банку України / Фінанси України. – 2004. - №4. – С.101.

Зокрема, з цієї таблиці видно, що протягом 2002 року активність банків щодо довгострокового кредитування суб'єктів господарювання підвищилася. Це характеризується зростанням заборгованості за довгостроковими кредитами як у національній, так і в іноземній валютах. Але перевага

довгострокових кредитів в іноземній валюті свідчить, що на українському ринку інвестиційних товарів переважає імпорт.

Прискорене нагромадження кредитних ресурсів банківською системою України, яке спостерігається починаючи з 2000 року, створює реальні можливості для довгострокового кредитування підприємств, зокрема й інноваційних проєктів. Але для інноваційних проєктів завжди притаманні високі ризики через невідомий заздалегідь результат, що зумовлює високий рівень реальної відсоткової ставки за довгостроковими кредитами. До того ж, кредитування великомасштабних інноваційних проєктів взагалі неможливе з боку банківської системи України через відносно обмежені обсяги акумульованих нею ресурсів, а також через відсутність необхідних технологій та досвіду ефективного проєктного фінансування.

Так, частка банківського капіталу українських банків щодо ВВП становить лише 4,7%, тоді як у країнах Центральної та Східної Європи – понад 40%. Капіталізація банківської системи України є низькою: на 1.01.2003 року балансовий капітал банків становив 10,0 млрд. грн., або \$ 1,88 млрд., проти \$ 2,0 млрд. у 1998 році [101, с.124].

Нині вітчизняна банківська система активно не впливає на розвиток реального сектора економіки, а обсяги та вартість кредитних ресурсів не відповідають потребам кредитного ринку. Експерти зазначають, що українській економіці треба мати, можливо, менше банків, але потужніших. Таких що могли б забезпечити обслуговування операцій інвесторів, дохід від яких повинен оподатковуватися за пільговими ставками [54, с.101].

Треба сказати, що нині на різних рівнях вивчаються пропозиції про необхідність створення в Україні потужного інвестиційного банку – Українського банку реконструкції та розвитку. Дії в цьому напрямку потрібно активізувати, адже національний ринок інвестиційних кредитів, незважаючи на позитивну динаміку розвитку протягом останніх років, все ще не забезпечує потреб економіки і промисловості. А ресурси банківської системи не відіграють суттєвої ролі в інвестуванні інноваційної діяльності.

Активізація інвестиційної діяльності комерційних банків та інших фінансових посередників (пенсійних фондів, інвестиційних фондів і компаній, страхових товариств та ін.) загалом, і довгострокового кредитування зокрема, передбачає вироблення і реалізацію комплексної системи заходів щодо створення для цього процесу сприятливих умов, пільг і гарантій. Передусім треба вирішити ряд проблем у законодавчій сфері, аби забезпечити належний захист інтересів кредитора, закріпити майновий статус боргів. Необхідно вдосконалювати практику страхування кредиту. Держава повинна стимулювати роботу перш за все тих банків, чия діяльність має інвестиційне спрямування.

Особливо актуальною проблемою сьогодні є активізація кредитування інновацій. Суть питання полягає в тому, щоб виробити комплекс узгоджених дій та заходів зі стимулювання інвестицій у найважливіші напрями науково-технічного прогресу, визначити їх обсяг і структуру.

Таким є, на нашу думку, одне з першочергових завдань сучасної інноваційної політики України.

У світовій практиці нагромаджений великий арсенал заходів, що забезпечують успішне фінансування інноваційних змін, заохочення довгострокового вкладення капіталу. Зокрема, це такі, як послаблення податкового тиску та надання пільг підприємствам й установам, що здійснюють технологічні зміни, встановлення квот для організацій науково-технологічної сфери, застосування поруч з традиційними банківськими технологіями – кредитами, нетрадиційних способів фінансування інноваційних проектів, таких як франчайзинг, лізинг, факторинг, форфейтинг.

Франчайзинг, на думку Д.І. Кокуріна, є формою опосередкованого фінансування інноваційної діяльності, що сприяє скороченню витрат на розробки [79, с.327]. Франчайзинг доцільно використовувати з метою тиражування наукоємкої продукції з залученням великого капіталу. Капітал (фінансові ресурси, нематеріальні активи), який можна залучити за допомогою франчайзингу, може набагато перевищити розмір капіталу, котрий можна залучити традиційним способом.

Схема здійснення франчайзингу така: франшизодавець продає чи передає ліцензії – франшизи, які дають право на реалізацію продукції чи заняття бізнесом на певній території з використанням товарного знаку за умови дотримання франшизоодержувачем вимог до якості й технології. Франшизу надає, як правило, випереджувальна фірма з високим іміджем, яка намагається поєднувати свої високі технології та ноу-хау з капіталом франшизоодержувача, забезпечуючи цим трансфер передових технологій.

Специфічною формою залучення виробничого капіталу способом капіталізації інвестицій є лізинг. Лізинг спроможний відкрити доступ до найпередовішої техніки і створити умови для розв'язання суперечності між необхідністю використання прогресивних технологій та швидким її моральним старінням [159, с.193-293]. Фінансування у такий спосіб найчастіше застосовується у галузях з високим ступенем ризику ведення бізнесу, зокрема на нових ринках.

У випадку фінансування форфейтингом здійснюється кредитування експортера банком чи іншою фінансово-кредитною установою шляхом придбання боргових зобов'язань інвестора, які банк потім продає на вторинному ринку, повертаючи таким чином витрачені кошти. Хоч для інвестора ця форма кредитування є досить дорогою, зате позбавляє його кредитних ризиків. На думку вітчизняних економістів, з огляду на інноваційну модель розвитку економіки України використання форфейтингу рекомендується при здійсненні науково-технічних і технологічних проектів у рамках реалізації пріоритетних напрямів розвитку науки й техніки та при формуванні механізмів трансферу технологій у контексті розв'язання назрілих проблем [33, с.45].

За нинішніх умов одним з основних джерел фінансування інноваційної діяльності могли б стати кошти іноземних інвесторів. Здавалося б, що за відсутності власних фінансових та кредитних ресурсів чи бажання вітчизняних інвесторів вкладати кошти у розвиток економіки країни, дещо виправити становище в інноваційній сфері можна за рахунок залучення іноземних інвестицій. Світовий досвід показує, що в

окремих країнах це є вагомим фактором підвищення активності інноваційної діяльності. Зокрема за рахунок прямих інвестицій розв'язуються проблеми трансферу новітніх технологій, підприємницьких навичок і досвіду, можливе розширення спектру фінансових операцій. А портфельні інвестиції сприяють розвитку фінансового ринку в країні, якості корпоративного управління тощо. Завдяки вигідному географічному розташуванню, місткому ринку, сприятливим кліматичним умовам і не в останню чергу через порівняно дешеву та кваліфіковану робочу силу Україна викликає зацікавленість іноземних інвесторів. Але слід пам'ятати і про те, що іноземне інвестування має також свої недоліки.

По-перше, залучення прямих іноземних інвестицій веде до того, що довготермінові зв'язки, які встановлюються при цьому між резидентами, відображають перш за все інтереси тих, хто інвестує, і посилюють контроль іноземних організацій за розвитком вітчизняної економіки [118].

По-друге, з боку іноземних інвесторів все частіше стають помітними випадки нечесної конкуренції, коли іноземна компанія скуповує контрольний пакет акцій українського акціонерного товариства, аби усунути з ринку наявного чи потенційного конкурента.

По-третє, частішають, на жаль, випадки, коли іноземні компанії використовують вітчизняні підприємства як переробні центри, виготовляючи на них продукцію, призначену для експорту. Наслідком таких дій є забруднення навколишнього середовища, виснаження природних ресурсів регіону. Функціонування таких підприємств завдає збитків довкіллю і здоров'ю наших громадян.

Вітчизняні дослідники привертають увагу до того, що українське суспільство й економіка формуються у своєрідному системному середовищі негативних зовнішніх ефектів: екологічних, психологічних, демографічних, а також ресурсних, у системі яких фінансово-інвестиційний чинник є досить вагомим [2; 7].

Через те, не ставлячи під сумнів необхідність активного залучення іноземних інвестицій, хочеться наголосити, що всі

проблеми, пов'язані з вирішенням проблем доцільності іноземного інвестування, повинні відстежуватись місцевою владою з метою недопущення негативного впливу виробництва на екологію області. При використанні іноземного капіталу обов'язково слід здійснювати оцінку рівня екологічної безпеки інвестиційних проектів. Проте вкладати свої кошти в інноваційні проекти українських підприємств, або спільних підприємств, що здійснюють діяльність на території нашої країни, іноземні інвестори не поспішають. Як свідчать дані обласного управління статистики, якщо у 2000 році іноземні інвестиції, спрямовані на фінансування інноваційної діяльності на Вінниччині, становили суму у 37,3 млн. грн., що дорівнювало 74,4% від загальної суми інвестицій, то в наступні роки частка цього джерела скорочувалася і у 2003 році склала всього лише 4,6% від загальної суми фінансування. Хоча загалом в Україні зберігається тенденція до збільшення іноземних інвестицій.

Так, станом на 1.01.2003 року сума іноземних інвестицій становила \$ 5,3 млрд., [53, с.80], а на 1.01.2004 року \$ 6,66 млрд. [13, с.83]. Це свідчить про те, що більшість вкладень із-за кордону продовжують надходити у Київ та промислово розвинені регіони.

Іноземні інвестиції надходять в нашу країну не лише від приватних осіб і організацій, значна їх частка поступає у вигляді іноземних кредитів від міжнародних фінансових інституцій, таких як МВФ, СБРР та ін. Через ці наддержавні структури могутні держави намагаються диктувати Україні свій сценарій розвитку подій, який часто не враховує національних державних інтересів і сприяє посиленню залежності країни. Коли стосовно кредитів МВФ професору Анатолію Гальчинському задали запитання: “чи суверенна Україна у проведенні своєї економічної політики?”, він відповів так: “Ми повинні робити те, що нам рекомендують. Не може бути по-іншому, якщо ми просимо кредити” [29, с.2].

Тут слід нагадати, ще у 1894 році видатний український вчений-мислитель, класик світової політичної економії Михайло Туган-Барановський, проаналізувавши національні

особливості розміщення капіталу на англійському матеріалі, зокрема зауважував, що вільний англійський капітал частково витрачається всередині країни на розширення її основного капіталу, решта його йде за кордон у вигляді кредитів іноземним державам, створення за кордоном підприємств, залізниць, фабрик і т. ін. “Увесь цей капітал, що пішов за кордон, не пропадає для англійської промисловості марно – навпаки, він виконує дуже важливу функцію: створює за кордоном попит на англійські товари і, таким чином, та частина накопиченого капіталу, яка залишилася в країні, знаходить своє виробниче використання” [140, с.228-229].

Як бачимо, наданням кредитів іноземні держави переслідують, що є природно, перш за все свої власні національні інтереси – розширюють сферу виробничого використання вільного на цей час національного капіталу. Україна, яка має нині значний зовнішній борг, повинна заради зміцнення своєї фінансової незалежності, орієнтуватися, на нашу думку, не стільки на позики МВФ, скільки на приватні іноземні інвестиції, і, не лише на іноземні інвестиції, але й значною мірою на створення умов для активізації діяльності вітчизняних інвесторів. Адже у розвинених країнах частка сукупного державного боргу, що належить на зовнішній борг, незначна. Переважає борг, який припадає саме на вітчизняних інвесторів. У тих же США у 1995 році сумарний державний борг становив \$ 4951 млрд., але з них на іноземних кредиторів (разом з міжнародними організаціями) припадало лише \$ 783,7 млрд., або 16,0% [172]. Аналогічна картина спостерігається і в інших країнах з розвинутою ринковою економікою. Тоді як в Україні станом на 31.12.2003 року граничний розмір державного внутрішнього боргу становив 14931091 тис. грн. та \$ 1317121,3 тис., або 32,4% від сумарного державного боргу, а зовнішній борг України – суму, еквівалентній \$ 8588474,83 тис., що становило 67,6% від сумарного державного боргу України [39]. На 31 грудня 2005 року граничний розмір державного внутрішнього боргу України заплановано ще збільшити до суми 15784072 тис. грн. та \$ 1133911,9 тис., що становитиме 30,7%, від сумарного державного боргу,

а граничний розмір державного зовнішнього боргу України за цей період зросте до суми, еквівалентній \$ 9285549,7 тис., і буде складати 69,3% від сумарного державного боргу України [41].

Отже, цифри свідчать про існування досить таки великої фінансової залежності України від інших країн, в першу чергу тих, хто має вплив на діяльність міжнародних фінансових організацій, до того ж у 2005 році спостерігатиметься тенденція до подальшого зростання зовнішнього державного боргу України.

Михайло Туган-Барановський доводив корисність лише тих іноземних позик, які спрямовуються у сферу виробництва, на підприємства, що потребують модернізації. А кредитів і позик, що призначаються на покриття платіжного балансу, він не виправдовував [141, с.10]. Одержані від міжнародних фінансових організацій кредити спрямовуються в Україні переважно у добувну та фінансову сфери, оминаючи інноваційну, тому, згідно з класифікацією Михайла Павловського [108, с.115-117], їх треба віднести до негативних і небезпечних, оскільки ці кредити руйнують наукомісткі і конкурентоспроможні виробництва, послаблюють інноваційний потенціал нашої держави.

Автор погоджується з твердженням академіка Івана Лукінова, що незначні обсяги інвестицій, які спрямовуються в Україні безпосередньо у сферу виробництва, і значна частина іноземних кредитів, які використовуються не на пряме виробниче інвестування, сучасне технологічне оновлення, не створюють того самого “справжнього технологічного прогресу”, і не впливають на розвиток національного товаровиробника, а лише збільшують зовнішній борг країни [90, с.304].

Отже, іноземні інвестиції в Україні, як правило, не виконують ролі перенесення та впровадження у вітчизняну економіку нових технологій. Навпаки, вони часто створюють в нас замкнуті монопольні структури, орієнтовані переважно на експлуатацію місцевих природних і трудових ресурсів і вивезення прибутків за кордон. Іноземні інвестиції в Україні

часто небезпечні своєю нестійкістю, а також спекулятивним характером. Тому уряд повинен якнайшвидше прислухатися поради Людвіга Ерхарда, який, стосовно іноземних інвестицій, писав, що потрібно починати з їх адресування головним чином у виробництво товарів народного споживання, в сучасні технології, що швидко окупляться, забезпечуючи виробництво обіговими коштами [6, с.4]. Адже досі маємо багато випадків, коли іноземне устаткування і технології, що обслуговували прогресивні технологічні процеси в країнах Заходу, навіть якщо потрапляють в Україну, то не встановлюються роками, морально старіють, внаслідок чого нашій державі завдаються реальні валютні збитки. Це свідчить про слабкість в Україні регуляторного середовища щодо іноземних інвестицій.

На жаль, нині вітчизняні інвестори ніякого інтересу до розвитку інноваційної діяльності не проявляють, шукаючи прибутковіші сфери вкладання свого капіталу за кордоном. Підприємці, чия діяльність пов'язана з експортною галуззю, вказують на те, що в умовах непередбачуваності фіскального режиму, чим страждає сьогодні наша нестабільна податкова система, єдиним способом збереження й збільшення капіталу для них поки що є вивезення його за кордон, а не вкладення в національну економіку. Хоча, із-за кордону частина цих коштів знову повертається в Україну. Статистика фіксує цілком конкретну тенденцію – найбільшими країнами-інвесторами України стають офшорні зони. Нині серед головних країн-інвесторів Кіпр, Віргінські острови. Звідси приходять гроші вітчизняних підприємців-“тіньовиків”, але вже захищені статусом іноземних інвестицій. Частина цих грошей сумлінно працює в українській економіці, але податки з них до бюджету держави не сплачуються, отже, вони так і продовжують перебувати у “тіні”. Вихід Указу Президента України про легалізацію прибутків лише викликав деяке пожвавлення серед підприємців, але не привів до повернення “тіньовиків” в офіційну українську економіку. Для цього державним органам потрібно зробити додаткові конкретні кроки.

На наш погляд, в перспективі все-таки основним джере-

лом фінансування інновацій повинні стати кошти не іноземних інвесторів, а приватні інвестиційні ресурси вітчизняних підприємств і комерційних банків. Але це не означає, що держава не повинна турбуватися про залучення іноземного капіталу і розраховувати на нього. Вона повинна підвищувати інвестиційну привабливість української економіки для капіталу нерезидентів, але вирішувати проблеми треба з урахуванням інтересів як вітчизняних, так й іноземних інвесторів.

У першу чергу повинні забезпечуватися економічні передумови інвестування пріоритетних високотехнологічних секторів національного господарства. Український уряд повинен також мати чітке розуміння того, що розраховувати на значні за обсягом іноземні інвестиції можна лише у випадку створення сприятливіших умов інвестування, ніж у країнах-конкурентах.

Повноцінна інтеграція до глобального простору потребує не лише сприятливого інвестиційного клімату, на що постійно наголошується у пресі й науковій літературі. Дуже важливо, щоб економіка країни стала привабливішою не для будь-яких, а насамперед для високотехнологічних інвестицій, сприяла утриманню, а не відтоку отриманих від іноземних інвестицій прибутків. Привабливість інвестиційного середовища визначається не лише відповідним правовим полем, не тільки сильними мотиваціями, але й, як справедливо стверджує академік Юрій Пахомов, щонайменше трьома інфраструктурними каркасами, що обслуговують науково-технічний прогрес: по-перше, високим розвитком фундаментальної науки; по-друге, висококласною освітою; по-третє, адекватним масивом трудових ресурсів високої якості [112, с.4].

Інвестиції в інноваційні процеси, які забезпечуються наукою, освітою, висококваліфікованою працею, дуже вимогливі до якості інституційного середовища, яке в умовах глобалізації є одним з найвагоміших факторів конкурентних переваг або конкурентної слабкості.

Йдеться про високорозвинений фондовий ринок, без на-

явності якого фінансовий капітал позбавляється своїх глобальних можливостей, насамперед таких як мобільність та гнучкість; про венчурний малий бізнес, що забезпечує транснаціональним корпораціям вигідність інноваційного “укорінення” (реінвестування прибутку, тобто зрошення економіки країни, що приймає, і всіх складових відтворювального процесу); про інвестиційно-фінансовий сектор, який є стратегічним, без якого вразливими виявляються найважливіші для країни довгострокові вкладення.

Отже, порівняльна характеристика становища інноваційної сфери України і провідних європейських держав показує, що вітчизняній економіці притаманні:

- відстала технологічна структура;
- низький технічний рівень виробничої бази;
- слабке державне фінансування НДДКР;
- брак фінансових ресурсів;
- неприйнятність до науково-технічних нововведень тощо.

На жаль, вплив інноваційної складової на розвиток промислового виробництва незначний. Тому для забезпечення сталого розвитку вітчизняної економіки українська держава повинна вирішити головне завдання – сформувати і проводити ефективну науково-технічну та інвестиційно-інноваційну політику, створити інноваційну сферу, адекватну сучасній ринковій економіці.

Причин, що гальмують розвиток інноваційної сфери в Україні, є багато, але основні з них, на нашу думку, такі:

- зменшення такого важливого джерела капіталовкладень, як амортизаційних відрахувань (вони фактично у кілька разів відстають від реального зношення основних фондів, чим штучно занижується питома вага споживання основного капіталу у структурі ВВП);
- негативно відображається на розвитку інноваційної діяльності існуюча нині надзвичайно висока ставка оподаткування державою промислових підп-

риємств;

- мають місце труднощі в одержанні кредитів як у централізованому інноваційному фонді, так і в комерційних банківських установах;
- нерозвиненість конкурентних відносин;
- недостатня увага надається залученню вітчизняних та іноземних інвестицій;
- не створений інститут ефективного правового регулювання у сфері інноваційної діяльності.

За даними спостереження Державного комітету статистики України, інноваційну діяльність вітчизняних підприємств стримують: нестача власних коштів (на це вказали 84,7% підприємств), недостатня фінансова підтримка держави (54,9%), великі витрати на нововведення (36,5%), відсутність фінансових коштів у замовників (32,2%), низький платоспроможний попит на нову продукцію (30,4%), високий економічний ризик (26,7%), недосконалість законодавчої бази (26,4%), тривалий термін окупності нововведень (20,0%), нестача інформації про ринки збуту (11,7%).

До факторів, які стримують інноваційну діяльність сьогодні і справлятимуть суттєвий вплив у середньостроковій перспективі, належать:

- недосконалість системи фінансування, регулювання, організації науково-дослідної та інноваційної діяльності на підприємствах;
- незначна кількість конкретних результатів розробок і впровадження інноваційного продукту;
- погіршення фінансового та матеріального забезпечення науково-дослідної бази наукових установ;
- відплив до інших сфер діяльності кваліфікованих кадрів, що займаються науковою розробкою і впровадженням високих технологій у виробництво;
- неналагодженість кооперації наукової та виробничої сфер.

Найзначніша причина низької інноваційної активності –

відсутність власних коштів, зростання цін на паливо і сировину, надмірне оподаткування. У більшості підприємств бракує фінансових ресурсів, щоб здійснювати витрати на оновлення виробничої бази, фінансувати прикладні НДДКР з поліпшення якості продукції та освоєння нових її видів. Це призводить до подальшого зниження конкурентоспроможності вітчизняних підприємств і продукції вітчизняного виробництва на світовому ринку, що викликає ланцюгову реакцію – здійснення закупівлі імпортованих товарів і зниження виробництва аналогічних вітчизняних товарів.

Проблеми розвитку інноваційного процесу у промисловості спричиняються також високим рівнем невизначеності, непередбачуваності й непрогнозованості.

Для того, щоб у світогосподарських зв'язках Україна перестала бути для країн Заходу лише постачальником сировини і ринком збуту застарілої технології та недоброякісних і екологічно небезпечних товарів, аби наш технологічний розвиток так не залежав від інтелектуальної продукції інших країн, потрібно якомога швидше відновити науково-технічний розвиток, підняти престиж новаторської розумової праці, забезпечити підтримку підприємництва у виробничій сфері. Необхідно використовувати інновації як спосіб економічного розвитку, в економічній політиці держава повинна орієнтуватися на науково-технічне забезпечення виробництва, стимулювання випуску нових виробів на основі впровадження новітньої техніки і прогресивної технології.

2.3 Організаційні форми інноваційного підприємництва, особливості їх функціонування та взаємодія

До структур інноваційного підприємництва належать різного роду підприємства, фірми, організації, товариства, об'єднання, що реалізують інноваційні ідеї у конкретні проекти з метою отримання певного фінансового результату – прибутку від своєї господарської діяльності. Якщо господарський суб'єкт, що займається інноваційною діяльні-

стю, не ставить перед собою мету отримати прибуток, то його економічна діяльність не є підприємницькою.

Хоча, як зауважувалося у п. 1.2 розділу I, одержання прибутку не є основною ознакою підприємця. До того ж, підприємницька діяльність завжди пов'язана з ризиком, а тому прибуток може бути одержаний далеко не в усіх випадках. Підприємець може ставити, і напевне ставить перед собою й інші цілі, яких прагне досягти, і все ж, жодна підприємницька фірма не може існувати на постійні пожертвування чи спонсорську допомогу, як безприбуткові підприємства. Адже підприємець, засновуючи фірму, самостійно організовує господарську діяльність, діє на власний страх і ризик, беручи на себе відповідальність за результати діяльності. Йому потрібно заробити кошти для відтворення та розширення виробничого процесу, чого не може бути без налагодження, принаймні в довгостроковому періоді, рентабельного виробництва.

Отже, не всі організації та установи, що займаються науковими дослідженнями і розробками, є інноваційними і підприємницькими одночасно. Так само, як не будь-яка підприємницька діяльність є інноваційною, не вся інноваційна діяльність є підприємницькою. Лише інноваційна діяльність, яка спрямована на комерціалізацію використовуваних результатів наукових досліджень і розробок та реалізацію нововведень на ринку з метою отримання прибутку, є інноваційною підприємницькою діяльністю.

Серед інноваційних підприємницьких структур особлива роль належить малим підприємствам. Вони є інструментом активізації науково-технічного прогресу в країні. Як свідчать дані статистики, 95% радикальних технологічних новацій після другої світової війни створені саме в цьому секторі [138, с.150]. У США і Західній Європі малий бізнес створює до 50% нововведень, є ліцензіатором майже 50% нововведень світового ринку [156, с.122]. Основна перевага таких підприємств у їх мобільності, швидкому сприйнятті і генеруванні нових ідей. На відміну від великих підприємств, малі фірми охоче беруться за розробку і освоєння оригіналь-

них нововведень, інновацій у тих сферах, які для великих компаній здаються або неперспективними, або високоризикованими. У багатьох випадках малі інноваційні підприємства спроможні конкурувати з великими, діючи у вузькоспеціалізованому напрямку, навіть при обмеженості фінансових засобів. Цьому сприяє об'єктивний процес поглиблення спеціалізації при здійсненні наукових розробок.

Становлення малого та середнього інноваційного бізнесу припадає на 60-і роки. Тоді такі дослідницькі фірми створювалися поблизу великих університетських центрів, спільно орендували ділянки землі, використовували лабораторну й інформаційну техніку університету. А сьогодні у США, поблизу Стенфордського університету, зосереджено понад три тисячі дрібних електронних фірм загальна кількість співробітників яких сягає 190-200 тисяч. Майже 1/8 новостворених фірм щорічно, орієнтується на розробку і освоєння нової продукції і технології, а в цілому вони покривають 20% світових потреб у комп'ютерних і електронних компонентах певних видів. Ці малі фірми, що діють у сфері науки США, доповнюють традиційні науково-дослідні і конструкторські комплекси промислових підприємств та університетів, неприбуткові дослідницькі організації, державні лабораторії тощо. Видатки на науково-технічні дослідження і розробки малих фірм на 1/3 фінансуються державою у тій чи іншій формі [100, с.87]. У переробній промисловості Японії 750 тисяч заводів, з них 70% — це малі підприємства, на яких працюють від 1 до 9 осіб; 10% — підприємства з чисельністю працюючих від 10 до 20 чоловік. Відомі автомобілі "Тойота" і "Хонда" на великих японських заводах просто збираються, а окремі деталі і вузли для них виготовляють десятки тисяч середніх і малих підприємств. Наприклад, на заводі, що поставляє пластмасові деталі для фірми "Хонда", працює 9 чоловік, площа заводу усього лише 300 кв. метрів. Прес-форми для цих деталей виготовляє одна людина, що має на своєму дворі в підсобному приміщенні два верстати. Ця людина є власником свого підприємства і працює на ньому, виготовляючи такі прес-форми, що відповідають найвищим

вимогам фірми "Хонда". Це можливо тому, що матеріал для їх виробництва дуже високої якості закупається у Швеції, де його випускають великі заводи.

Про ефективність невеликих фірм в інноваційному процесі свідчать такі дані: за оцінками національного наукового фонду США, на кожний вкладений у НДДКР долар фірми з чисельністю до 100 чол. здійснили у 4 рази більше нововведень, ніж фірми із зайнятістю від 100 до 1000 чол., і в 24 рази більше, ніж компанії, на яких працює більше 1000 чол. Темпи нововведень у них на третину вищі, ніж у великих, окрім того, невеликим фірмам потрібно в середньому 2,22 роки, щоб вийти зі своїм нововведенням на ринок, тоді як великим – 3,05 роки [119, с.105].

Малі інноваційні підприємства створюються шляхом об'єднання зусиль кількох ініціативних підприємливих дослідників і розробників з метою налагодження виробництва і реалізації конкурентноздатної і прибуткової наукомісткої продукції, або шляхом відокремлення від великих науково-виробничих об'єднань та науково-дослідних інститутів, котрим складно пристосуватися до ринкових умов господарювання. В останньому випадку створене мале підприємство займається в основному реалізацією інновацій, розроблених у "материнській" фірмі. Нові малі інноваційні структури можуть виникати і як "ринкові дублери" лабораторій та відділів галузевих науково-дослідних інститутів, промислових підприємств, що займаються не лише науковими дослідженнями, але й виробництвом в обмеженому обсязі наукомісткої продукції. Часто малі інноваційні фірми беруть на себе роль надання посередницьких послуг з просування інновацій на ринок. Особливо відчутна роль таких підприємств у тих регіонах країни, де науково-технічні та маркетингові зв'язки не такі міцні, як у наукових центрах держави.

В Україні мале інноваційне підприємництво сформувалося в основному у результаті дезінтеграції і розчленування середніх і великих підприємств у процесі приватизації виробничих активів і руйнування планових основ управління економікою. Вони позитивно впливають на конкуренцію в

середовищі інноваційного підприємництва, розвивають виробництво на вищій технологічній основі. Малі підприємства здійснюють власні технологічні знахідки і відкриття, які реалізують великим корпораціям для застосування в масовому виробництві.

Отже, за рахунок функціонування малого інноваційного підприємництва великі корпорації мають змогу розвивати та оновлювати своє виробництво, розширювати асортимент продукції, яку вони виробляють, а також створювати принципово нові виробництва.

Своєрідною формою малого та середнього інноваційного підприємництва є ризиковий (венчурний) бізнес, який у ринковій економіці представлений приватними інвестиційними компаніями, діяльність яких підтримується державними і суспільними фондами. Одержуючи від різних фінансових інститутів кошти на створення ризикових підприємств, венчурний бізнес займається апробацією, доробкою та доведенням до промислової реалізації “ризикових” інновацій. Позитивним прикладом використання такої форми залучення довгострокових інвестицій відзначилися європейські країни. Так за минуле десятиліття у венчурному бізнесі Європи акумульовано довгострокового капіталу на суму 102,8 млрд. євро. У 20 країнах Західної Європи нині налічується 500 венчурних фондів. Тільки за 1998 рік обсяг інвестицій досяг позначки у 14,5 млрд. євро, а сумарний обсяг коштів, накопичених того ж року новими венчурними фондами становив 20,3 млрд. євро [133].

Венчурні фірми дуже гнучкі та ефективні, їх активна діяльність забезпечує зростання конкурентноздатності виробленої продукції, швидке та успішне впровадження новітніх технологій, переозброєння та реконструкцію виробництва на сучасній науково-технічній основі, збільшення зайнятості населення. Їх значення полягає і в тому, що вони [119, с.107]:

- приводять до створення нових життєздатних господарських одиниць, що впливають на всю традиційну структуру ведення наукових досліджень, і викликають структурні зміни у суспільному виробни-

- цтві країн;
- збільшують зайнятість висококваліфікованих спеціалістів;
 - спонукають великі корпорації до вдосконалення принципів управління і організаційних структур;
 - показують, що орієнтація на довгострокові цілі вимагає створення спеціальної кредитно-фінансової системи у вигляді “ризикового” капіталу.

Загалом венчурний бізнес представлений трьома видами фірм:

- самостійними невеликими венчурними фірмами, що спеціалізуються на дослідженнях, розробках та виробництві нової продукції;
- венчурними фірмами, які є дочірніми у великих фірм;
- спільними підприємствами, що об’єднують малі наукомісткі фірми та великі компанії (в межах такого об’єднання мала фірма, як правило, здійснює розробку нового виробу, а велика компанія фінансує дослідження, надає для цього дослідне обладнання, забезпечує канали збуту, організовує сервісне та післяпродажне обслуговування клієнтів).

Самостійні малі інноваційні фірми засновують учені, інженери, винахідники, що прагнуть з розрахунком на матеріальну вигоду втілити в життя новітні досягнення науки і техніки. Початковим капіталом таких фірм можуть слугувати особисті заощадження засновника, але їх дуже часто виявляється недостатньо для реалізації нових ідей. У такому випадку засоби, необхідні для створення венчурної фірми, можуть бути отримані і за рахунок об’єднання капіталів кількох юридичних чи фізичних осіб (інколи тих й інших одночасно), або ж доводиться звертатися за допомогою (кредитами, вкладеннями) до великих компаній, спеціалізованих фінансових банків, що погоджуються надати “ризиковий” капітал. Подібних компаній у середині 80-х років, наприклад у США,

існувало понад 500.

Для створення венчурної фірми необхідно кілька умов:

- ідеї нововведення (нового виробництва, технології, послуги);
- суспільного попиту на цю інноваційну ідею;
- підприємця, здатного реалізувати цю ідею шляхом створення нової фірми;
- “ризикового” капіталу для фінансування цієї фірми.

Іншим видом венчурних підприємств є дочірні інноваційні фірми, які створюють великі корпорації для пошуку і фінансування найважливіших з точки зору комерційної діяльності інновацій виробничого характеру. Це так звані внутрішні венчури. Для цього в корпораціях розробляються так звані програми “своєків”. Такі програми виникли на початку 80-х рр. у США як форма організації інноваційної діяльності. У межах таких програм створюють спеціальні грошові фонди, засоби з яких виділяють “своєкам”, як представникам внутрішньокорпоративного ризикового капіталу. Будь-який працівник корпорації, що запропонував ідею нового продукту чи іншу серйозну пропозицію, може звернутися безпосередньо до “своєка” за фінансовою підтримкою. “Своєк” в межах своїх повноважень може виділити кілька сотень тисяч доларів на розробку та реалізацію інноваційного проекту, що його зацікавив. При цьому винагорода для “своєка” прямо залежатиме від того, яким буде результат інноваційної діяльності. За кожний вдалий (прибутковий) інноваційний проект “своєки” одержують певну суму грошей чи цінних паперів, про яку була домовленість раніше.

Рішення про створення внутрішнього венчура приймається керівництвом компанії і його діяльність контролюється безпосередньо одним з її керівників. При відборі кращої інноваційної ідеї, на основі якої створюватиметься “ризиковий” наукомісткий проект, керівництво компанії обов’язково повинно зважати на такі моменти: по-перше, завдання цього інноваційного проекту не повинні співпадати з традиційною сферою інтересів “материнської” компанії, адже метою внутрішнього венчура є пошук нових ідей, технологій,

об'єктів, винаходів; по-друге, при відборі ідей, що передбачається реалізувати у межах внутрішніх венчурів, експерти повинні переконатися у наявності необхідного комерційного потенціалу нововведень. Витрати на створення, виробництво і реалізацію інноваційного проекту повинні бути передбачені якомога точніше (здебільшого з точністю до 75%, але не менше 50%).

Внутрішнім венчурам корпорація, як правило, надає юридичну і бюджетну самостійність, право формувати персонал, який може розміщуватися в окремому будинку. “Материнська” компанія бере на себе зобов'язання забезпечити діяльність цього персоналу науково-дослідним, обчислювальним та іншим необхідним обладнанням, надає послуги з управління. Якщо тісна співпраця досягає успіхів, то внутрішній венчур може перетворитися в один з виробничих підрозділів “материнської” компанії, а його продукція реалізується через канали збуту, що склалися у компанії.

Венчурні фірми працюють на етапах, коли винахідницька активність продовжує зростати чи, принаймні, ще зберігається на високому рівні, а от активність наукових досліджень вже починає знижуватися. Вони не завжди прибуткові, оскільки власне організацією виробництва продукції не займаються, а передають свої розробки іншим фірмам – експлерентам, пацієнтам, віолентам та комувантам.

Експлерентами називаються фірми, що спеціалізуються на створенні нових сегментів ринку чи радикальних перетвореннях старих ринкових сегментів. Вони діють на етапі максимального зростання винахідницької активності з самого початку випуску продукції. Тому фірм-експлерентів називають “піонерськими”. Вони разом з венчурними фірмами формують умови для науково-технічних зрушень у сучасній ринковій економіці. Прагнучи впровадити на ринок інновацію з мінімальним ризиком, експлеренти розробляють типові схеми фінансування на певний термін, за який прагнуть домогтися успіху, якщо такому судилося бути.

Сутність типової схеми фінансування полягає в наступ-

ному: з метою мінімізації ризику кожне нове капіталовкладення в інноваційний проект здійснюється інвестором лише в тому випадку, якщо попереднє себе виправдало, тобто якщо фірма-експлерент досягла істотних успіхів у створенні чи комерціалізації продукту. При цьому, що цілком логічно, кожне нове капіталовкладення, як правило, є більшим за попереднє і здійснюється на вигідніших для експлерента умовах.

Фірму-експлерента здебільшого очолює інженер, який є автором технічного аспекту інноваційного проекту, і менеджер, що має організаційний і комерційний досвід роботи. Така спілка часто виникає через песимістичне ставлення великих компаній до ризикових в економічному відношенні інноваційних проектів. Тому, не одержавши дозволу на реалізацію нововведення на великому підприємстві, менеджер, захоплений своєю новою ідеєю, часто залишає своє місце роботи і намагається реалізувати її у якості самостійного підприємця.

Коли фірма-експлерент доводить справу до масового виробництва привабливої для ринку новинки, вона нерідко зустрічається з фінансовими проблемами і намагається укласти взаємовигідний договір з великою фірмою. Адже сама ця фірма невелика за кількістю співробітників і майже безприбуткова. Такий договір обидві сторони намагаються укласти в найкоротший термін, оскільки зволікання з тиражуванням нововведення погрожує появі на ринку його копій чи близьких аналогів. Швидше за все спілка з великим підприємством завершується тим, що фірма-експлерент поглинається та підпорядковується ним, але це влаштовує експлерента. Проте інколи фірмі-експлеренту вдається домогтися вигідніших умов договору і навіть збереження певної автономії.

Фірми-експлеренти вступають у партнерські відносини з фірмами-віолентами, фірмами-патіентами і фірмами-комутантами. Кого вибере своїм партнером фірма-експлерент залежить перш за все від специфіки товару, що випускається, і від того, на який сегмент ринку він зорієнтований.

При орієнтації на вузький сегмент ринку, на задоволен-

ня в основному нових потреб, сформованих під впливом моди та реклами, створюються фірми-патієнти. Ці фірми функціонують на етапах зростання випуску продукції й одночасно на стадії зниження винахідницької активності. Вони ставлять високі вимоги до якості продукції і стежать за тим, щоб рівень її ринкової ціни не був завищеним, оскільки від цього залежить обсяг випуску продукції і її конкурентоспроможність на ринку, який фірма намагається завоювати. Науково-технічна політика фірми-патієнта спрямована на вчасне виявлення ситуації, коли дану продукцію уже треба припинити виробляти і слід розпочати випуск нового товару. Тому фірма постійно аналізує: чи ефективно і раціонально на тепер здійснювати ті чи інші розробки та винаходи? Що нині доцільно здійснювати: продаж чи придбання ліцензій?

Фірми-патієнти прибуткові, але у зв'язку з тим, що їм майже завжди доводиться діяти в умовах невизначеності, весь час існує імовірність ухвалення неправильного рішення, яке може призвести до кризи. Щоб ситуацію тримати під постійним контролем, у таких фірмах доцільно мати постійну посаду інноваційного менеджера, який займатиметься цими проблемами діяльності фірми і головною метою якого буде зниження ризику в життєдіяльності фірми та створення комфортних умов роботи для співробітників.

У сфері великого стандартного бізнесу діють фірми-віоленти. Це фірми з “силовою” стратегією, чималим капіталом та значними можливостями освоєння сучасних технологій. Віоленти займаються великосерійним масовим випуском продукції для широкого кола споживачів, що пред'являють “середні запити” до якості і, відповідно, задовольняються середнім рівнем цін. Фірма-віолент виникає тоді, коли обсяг попиту на продукцію, а отже і її випуск, є максимальним. Віоленти проводять таку ж науково-технічну політику, як і фірми-патієнти: приймають рішення про терміни початку виробництва продукції і зняття її з виробництва (зокрема про придбання чи продаж ліцензій); про інвестиції; про заміну парку машин і устаткування. Вони є дуже обережними у зміні напрямку своєї політики, оскільки ступінь ризику у них

більший, ніж у фірм-патієнтів. Неодмінною умовою успішної діяльності фірм-віолентів є прибутковість, основну роль у забезпеченні якої відіграє інноваційний менеджер.

У сфері середнього і малого бізнесу, який орієнтований в основному на задоволення місцевих потреб населення, функціонують фірми-комутанти. Вони розпочинають свою діяльність тоді, коли попит на продукцію, а отже і потреби у її випуску починають знижуватися. Їм також дуже важливо вчасно прийняти рішення про початок виробництва продукції, про те, яким повинен бути рівень технології виробництва товарів, які потрібно внести зміни до параметрів товару, що виробляється, аби краще задовольнити специфічні вимоги споживачів. Тому інноваційний менеджер такої фірми повинен добре знати специфічні інтереси покупця товару фірми, вміти чітко і оперативно прогнозувати можливі кризи і вчасно їх попереджувати.

Механізм формування підприємницького середовища, сприятливого для інновацій, базується передусім на системі венчурного фінансування. Венчурний капітал – капітал з підвищеним ступенем ризику. Але все це не значить, що інвестор, який вклав грошові засоби у сферу ризикового бізнесу, не розраховує на прибуток. Специфіка ризикового інноваційного підприємництва полягає в тому, що кошти дійсно часто “позичаються” на безвідсотковій, а то й безповоротній основі. Також при цьому не вимагається і звичайного при кредитуванні забезпечення – гарантій платоспроможності чи можливості повернути позичені кошти за рахунок продажу майна боржника. Ресурси, надані в розпорядження венчурної фірми, не підлягають вилученню протягом усього терміну дії договору. Отже інвестори, що вкладають свої фінансові засоби у венчурний бізнес, йдуть на великий ризик. За невдачі вони можуть втратити значні грошові кошти. Інколи інвесторам приходится очікувати 3-5 років, щоб впевнитися у перспективності своїх вкладень. Але, вкладаючи засоби в інноваційний проект, інвестор бере часткову участь в капіталі фірми, яку він фінансує, отже має право на певну частку прибутку фірми у випадку, коли підтриманий

ним інноваційний проект виявиться дійсно ефективним.

Величина прибутку інвестора визначається різницею між курсовою вартістю акцій фірми-новатора, що належать ризиковому інвестору і сумою засобів, вкладених ним у інноваційний проект. Ця частка визначається при укладанні контракту і почасти не перевищує 50% пайового внеску інвестора у статутний капітал фірми, але інколи може сягати і до 80%. У цьому випадку фінансова установа (інвестор) стає співвласником венчурної фірми, а надані нею засоби – внеском у статутний фонд підприємства. Отже, як і для будь-якої іншої сфери підприємницької діяльності, стимулом для венчурних капіталовкладень є прагнення отримати прибуток. Ймовірність високої прибутковості інноваційних проектів є головним стимулом для венчурних інвестицій. Так, наприклад, у США середній рівень прибутковості венчурних фірм становить близько 20% на рік, що майже у три рази вище, ніж у цілому по економіці США. Тому ризикове вкладання засобів пояснюється вірою підприємців в успіх венчурного бізнесу і відсутністю умов для власних досліджень та комерційної реалізації перспективної інновації.

Особиста зацікавленість інвестора в успіхові венчурного підприємства визначає його активну участь в управлінні фірмою, яку він фінансує. Як правило, ризикові інвестори не обмежуються лише наданням грошових засобів, а допомагають венчурній фірмі і різними управлінськими, консультативними та іншими діловими послугами, але при цьому не втручаються в оперативне управління її діяльністю.

Через нестачу вітчизняного капіталу і, напевне, інноваційних менеджерів, здатних ефективно впроваджувати інноваційні проекти, венчурне підприємництво в Україні не стало поширеним. За оцінками Мінекономіки, загальний обсяг ринку венчурного капіталу становить приблизно \$ 400 млн. Така сума інвестицій свідчить, що інноваційна діяльність в нашій країні з боку венчурних фондів ще не є об'єктом першочергової зацікавленості. До найбільших таких фондів належать: Western NIS Enterprise Fund (капітал у розмірі 150 млн доларів США, виділений урядом Сполучених Штатів

Америци), пріоритетними галузями для інвестицій якого є харчова промисловість, сільське господарство, виробництво будівельних матеріалів, фінансові організації; та Sigma Blazer (капітал \$ 100 млн.). Об'єктами інвестицій фонду "Baring Vostok Capital Partners" свого часу були оператор мобільного зв'язку "Golden Telecom" та пивзавод "Рогань", але фонд вже продав свої частки акцій у цих компаніях. Фонд прямих інвестицій "Україна" за 13 років діяльності в Україні інвестував понад \$ 22,5 млн. (50 % свого капіталу) у більш як 30 українських підприємств, що займаються виробництвом товарів широкого вжитку та послуг для внутрішнього ринку.

Почасти фірми, які створюють в Україні винаходи чи нові технології, намагаються не впровадити їх у виробництво, а вигідно продати, хоча б і за кордон. Цим користуються іноземні інвестори, яким буває вигідно придбати не лише інновацію, але й повністю фірму разом з її співробітниками, і вивезти за кордон.

Отже, наша держава повинна терміново вжити заходів з виправлення ситуації, що склалася, виступити на захист як національних інтересів, так й інтересів вітчизняного інтелектуального капіталу і сприяти утвердженню в нашій країні венчурних систем. Перш за все необхідно створити законодавчі можливості для поєднання приватних капіталів з державними фондами. Мова йде не про приватизацію деяких централізованих фондів фінансових ресурсів, а про те, щоб малим інноваційним компаніям, які здійснюють капіталовкладення у новостворені малі підприємства, надати податкові пільги і державні субсидії, залишаючи при цьому ці компанії приватними. Такий процес формування систем венчурного фінансування властивий для багатьох країн, які свого часу, переборюючи економічну стагнацію, йшли шляхом створення сучасної індустрії венчурного капіталу. Також уряд повинен надати можливість малим високотехнологічним компаніям брати участь у виконанні держзамовлень, що реалізуються на конкурсних умовах за пріоритетними науково-технічними напрямками і критичними технологіями.

У високорозвинених країнах частка венчурних інвести-

цій у високотехнологічне виробництво сягає 70% від загального обсягу інвестицій. Але значення венчурного фінансування для економіки багатьох країн не обмежується лише фінансовою привабливістю для малого бізнесу. Дуже важливим непрямим результатом діяльності венчурного капіталу з підтримки нових високотехнологічних підприємств є стимулювання великих промислових компаній до переорієнтації інвестиційної та активізації інноваційної діяльності.

Хоча за темпами доведення розробки до комерційної реалізації малі інноваційні фірми часто випереджають великі підприємства, успішно конкуруючи з ними, проте в реалізації наукомістких і складних інноваційних ідей провідну роль відіграють великі інноваційні комерційні підприємства. Це пояснюється тим, що лише їм під силу значні капіталовкладення у розробку нових технологій, придбання дорогого обладнання та його ефективного використання.

Статистичні дані свідчать, що у США та Великобританії 80% усіх НДДКР припадає на компанії з кількістю працівників понад 10 тис. осіб, у Японії 86% НДДКР виконують фірми з капіталом понад 1 млрд. ієн, у ФРН систематичні дослідження у приватному секторі здійснюють також головним чином великі компанії [96]. Великі інноваційні підприємства представлені такими об'єднаннями підприємницьких організацій, як консорціуми, концерни, холдинг-компанії, фінансово-промислові групи, іншими асоціаціями та спілками юридичних осіб.

Консорціум в інноваційній сфері – це компанія, яка сформована на основі укладання тимчасової угоди між банками, підприємствами, науковими центрами для вирішення таких важливих господарських завдань, як пошук і реалізація великих інноваційних проектів, пов'язаних з розвитком техніки та втіленням нових технологій. Як правило, такі проекти вимагають величезних наукових і капітальних витрат. Тому спочатку консорціуми виникли у банківській сфері, а вже пізніше стали створюватися і в інших галузях економічної діяльності.

У 60-ті роки у якості учасників міжнародних консорці-

умів стали виступати і держави, які об'єднували зусилля для підвищення своєї комерційної і технічної конкурентоспроможності. Особливість консорціуму в тому, що партнери, які входять до нього, втрачають свою економічну і юридичну самостійність лише у тій частині господарської діяльності, що визначається метою консорціуму, і після виконання цієї мети діяльність консорціуму припиняється.

Складнішою формою інноваційного підприємництва є концерн. Він об'єднує підприємства промисловості, транспорту, торгівлі і банківської сфери для спільного здійснення наукоємких інноваційних проектів, що дозволяє його учасникам дещо вирівнювати певні галузеві сезонні коливання і ризики та переводити капітал з менш перспективних галузей економіки у перспективніші.

Глобалізація інвестиційно-інноваційних процесів сприяє розвитку ТНК, які вважаються рушійною силою цього процесу. ТНК все частіше виступають на світовому інвестиційному ринку як прямий інвестор. Вони в основному формують світовий ринок, переносючи значну частину виробництва за межі країни, створюючи велику кількість філій, інтегрованих в єдину мережу виробництва товарів і послуг. Це дає можливість ТНК використовувати ресурси і конкурентні переваги багатьох країн. Стрімке зростання мережі філій ТНК у світі засвідчують такі дані: якщо після другої світової війни ТНК створювали приблизно 100 іноземних філій за рік, то зараз майже в тисячу разів більше. У світі нині нараховується понад 800 тис. іноземних філій, якими володіють 63 тис. фінансових компаній. При цьому 270 тис. філій розміщені у розвинених країнах, 360 тис. – у країнах, що розвиваються, і 170 тис. – у країнах з перехідною економікою. Нині ТНК контролюють орієнтовно 80% світового технологічного потенціалу в приватному секторі і приблизно стільки саме у торгівлі [175].

ТНК у своєму розпорядженні мають широкий спектр можливостей для розміщення інвестицій і демонструють дедалі селективніший і вимогливіший підхід до чинників, які впливають чи можуть вплинути на їх інвестиційні рішення.

Зрозуміло, що при розміщенні прямих іноземних інвестицій ТНК проводять політику, спрямовану на підвищення своєї конкурентоспроможності. Зокрема, така політика орієнтована на зміцнення інноваційних систем і заохочення поширення технологій. Це є дуже важливим, оскільки від цього залежить можливість створення нових активів у вигляді технологічного та інноваційного потенціалу.

ТНК мають великий вплив на науково-технічний прогрес, багато в чому визначають магістральний напрям його подальшого розвитку і, відповідно, структурні зрушення світової економіки, завдяки величезним витратам на НДДКР. Володіючи величезними фінансовими можливостями ТНК чинять потужний вплив на світове господарство. Вони часто виступають як активні користувачі нововведень, створених малими і середніми підприємствами. Останні, не маючи можливості довести нововведення до масового виробництва, оскільки для промислового освоєння винаходів потрібні непосильні для малих і середніх фірм витрати, включаючи модернізацію обладнання і всього виробничого процесу, організацію збуту і рекламу, продають їх ТНК.

Отже, ТНК є потужним каналом прямих іноземних інвестицій в економіку країни-реципієнта. Налагодження зв'язків вітчизняних виробників з ТНК сприятиме широкому обміну технологіями, навичками і знаннями з іноземними фірмами, активізуватиме розвиток підприємницького сектора.

Поряд з тим, очевидним є факт, що нині багато ТНК уже досягли такої могутності (у деяких з них обсяг виробництва порівнюваний з величиною ВВП досить великих країн), що багато в чому змінили розстановку сил на міжнародній арені, послаблюючи роль окремих національних економік. Цей процес констатується багатьма дослідниками [85; 61]. Сьогодні у сфері міжнародних економічних відносин основними гравцями уже виступають не держави і навіть не окремі регіональні чи міжнародні організації, а ТНК, які, потіснивши ці країни, впевнено зайняли свою нішу у системі міжнародних відносин.

Отже, світова економіка стрімко розвивається у напрямі

формування глобального економічного простору, в межах якого створюється новий тип економіки, нові інвестиційно-інноваційні проекти, розвиваються нові міжнародні відносини. Яка роль і місце відведені Україні у цьому “єдиному економічному просторі”? Що нас чекатиме у випадку ліквідації всіх бар’єрів стосовно транскордонного переміщення товарів, капіталу і послуг, уніфікації регулювання ринків, стандартизації вимог до руху капіталу, платіжно-розрахункових операцій?

Не знаючи чітких і ґрунтовних відповідей на ці та багато інших запитань стосовно глобалізаційних проблем, не слід, на нашу думку, поспішати з висновками про те, що Україна ніби повинна скористатися позитивним процесом глобалізації інституційних ринків і максимально інтегруватися в міжнародну ринкову систему.

По-перше, не можна оцінювати процес глобалізації лише позитивно, адже і власне сам процес, і його наслідки можуть без сумніву бути негативними для певних держав і економік.

По-друге, Україна в економічному розвитку далеко відстає від багатьох навіть промислово не розвинених країн, тому навряд чи в змозі швидко інтегрувати національну інвестиційну модель у світову, не поступаючись власними інтересами, і зайняти серед членів міжнародного співтовариства достойне місце, стати рівноправним партнером.

Що стосується розвитку вітчизняних корпорацій, то швидше за все перед ними невдовзі постане (і вже нині багато в чому постає) дилема: або адаптуватися до процесу глобалізації, довгострокової структурної перебудови шляхом радикальних інноваційних перетворень, або неминуче стати банкрутом. Те, що навіть в умовах соціально-економічної нестабільності пожвавилися масові вкладання корпораціями своїх фінансових коштів у наукові дослідження, очевидно свідчить, що вибір ними зроблений у напрямку руху до інтеграції з світовим співтовариством й іншого вибору вони зробити просто не могли. Разом з тим, останнім часом кількість вітчизняних корпорацій дуже скоротилась, а ті, що

залишилися, переважно є інноваційно слабкими для того, щоб перемагати в конкурентній боротьбі аналогічні зарубіжні компанії. Зараз в країні активно відбувається процес формування холдингових компаній – які самі не мають виробничих підприємств, а володіють акціями інших компаній. Вони також поки що не в змозі ефективно брати участь в міжнародній інноваційно насиченій конкуренції. Сприяння формуванню в Україні потужних корпорацій, зростанню їхнього інноваційного потенціалу – одне з основних завдань нашої держави на шляху створення інноваційно-конкурентного середовища. Від того, як держава справлятиметься з цим завданням, залежатиме і розвиток малого та середнього вітчизняного інноваційного підприємництва.

Виходячи зі сказаного вище, першочерговими пріоритетними стратегічними завданнями національної промислової та інноваційної політики повинні бути розвиток конкурентоспроможної на світовому ринку вітчизняної промисловості, забезпечення здатності до впровадження сучасних інновацій, модернізація економіки.

Отже, порівняно з малими та середніми підприємствами великі компанії мають ряд переваг в освоєнні інновацій. Почасти це стосується концентрації значних фінансових засобів для великих винаходів. Нерідко витрати на освоєння інновацій, що можуть мати успіх, непередбачено зростають у кілька разів і тільки великим підприємницьким структурам під силу довести такі розробки до кінцевого результату.

Іншою особливістю та перевагою наукових досліджень, що проводяться великими об'єднаннями, є здійснення багатоцільових чи багатоаспектних досліджень. Науково-технологічні підрозділи таких структур об'єднують дослідників та вчених з багатьох галузей знань, різних напрямків розвитку науки, що дозволяє у випадку неефективності якогось одного напрямку перейти на інший, а також стає можливою паралельна розробка кількох інновацій.

Все це підвищує ефективність інноваційної діяльності в цілому.

У результаті випуску нового товару (послуги) великих

витрат потребує також освоєння нового ринку та встановлення контролю над ним. Але, досягши успіху, велика інноваційна компанія одержує можливість диктувати монопольно високі ціни на свою продукцію, і здобувати монопольно високі прибутки впродовж певного періоду. Здійснивши величезні витрати, така компанія не зацікавлена у швидкій заміні одного продукту іншим, тоді як розвиток науково-технічного прогресу прискорює моральне старіння продукції, що випускається, а розвиток науки сприяє втіленню у виробничий процес нової техніки, технології та нових винаходів.

Отже, одним з недоліків великих інноваційних компаній є те, що умови монополістичного контролю над виробництвом і реалізацією товарів вступають у суперечність з об'єктивними процесами скорочення часового проміжку між появою нововведень у різних сферах науки і техніки та їх виробничим освоєнням. Розв'язати цю суперечність покликані малі та середні інноваційні фірми, які здатні подолати організаційно-економічні недоліки монополізму великих об'єднань, що може негативно впливати на розвиток інноваційного процесу. Малі і середні інноваційні підприємства займаються комерціалізацією наукомісткої продукції, відбираючи тим самим певну частку ринку у великих компаній. Стосовно комерціалізації результатів НДДКР за широким колом товарів, малі і середні фірми практично завжди випереджають великі компанії, хоч основна частка науково-технічного потенціалу зосереджена в останніх. Практика доводить, співвідношення кількості нововведень і витрат на наукові дослідження й розробки у малих та середніх фірмах у 3 – 4 рази вище, ніж у великих компаніях.

Поряд з тим, інноваційна діяльність великих і малих підприємств взаємопов'язана. В економічно розвинених країнах малі підприємства охоплені не лише системою кооперативних зв'язків з великим бізнесом, вони є невід'ємною частиною виробничої структури великих корпорацій. З одного боку виробництво та реалізація товарів довгострокового користування, що здійснюється переважно на великих підприємствах, сприяє розвитку індустрії послуг з ремонту та

заміни певних деталей цих товарів, що є прерогативою діяльності малого інноваційного підприємництва. З іншого – дуже часто нововведення, які використовують великі компанії, є результатом інноваційної діяльності малих фірм, що не мають фінансових можливостей, матеріальних ресурсів, достатньої матеріально-технічної бази і відповідного персоналу для наступного освоєння результатів своїх інноваційних досліджень і розробок. Все це зміцнює і розширює взаємозв'язок малого інноваційного підприємництва з великим. Великі підприємства зацікавлені у співробітництві з малими, оскільки це зменшує їхню неповороткість і дає змогу частково перекласти на них ризик від фінансових операцій.

РОЗДІЛ 3 ЧИННИКИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

3.1 Система економічних стимулів та мотиваційних факторів розвитку інноваційного підприємництва

Активність інноваційного підприємництва визначається як спонукальними мотивами до нововведень, усвідомленням необхідності зміни застарілого обладнання з метою підвищення ринкової конкурентноздатності інноваційного підприємства, так і дієвою системою стимулів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва. Розгляд системи стимулів інноваційної активності є дуже актуальним і у зв'язку з переорієнтацією вітчизняної економіки у напрямі інноваційного розвитку як одного з стратегічних напрямів розвитку національної економіки [146]. Це змушує самостійних господарських суб'єктів, що конкурують між собою, змінювати стереотипи своєї поведінки у сфері інноваційної діяльності.

Питання щодо створення передумов та системи стимулювання розвитку інноваційного підприємництва постають через зростання ролі інновації, яка, дещо відтіснивши інвестиції, виступає нині у якості головного фактора економічного зростання.

Українська держава надає великого значення проблемам інноваційної спрямованості економіки. За 1999-2003 рр. розроблено Концепцію науково-технологічного розвитку України (1999 р.), прийнято ряд Законів України, зокрема, "Про інноваційну діяльність" (2002 р.), "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" (2003 р.). Аналізу чинників активізації підприємницької діяльності в цілому й інноваційного підприємництва зокрема, їх впливу на поведінку виробників присвячена велика кількість наукових праць [11;12;17;36;79;82;83;88;93;94;124;147;159;163;171 та ін.] Важливі положення, що розглядаються у цих публікаціях,

потребують подальшого аналізу у зв'язку з динамічними змінами економічної ситуації в Україні в сучасних умовах, зокрема у сфері базових економічних відносин – відносин власності.

У країнах з ринковою економікою право власності є одним із головних засад суспільного розвитку, і не випадково в ринкових умовах серед різноманітних форм власності переважає саме приватна. Адже приватна власність, будучи джерелом доходів для власника і основою, що забезпечує його незалежну поведінку, служить потужним стимулом до високоефективної діяльності тих господарських суб'єктів, що безпосередньо розпоряджаються власністю, тобто виступають справжніми господарями.

За висловлюваннями західних економістів, приватна власність справляє вирішальний вплив на забезпечення самостійності господарських суб'єктів [120; 124] Володіння і розпорядження власністю сприяє відродженню промисловості, підвищує зацікавленість до підприємницької діяльності, оскільки дозволяє повною мірою використати потенціал суб'єкта-власника і підприємця. Для більшості підприємців робота пов'язана з їх власною справою, і працюють вони винятково на себе. А тому основні помисли підприємця з часом стають нерозривно пов'язаними з роботою. Як правило, у справі підприємця міститься відповідь на питання щодо спрямованості його економічних інтересів. Підприємець-власник не просто працює, він постійно “включений” у проблеми своєї фірми, щиро вболіває за них, прагне будь-що підвищити свою кваліфікацію і якість роботи.

Власність є внутрішнім стимулом, що змушує власника господарювати ефективно, раціонально використовувати наявні ресурси і час. Але існують й інші внутрішні стимули ефективної і активної економічної діяльності господарських суб'єктів, які, втім, тісно пов'язані з власністю. Зокрема, це прагнення до забезпечення економічної стабільності і сталого розвитку господарства.

Прагнення підприємця до володіння стійкими позиціями на ринку, заінтересований творчий підхід, суспільне

визнання і найголовніше – збереження розпочатої справи, на думку німецького економіста Петера Верхана, є найважливішими мотивами підприємницької діяльності [11, с.2].

Щоб уникнути невизначеності в економічній діяльності, підприємець намагається завоювати монопольну владу. Найнадійнішим джерелом монопольного становища в умовах розвиненого ринку і конкуренції є інноваційний прибуток. За висловом одного з представників правління концерну “Дженерал Моторс”, “Прибуток тече туди, де є мізки”.

Конкуренція між товаровиробниками, котру трактують як суперництво, боротьбу за досягнення результатів, виступає також у якості одного з найсильніших об’єктивних стимулів, що спонукає підприємців здійснювати нововведення, котрі, у свою чергу, стимулюють інвестиції, збільшення загального обсягу продукції і зайнятості. “Нововведення є основним фактором економічного росту, і саме гонитва за прибутком лежить в основі більшості нововведень”, — стверджують Кемпбелл Макконнелл та Стенлі Брю [94, с.184].

Конкуренція є ефективним координаційним інструментом, дійовим механізмом відтворення інноваційного потенціалу, узгодження економічних інтересів різних суб’єктів. Крім того, вона генерує ділові стимули для того, щоб підтримувати ініціативний характер інноваційної діяльності, здійснювати науково-технічне оновлення виробництва, а для економічних агентів забезпечує реальні можливості вільного вибору господарського маневру, культивує ринковий компонент практичних навичок і знань [104, с.72].

Конкуренція є джерелом інновацій, вона змушує виробників постійно шукати більш прогресивні способи організації виробничої діяльності, можливості втілення нової техніки та новітніх технологій, вишукувати альтернативні варіанти використання ресурсів тощо. Бажання одержати вигоду штовхає підприємця до виробництва продукції, що найкраще задовольняє суспільні потреби. Якщо ринок сигналізує виробникам товарів і власникам ресурсів про бажання споживачів, то конкуренція сприяє, щоб ці бажання задовольнялися з найбільшою повнотою.

Економічна конкуренція діє як невидимий контроль ринку, стимулюючи зростання масштабів виробництва, зниження виробничих витрат, покращення якості продукції. “Фірми і постачальники ресурсів, котрі домагаються вигоди для себе і діють в межах гостроконкурентної ринкової системи, одночасно, — ніби керовані “невидимою рукою”, — сприяють забезпеченню державних або суспільних інтересів” [93, с.87].

Виконуючи роль економічного каталізатора виявлення справжніх підприємців, конкуренція змушує проявляти кмітливість, бути новатором, йти на ризик, і в цьому значенні вона виступає потужним чинником науково-технічного прогресу, ефективним стимулом активізації інноваційного підприємництва. Якщо власник капіталу не має достатніх підприємницьких здібностей, або просто не бажає особисто займатися підприємницькою діяльністю, то конкуренція вимагає, щоб він найняв менеджера, який відповідатиме перерахованим вище вимогам. Конкуренція встановлює межі для реалізації покупцями і продавцями особистого інтересу, перешкоджає господарським суб'єктам нехтувати інтересами споживачів, коли вони намагаються збільшити свою особисту вигоду.

Коли економічна конкуренція затухає чи зникає зовсім, власник капіталу перетворюється на монополіста, і, відповідно, діє виходячи з своїх приватних інтересів. Діставши можливість одержувати монопольний прибуток за рахунок простого підвищення ціни на свої товари, його мотиви до підвищення якості, розширення асортименту і постійного оновлення продукції з метою кращого задоволення потреб споживачів поступово згасають. У такому випадку “приватні інтереси стають “невидимою п'ятою”, що розтоптує загальне благо” [102, с.145]. Але коли на ринку знову з'являється економічна конкуренція, тоді прагнення окремих осіб до особистої вигоди спрямовується нею таким чином, що це ефективніше служить інтересам суспільства, ніж коли б люди у своїй діяльності безпосередньо керувалися ними [130, с.332].

В умовах конкурентної боротьби підприємець, будучи зацікавленим у продовженні економічної діяльності як такої, вимушений проявляти постійну турботу про вдосконалення виробництва, покращення якості продукції, освоєння нових технологій і випуску нових товарів з покращеними споживчими властивостями.

Одним словом, економічна конкуренція – це потужний спонукальний мотив розвитку інноваційного підприємства. Виробники і споживачі, які використовують застарілу техніку і технологію, зрештою одержують диференційні збитки, у результаті чого вимушені скорочувати витрати виробництва на основі освоєння інновацій. Підприємницькі фірми, які першими освоїли ефективні інновації, мають можливість знизити собівартість і, відповідно, ринкову ціну на свою продукцію (товари, послуги), внаслідок чого зміцнюють свої позиції у конкурентній боротьбі з фірмами, що пропонують товари-субститути.

Об'єктивні, внутрішні стимули активізації інноваційного підприємства – володіння власністю, прагнення зайняти монопольні позиції на ринку, перемогти в економічній боротьбі своїх конкурентів, забезпечити економічну стабільність, зберегти розпочату справу тощо, повинні бути доповнені зовнішніми, роль яких виконує система економічного стимулювання та матеріальної і моральної заінтересованості. Зовнішні стимули потрібні для того, щоб впливати на актуальні нині потреби підприємця і спрямовувати його діяльність у потрібному напрямку – вигідному йому особисто і суспільству в цілому. Таким напрямком є нині інноваційний.

Необхідність підвищення активності діяльності інноваційного підприємства зумовлена цілим рядом причин, основними з яких є, на нашу думку, такі:

- значне посилення ролі інтенсивних чинників розвитку виробництва, що сприяють застосуванню останніх досягнень науково-технічного прогресу у всіх сферах економічної діяльності;
- зростання ролі науки і освіти у підвищенні ефективності розробок і освоєння нововведень;

- швидкі темпи морального старіння техніки і технології, що зумовлюють об’єктивну необхідність прискорення впровадження винаходів і розробок та одночасно суттєве скорочення термінів створення і освоєння нової техніки, технології тощо;
- підвищення вимог до технічного рівня виробництва і т. ін.

Активність підприємницької діяльності перебуває в прямій залежності від економічних інтересів підприємця. Формою прояву інтересів є система стимулів і заінтересованості суб’єкта.

Отже, щоб активізувати дієві важелі впливу на економічні інтереси підприємця-новатора, потрібно вдосконалювати форми прояву і реалізації його економічних інтересів.

Під терміном “прояв” економічного інтересу підприємця ми розуміємо процес, під час якого підприємець досягає поставлених перед собою економічних цілей – конкретних результатів господарювання. Адже, “прояв” – це дія чи процес, а “процес” – це закономірна, послідовна зміна явища, його перехід в інше явище [150], чи сукупність послідовних дій, спрямованих на досягнення певних результатів, зокрема й виробничих [143]. А “реалізація” є власне моментом досягнення соціально-економічного результату. Для підприємця такими результатами можуть бути підприємницький дохід, зиск тощо.

Тому дослідження проміжних форм, через які проходить інтерес під час свого розвитку і усвідомлення, дозволить виробити дієвий механізм впливу на економічну діяльність господарського суб’єкта.

Стимул якраз належить до тієї економічної категорії, через яку інтерес так би мовити “розгортає” свою активність. Через стимули виявляються потенційні здібності індивіда і проявляються у конкретних його діях. Економічні стимули визначають напрям розвитку підприємницької діяльності, виступаючи на поверхні економічних відносин у вигляді різноманітних форм економічного стимулювання та заохочення.

Однак, будучи тісно пов'язаними з економічними інтересами, економічні стимули, як і інтереси, носять об'єктивний характер. Але у процесі усвідомлення економічний інтерес набуває рис суб'єктивізму. Тому систему економічного стимулювання та заохочення, яка виступає засобом безпосереднього спонукання суб'єкта до дій, до праці, трудової, підприємницької чи іншої активності, треба розглядати вже як вираз не об'єктивної реальності, а суб'єктивної діяльності індивіда.

Отже, активізація інноваційного підприємництва залежить від того, наскільки ефективно задіяні економічні стимули та сформована на їх основі система економічного стимулювання та матеріальної і моральної заінтересованості, через яку відбувається прояв економічних інтересів господарського суб'єкта та їх реалізація у вигляді виробленого конкретного продукту чи одержаного доходу.

Ринкові відносини зумовлюють значне посилення ролі системи економічного стимулювання у розвитку різноманітних форм та видів підприємницької діяльності. Важливе місце в системі економічного стимулювання відводиться фінансовим важелям [168, с.20], оскільки інтерес підприємця орієнтований перш за все на одержання фінансового результату – різних форм доходу (прибутку, дивідендів, відсотків, рентних платежів тощо).

З метою підвищення мотивації високопродуктивної і високоякісної праці ринкова економіка вимагає максимально ефективного використання таких фінансових важелів та інструментів, як ціни, податків, зборів, мита, норм, пільг, заохочувальних фондів, премій, штрафів, дотацій, субсидій, відсотків, тарифів та ін. Розробка і застосування фінансових важелів повинні базуватися на врахуванні економічних інтересів всіх зацікавлених сторін – держави, підприємств та організацій, населення, а не виходити з вигідності їх для якоїсь однієї з сторін фінансових відносин.

Особливо велике значення у стимулюванні економічного розвитку взагалі й інноваційного зокрема має такий фінансовий важіль як податок, податкова пільга.

Податки інколи називають основою непрямого стимулювання інновацій [36, с15]. За допомогою податків держава мобілізує кошти для виконання покладених на неї суспільством функцій, і водночас вони служать вагомим інструментом впливу на активність підприємницької діяльності, інвестиційної та інноваційної активності. Їх величина має вплив на пропорції нагромадження та споживання, на забезпечення раціонального використання обмежених природних ресурсів.

Величина прибутку, що залишається в розпорядженні підприємця після сплати податків, має визначальний вплив на потенційні можливості здійснення ним інноваційної діяльності. Держава може збільшити розмір фінансування інноваційної діяльності не лише прямим способом – через цільове спрямування бюджетних коштів, але й впливаючи на інтереси підприємця побічно – знижуючи ставку податку на прибуток.

Як показує досвід промислово розвинених країн, податкові пільги, які спрямовуються на стимулювання інвестиційної діяльності підприємств, опосередковано стимулюють розвиток інноваційної діяльності. Адже збільшуються капіталовкладення в основний капітал, за рахунок чого, як правило, відбувається оновлення основних фондів, обладнання, що спричинює відповідні позитивні якісні зміни у виробленій на оновленому обладнанні продукції.

Промислово розвиненими країнами з метою стимулювання інноваційної діяльності використовуються різні види податкових пільг. Зокрема, для підвищення конкурентоспроможності підприємствам, що здійснюють технологічну модернізацію, надається право на одержання дослідницького інвестиційного податкового кредиту. Він надається у вигляді відстрочення податкових платежів у частині витрат з прибутку, які спрямовуються підприємством на інноваційну діяльність. Певна сума нарахованого податку на прибуток підприємства вираховується і залишається на підприємстві на визначений термін, за який воно повинно встигнути закінчити модернізацію виробництва й отримати прибуток від інноваційної діяльності.

У Великобританії ще в середині 40-х років були введені “першочергові знижки”, які надавалися підприємствам у перший рік експлуатації ними машин, обладнання та промислових споруд. З роками величина цих знижок збільшувалася, і у 70—80 роки сягала 50 відсотків вартості нових машин і обладнання.

У Канаді теж запроваджені інвестиційні знижки, величина яких коливається залежно від територіального розташування підприємства від 10 до 15 відсотків вартості нових машин і устаткування. А в Японії промислові підприємства мають право вираховувати з суми податку на прибуток 7% і спрямовувати ці кошти на придбання новітнього устаткування, призначеного для проведення інноваційних досліджень і розробок. До того ж така податкова пільга застосовується як для великих, так і середніх та малих фірм, які оснащуються сучасним обладнанням.

У США малі інноваційні фірми сплачують податки за ставкою на 25% меншою, ніж інші малі підприємства [79].

Окрім того, практично у всіх промислово розвинених країнах з метою створення стимулів для фінансування підприємствами власних наукових програм, результати яких не можуть окупитися протягом короткострокового періоду діяльності, застосовується такий вид пільги, як “податковий кредит на приріст науково-дослідних та дослідницько конструкторських робіт (НДДКР)” (дослідницький податковий кредит). Сутність цієї податкової пільги полягає в тому, що підприємству надається право вираховувати з податку на прибуток певну суму, величина якої визначається приростом нинішніх витрат підприємства на НДДКР відносно аналогічних витрат у попередньому періоді. Максимальна сума, яку дозволяється вираховувати, визначається в абсолютній цифрі чи у відсотках до загальної суми податкових зобов’язань (податку на прибуток) підприємства.

Також з метою здійснення стимулюючого впливу на інноваційне підприємництво ряд країн Західної Європи застосовують такі пільги на оподаткування прибутку, як “податкові канікули”, які надаються підприємствам, що

освоюють інноваційні проекти; пільгове оподаткування дивідендів на акції інноваційних організацій, з метою стимулювання їх придбання юридичними і фізичними особами; ув'язування розміру податку з приростом інноваційних витрат; пільгове оподаткування прибутку, одержуваного за винаходи, ноу-хау, інші види інтелектуальної діяльності; зменшення суми податку з прибутку на величину вартості приладів і обладнання, що передається навчальним закладам, науково-дослідним інститутам тощо [147; 159].

У багатьох країнах податок на прибуток може сплачуватися не лише окремою фірмою, але й материнською компанією (якщо така є), що на практиці дає змогу знизити базу оподаткування [88, с.75].

Отже, система оподаткування розвинених країн побудована так, щоб постійно заохочувати підприємницьку ініціативу, інвестиції, впровадження інновацій. Враховуючи досвід цих країн, для стимулювання розвитку інноваційної діяльності на малих та середніх підприємствах і окремими інвесторами в Україні потрібно запровадити:

- *пряме фінансування* (у Франції, США та інших країнах воно сягає 50% від витрат на створення нової продукції та технології);
- *надання позик, зокрема без виплати відсотків* (застосовується у Швеції);
- *дотації* (використовують практично всі країни);
- *створення фондів втілення інновацій з врахуванням можливого ризику* (поширено у Великобританії, Німеччині, Франції, Швейцарії, Нідерландах);
- *надання безповоротних позик* (у Німеччині вони сягають 50% витрат на впровадження новинок);
- *зниження державного мита для індивідуальних винахідників* (використовують Австрія, Німеччина, США та ін.);
- *відстрочення сплати мита чи звільнення від нього, якщо винахід стосується економії енергії* (застосовує Австрія);

- *безплатні послуги патентних повірених* (надаються у Нідерландах).

Здійснення цих та інших заходів, на наш погляд, дозволило б активізувати інноваційну підприємницьку діяльність в Україні. Та, на жаль, з прийняттям Закону “Про державний бюджет України на 2004 рік” ряд положень Закону України “Про інноваційну діяльність”, що стосуються пільгового оподаткування підприємств, які випускають інноваційну продукцію, так і не набрали чинності (докладніше про це див. у п.5.3 розділу 5). На нашу думку, це свідчить про недооцінку Урядом і Верховною Радою України ролі інноваційної діяльності у розвитку економіки та стимулюючої ролі податку як такого, що здатен активізувати діяльність інноваційного підприємництва. Хоч деякі податкові пільги на інноваційну діяльність в Україні все-таки існують. Зокрема, від сплати податків звільняються державні навчально-виховні заклади, наукові установи і організації, діяльність яких повністю чи частково фінансується з бюджету. Спеціальний режим оподаткування поширюється і на інноваційні проекти технопарків, які зареєстровані і діють відповідно Закону України “Про спеціальний режим інвестиційної і інноваційної діяльності технологічних парків” [49].

Але в цілому система оподаткування в Україні не спрямована на стимулювання розвитку інноваційного підприємництва. Практично відсутній механізм заохочення інвестування частин прибутку у виробництво, не створено стимулів щодо науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт. Існує значна неадекватність між наявними джерелами фінансування та потребами інноваційного розвитку. Традиційні засоби фінансування непристосовані до впровадження інновацій. Це особливо стосується ранніх стадій інноваційного циклу. Розвиток податкової системи має будуватися на науково обґрунтованих принципах і враховувати зарубіжний досвід з питань оподаткування суб’єктів інноваційної діяльності. При її вдосконаленні треба зосередити увагу на підвищенні стимулюючої ролі податку в цілому і домогтися, щоб податки виконували всі властиві їм функції, зокрема регуля-

тивну і стимулюючу. Систему податкових пільг, на наш погляд, потрібно диференціювати залежно від наукомісткості виробництва, типу обладнання (на користь науково-дослідного), території, на якій розгортається інноваційне підприємництво та формується інноваційна інфраструктура (дослідницькі центри, інноваційні інкубатори, технопарки, технополіси тощо), враховуючи рівень розвитку окремих регіонів та їх розташування. Сьогодні ж пільги почасти надаються тим підприємствам, які демонструють гірші показники діяльності, що є абсолютно нелогічним з макроекономічної точки зору. Неefективні суб'єкти господарювання підтримуються державою з метою збереження робочих місць та забезпечення хоча б мінімальних податкових надходжень завдяки включенню окремих податків у ціну продукції, що виробляється. Разом з тим, значно знижена кількість пільг, що надаються підприємствам машинобудування, що не завжди себе виправдовує, адже саме машинобудування створює значну кількість кінцевої вартості і характеризується схильністю до впровадження інновацій. Отже, така практика суперечить курсу на інноваційне оновлення промисловості, спричинює невиправдане скорочення надходжень до бюджету, зрештою порушує принцип дотримання справедливості оподаткування.

Податкові пільги повинні носити цільовий характер, і право на них має бути закріплено законодавчо. Вони мають надаватися підприємствам, які виконують державні умови щодо пріоритетного розвитку промисловості: реалізують продукцію на експорт, впроваджують інновації, демонструють кращі показники ефективності господарювання, забезпечують високу якість виробленої продукції тощо. При вдосконаленні податкового законодавства потрібно звернути увагу і на інші проблеми, зокрема такі, як:

- послаблення податкового тягаря на платника податку, насамперед на виробника товарів;
- перегляд надання податкових пільг з метою їх обмеження, щоб всі підприємницькі структури були у рівних умовах діяльності, а також створення

- ефективних стимулів інноваційної діяльності;
- забезпечення стабільності й простоти у сплаті податків;
- уникнення подвійного оподаткування;
- посилення відповідальності за несплату податків тощо.

Що стосується встановлення норм амортизаційних відрахувань та визначення методів нарахування амортизації, то нині їх наукове обґрунтування має дуже важливе значення у зв'язку з застосуванням прискореної амортизації. Адже як необґрунтоване збільшення, так і зменшення норм амортизації має негативні наслідки для розвитку інноваційної діяльності. У високорозвинених країнах норми амортизації нині виконують функцію створення передумов прискорення обігу основного капіталу і є стимулом для підприємств, які проводять активну політику технічного оновлення. Наприклад, в Японії дозволяється у перший рік виробництва окремих особливо важливих виробів мати до 25% вартості такої продукції за рахунок амортизаційних відрахувань [87, с.38]. Саме за рахунок амортизації у розвинених країнах формується до 70-80% інновацій [122, с20].

В умовах ринкової економіки велике значення мають такі види фінансових стимулів, як заохочувальні фонди, що утворюються з прибутку підприємства, бюджетне фінансування інноваційного напрямку розвитку економіки та тих підприємств, чия діяльність має важливе народногосподарське значення, фінансування підготовки та перепідготовки кадрів. Важливе місце належить також фінансовим санкціям, які покликані посилити матеріальну відповідальність суб'єктів господарювання за виконання взятих на себе зобов'язань (виконання договорів, сплати податків тощо).

І все ж, одним з наймогутніших важелів заінтересованості підприємця у вдосконаленні та оновленні виробничого процесу, підвищенні продуктивності праці, якості вироблених товарів та зниження їх собівартості виступає додаткова величина одержуваного прибутку. Від розміру прибутку, який отримує підприємець за свою економічну діяльність,

залежить його добробут і стабільність розвитку підприємства. До того ж добробут підприємця і стабільність його фірми взаємопов'язані, що змушує підприємця використовувати одержаний прибуток не лише на задоволення особистих потреб, а й здійснювати інвестиції у нововведення, займатися вдосконаленням системи оплати праці працівників підприємства тощо.

Заробітна плата, будучи формою стимулювання праці найманих працівників, має двояке значення у зростанні результатів господарської діяльності підприємства. З одного боку, підвищення зарплати автоматично призводить до зменшення прибутку, отже й коштів, що виділятимуться на розширення випуску продукції. Але, з іншого боку, підвищення рівня оплати праці сприяє зростанню зацікавленості працівників підприємства у високоефективній праці, підвищенню продуктивності праці і приводить до зменшення собівартості виробленої продукції. А це сприяє збільшенню обсягів виробництва та пропозиції товарів на ринку. На жаль, існуючі в нашій країні високі відрахування з фонду оплати праці до бюджетних фондів (понад 40%) [88, с.71] не дозволяють підвищити заробітну плату. Інноваційна творчість має слабку мотивацію. Триває процес виїзду перспективних учених (віком до 50 років) за кордон, середній вік докторів і кандидатів наук дедалі збільшується. Вчені, які працюють у корпоративній науці, створюють інноваційну продукцію і власною працею забезпечують упровадження результатів науково-технічної творчості у виробництво, не мають відповідного обсягу соціальних гарантій та не можуть розраховувати на підвищену пенсію [53, с.77]. Прийняті останнім часом рішення про зниження ряду податкових ставок (зокрема, доходи фізичних осіб оподатковуються нині за ставкою 13%, прибутки підприємств – 25%, ПДВ – за ставкою 18%) є, на наш погляд, лише першими кроками до зміни ситуації з оплатою праці впродовж 2004-2005 років на краще.

Отже, до чинників, що впливають на активність функціонування інноваційного підприємництва, треба віднести кількість і науковий рівень працівників, зайнятих у всіх

сферах економіки країни, і особливо тих, що визначають економічне зростання. Звичайно, що розвиток інноваційного підприємництва залежить і від рівня освіти працездатного населення, підготовки наукових кадрів, які спроможні не лише запропонувати інноваційні ідеї, але й вміють реалізувати їх практично. Недарма сьогодні багато країн намагаються переманити висококваліфіковані наукові кадри. Це дозволяє їм зменшити витрати на їх підготовку і водночас прискореними темпами розвивати науково-технічний прогрес та інноваційне підприємництво.

Важливою умовою активізації інноваційної діяльності в країні також є турбота про інноваційну культуру суспільства: підтримка наукових видавництв, наукових та науково-популярних видань, розширення освітніх програм у засобах масової інформації, підвищення рівня навчального та наукового процесу, забезпечивши його сучасними комп'ютерними технологіями тощо.

Науковий рівень працівників виробничої і соціальної сфер та загальний рівень знань всього працездатного населення – важливі інноваційноутворювальні чинники, поряд з наявністю та доступністю інноваційних фінансових ресурсів і сприятливим інноваційним кліматом (системи соціально-економічних і законодавчих установ, які підтримують інноваційну діяльність, зокрема інноваційне підприємництво).

До найуніверсальніших нині фінансово-кредитних важелів інноваційного розвитку української економіки, на думку Михайла Крупки, треба віднести такі, як: [83, с.60]

- поширення венчурних механізмів освоєння нововведень;
- сприяння залученню приватних інвестицій у сферу НДДКР та освоєнню нових технологій;
- вирівнювання і збільшення інноваційного потенціалу регіонів шляхом активізації наявних у них науково-технічних ресурсів;
- використання можливостей технологічних трансфертів у національних і міжнародних масштабах.

У цілому є досить багато чинників, що перешкоджають розвитку інноваційній діяльності, і тих, що сприяють їй, тому деякі економісти їх класифікують, розглядаючи техніко-економічні, юридичні, організаційно-управлінські та соціально-психологічні групи чинників [17, с.30].

Згрупувавши основні чинники активізації інноваційного підприємництва за певними ознаками, у табл. 3.1 ми представили як ті, що заважають успіху інноваційного підприємства, так і ті, що створюють передумови такого розвитку.

Основним носієм інновації є індивідуум, особистість – їй належить головна роль в активізації інноваційної діяльності. Завдяки людському чиннику формується, функціонує і розвивається соціально-економічна система. Відповідно, при управлінні інноваціями саме людина, а не техніко-технологічні чинники, потребує до себе найбільшої і першочергової уваги. За Йозефом Шумпетером [163], головна внутрішня причина економічного розвитку пов'язана з творчістю людини, а новатори-підприємці – це ті, котрі здатні перетворювати нові ідеї в ефективні економічні рішення. На думку Пітера Друкера [171], становлення та розвиток нового постіндустріального суспільства можливе за досить високого рівня добробуту населення і творчої активності сучасної інтелектуальної особистості.

Проаналізувавши основні економічні стимули та чинники, що сприяють розвитку інноваційного підприємництва, можна зробити такі висновки:

1. Ефективність інноваційного підприємництва залежить від багатьох чинників: організаційно-економічних, фінансово-кредитних, політико-правових, управлінських, соціально-психологічних.

2. Активізація інноваційного підприємництва залежить від створення передумов та дієвої системи внутрішніх стимулів до розробки та впровадження нововведень – прагнення заволодіти власністю, досягти монопольної влади, зберегти економічну стабільність тощо; та зовнішніх стимулів, роль яких виконує система економічного стимулювання та зацікавлення підприємця. Серед зовнішніх стимулів розвитку

інноваційного підприємництва особливе місце належить податковій системі. Для підвищення стимулюючої ролі податку потрібно диференціювати систему податкових пільг залежно від наукоємкості виробництва, типу обладнання, території, на якій розгортається інноваційне підприємництво та формується інноваційна інфраструктура, і законодавчо закріпити їх цільове призначення.

3. Вирішальну вагу в системі чинників активізації інноваційного підприємництва має людський фактор, який є основним носієм інновації і завдяки якому формується, функціонує і розвивається соціально-економічна система.

Таблиця 3.1 – Чинники позитивного та негативного впливу на розвиток інноваційного підприємництва в Україні

Класифікація чинників	Чинники, що перешкоджають розвитку інноваційного підприємництва	Чинники, що створюють передумови розвитку інноваційного підприємництва
1. Організаційно-економічні	Нерозвиненість ринку, дефіцитність товарів, нестача інвестиційних ресурсів для фінансування інноваційних розробок і проектів, відсталість матеріальної і науково-технічної бази, відсутність резервних потужностей, домінування спрямованості економічних інтересів підприємця на поточне виробництво.	Домінування приватної власності, наявність здорової економічної конкуренції між товаровиробниками, необхідної господарської та науково-технічної інфраструктури, мережі комунікацій, резерву фінансових ресурсів та матеріально-технічних засобів, прогресивних технологій, орієнтація економічних інтересів підприємця на ринок, споживача.
2. Фінансово-кредитні	Нестача та недоступність фінансових ресурсів, нечинність законодавчих положень щодо оподаткування підприємств, що випускають інноваційну продукцію, недосконалість системи оподаткування, існуючі високі відрахування з фонду оплати праці.	Державна фінансова підтримка інноваційного бізнесу, запровадження дієвої системи податкових пільг, здійснення ефективної політики прискореної амортизації, надання державних гарантій в інвестиційних кредитах, пільгових позик підприємцям, створення інноваційних фондів, сприяння організації та діяльності комерційних інноваційних банків, заохочення системи пільгового страхування ризиків інноваційного підприємництва.

Продовження таблиці 3.1.

<p>3. Політико-правові</p>	<p>Мінливість і нестабільність вітчизняної законодавчої бази, існування обмежень з боку антимонопольного, податкового, патентно-ліцензійного законодавства, блокування дії деяких статей Законів України “Про інноваційну діяльність”, “Про оподаткування прибутку підприємств”.</p>	<p>Наявність прийнятих законодавчих та нормативних актів, що гарантують однакові “правила гри” для всіх учасників ринкових відносин, існування законодавчих пільг, та адміністративних важелів, що заохочують інноваційну діяльність, підтримку фундаментальних досліджень та інноваційного підприємництва з боку уряду, визнання інноваційного розвитку як пріоритетного напрямку економічної політики держави.</p>
<p>4. Управлінські</p>	<p>Надмірно централізована структура управління, авторитарний стиль управління, переважання вертикальних потоків інформації, орієнтація виробників лише на уже існуючі ринки та короткострокову окупність інвестицій, неузгодженість інтересів учасників інноваційних процесів.</p>	<p>Гнучкість організаційної структури підприємств, демократичний стиль управління, переважання горизонтальних інформаційних потоків, ретельне бізнес-планування, залучення до роботи над інноваційним проектом всіх підрозділів підприємства, починаючи з ранніх стадій.</p>
<p>5. Соціально-психологічні</p>	<p>Острах і опір змінам, що можуть спричинити негативні наслідки для колективу підприємства, небажання змінювати існуючі способи діяльності, робочі місця, поведінку і традиції, боязнь невизначеності, невдач.</p>	<p>Формування позитивної суспільної думки стосовно підприємницької діяльності, моральне заохочення учасників інноваційного процесу, забезпечення умов самореалізації, заохочення талановитих винахідників і менеджерів, працівників з творчим мисленням і широким світоглядом, створення нормального психологічного клімату в колективі підприємства.</p>

3.2 Ринкова інноваційна інфраструктура та територіальна структура інноваційного підприємництва

Стимулювання розвитку підприємницького середовища, сприятливого для інновацій, потребує не лише активного використання спонукальних мотивів до нововведень, але й створення інфраструктури інноваційного розвитку та інформатизації владних і бізнесових інституцій.

Ринкова інноваційна інфраструктура – це сукупність взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих організаційних структур, завданням яких є створення необхідних умов для достатнього і ефективного здійснення різних видів інноваційної підприємницької діяльності. Вона включає в себе всілякі організації, фірми, об'єднання, що забезпечують весь процес здійснення інноваційної діяльності – від генерації нових науково-технічних ідей і їх обробки, до випуску і реалізації наукомісткої продукції. Згідно з Законом України “Про інноваційну діяльність” інноваційна інфраструктура – це “сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності” [42]. У більшості країн інфраструктура інноваційної діяльності створюється перш за все за рахунок держави і за її організуючої ролі. Зокрема, на державу покладається формування сучасної системи науково-технічної інформації, яка забезпечує широкий доступ усіх регіонів країни до відомостей про нові досягнення науки і технологій, патентної інформації, яка надає можливість користувачам задіювати сучасні інформаційні технології в інтересах розвитку і оптимізації діяльності своїх підприємств. Поширення у світі набула також практика створення державою системи демонстраційно-консультативних та навчальних інноваційних центрів у регіонах, які влаштовують демонстрацію можливостей нових технологій, консультації та навчання працівників, що збираються їх застосовувати, організують контакти споживачів із розробниками. Держава бере на себе роль організатора і при

створенні центрів прокату сучасних приладів і обладнання, регіональних мережевих інноваційних структур, які сприяють розвитку співробітництва технологічно пов'язаних між собою підприємств, наукових установ, фінансових інституцій, адміністративних органів.

Важливими елементами інноваційної інфраструктури є фінансові установи, консалтингові компанії, маркетингові фірми, інформаційно-комунікативні підприємства, юридичні та освітні організації тощо.

Інноваційна інфраструктура сучасної ринкової економіки повинна мати здатність швидко реагувати на динамічні зміни економічних явищ і процесів, а тому кількість її структурних елементів та суб'єктів постійно зростає. Однак, кінцевою метою формування інноваційної інфраструктури повинно бути не просте її розширення та збільшення кількості господарських суб'єктів для сприяння веденню науково-технічної й інноваційної діяльності, а забезпечення ефективного здійснення такої діяльності в інтересах суспільства, включаючи сприяння сталому економічному зростанню, прискоренню структурної перебудови і оновленню номенклатури продукції, що випускається, посиленню її конкурентноздатності та привабливості на внутрішньому і зовнішньому ринках, створення нових робочих місць і збереження науково-технічного потенціалу. У зв'язку з цим на інноваційну інфраструктуру ринку покладається виконання таких основних завдань:

- фінансове та економічне забезпечення діяльності інноваційного підприємництва за рахунок використання спеціальних фондів фінансових ресурсів державного і місцевих бюджетів, а також приватних інвестицій;
- інформаційне забезпечення функціонування інноваційного підприємництва (базами і банками даних), зокрема на комерційних умовах;
- виробничо-технологічна підтримка, включаючи використання лізингу, створення нової конкурентоздатної наукомісткої продукції та високих технологій і їх

- практичне освоєння інноваційними підприємствами;
- сприяння у просуванні науково-технічних розробок і наукоємких товарів та послуг на регіональні, національний та світовий ринки за рахунок проведення ефективної маркетингової (зокрема рекламної і виставочної), патентно-ліцензійної діяльності, захисту інтелектуальної власності;
 - проведення високопрофесійної наукової, фінансово-економічної, екологічної й інших видів експертиз інноваційних програм, проектів, пропозицій, заявок тощо.
 - здійснення сертифікації наукомісткої продукції і послуг, що надаються інноваційними підприємствами;
 - координування та регулювання розвитку науково-технічної й інноваційної діяльності;
 - забезпечення підготовки і перепідготовки кадрів, зокрема “менеджерських команд”, для роботи у сфері інноваційного підприємництва, зокрема міжнародного бізнесу, та ін.

Сучасні підходи до вивчення технологічного розвитку в окремих країнах, що належать до світових лідерів, ґрунтуються на аналізі національної інноваційної системи [170]. Під цим поняттям розуміють сукупну діяльність у межах конкретної держави організацій, зайнятих виробництвом та комерційною реалізацією наукових знань і технологій. Найважливішою частиною інноваційної системи є комплекси інститутів правового, фінансового та соціального характеру, що забезпечують взаємодію наукових і підприємницьких структур, які мають міцні національні корені, традиції, політичні й культурні особливості [61]. Вагомим структурним елементом національної інноваційної системи, що сприяє розвитку малих і середніх інноваційних фірм у промислово розвинених країнах, є інноваційна територіальна структура, яка виступає генератором нових технологій і послуг, що забезпечують багаторазове збільшення доходів від капіталовкладень, центром міжнародного співробітництва.

Основними видами інноваційних територіальних структур є наукові, дослідницькі та технологічні парки, бізнес-інкубатори, промислові парки (зони), зони експортної переробки, регіональні інноваційні мережі, технополіси та ін.

Особливе значення серед структур, що підтримують розвиток інноваційного підприємництва, мають технопарки. Це інноваційні структури, до складу яких входять фірми і лабораторії, що розташовані на спільній території і займаються впровадженням високих технологій. У межах технопарку може бути реалізований повний цикл “дослідження – розробка – серійне виробництво”. Тому він є діяльною формою інтеграції науки, освіти і виробництва з метою оперативного впровадження науково-технічних розробок [165]. На відміну від науково-дослідних інститутів, конструкторських бюро і університетів – організацій, що створюють нові технології, технопарк – це структура, яка служить для комерціалізації технологій і впровадження їх у виробництво, для того, щоб ставити на ноги і підтримувати підприємців і підприємств. Технопарки ніби перетворюють вхідні ресурси (основні та оборотні фонди, інвестиції, інтелектуальний капітал) у вихідну інноваційну продукцію. Завдання технопарків полягає у стимулюванні створення малих інноваційних технологічних фірм, які використовують результати наукових досліджень університетських, академічних та інших дослідницьких центрів. Технопарки намагаються створити для таких підприємств умови, які дозволять останнім у стислі терміни і з мінімальними витратами пройти всі стадії інноваційного процесу, а головне застосувати наукові знання на практиці. Для фінансування нових фірм, що використовують наукові ідеї і високі технології, розроблені на їх основі, технопарки намагаються залучити венчурний капітал, допомагають перетворити технічний бізнес-план підприємства у фінансовий бізнес-план, привабливий для інвестора. Отже, технопарки об’єднують інтереси розробників і споживачів наукових досягнень.

За структурою, розмірами, виробничою діяльністю, умовами функціонування та іншими параметрами технопарки

значно різняться. Це можуть бути найпростіші типи наукових організацій, що розташувалися у невеликому будинку і надають 2-3 види інноваційних послуг. Невеликі компанії розміщуються, як правило, компактно поблизу навчальних і промислових центрів. Але часто технопарки являють собою великі складні регіональні економічні комплекси з високою концентрацією кваліфікованих кадрів, що включають наукові, конструкторські та виробничі підрозділи, які пов'язані між собою функціональними та економічними зв'язками, мають добре оснащену інформаційну та експериментальну базу і здійснюють процес, починаючи від наукових досліджень і закінчуючи комерціалізацією технічних винаходів. У більшості технологічні парки є науково-виробничими територіальними комплексами з досить складною функціональною структурою і широким вибором інноваційних послуг. До їх складу можуть входити дослідницький центр, бізнес-інкубатор, промислова і експортна зони, маркетинговий центр, центр навчання, виробничої і побутової інфраструктури. Кожен з центрів спеціалізується на певному наборі інноваційних послуг.

Наприклад, дослідницький центр надає послуги, пов'язані з проведенням дослідницьких робіт та промисловим впровадженням наукових розробок. Його базовою організацією, як правило, є великий технічний університет чи науково-дослідний інститут, що має сучасне експериментальне обладнання, науково-технічні напрацювання і зв'язки з промисловістю.

Промислова зона – це територіально-виробничий комплекс, який об'єднує фірми (як правило, малі), що на умовах оренди спільно використовують земельні ділянки, виробничі та службові приміщення. Промислова зона створюється для вирішення проблем регіонального економічного розвитку з урахуванням інтересів місцевих органів влади і стратегій розвитку регіону.

Зони експортної переробки, на відміну від промислових зон, створюються для реалізації експортного потенціалу регіону та залучення прямих іноземних інвестицій. Їх діяль-

ність пов'язана перш за все з міжнародною економікою, хоч і місцевому господарству вони також надають ділові послуги.

Центри навчання займаються перепідготовкою спеціалістів з якого-небудь технологічного напрямку.

Розвинуті технопарки такого типу виконують роль центрів чи мереж інноваційного підприємництва у регіоні чи місті. Часто до складу регіональної інноваційної мережі входять промислові підприємства, дослідницькі центри, органи державного управління, фінансові установи. Всі вони виступають чи то як виробники, чи то як споживачі і пов'язані між собою єдиним технологічним ланцюжком зі створення, виробництва та використання інновацій. Такі об'єднання дають змогу здійснювати внутрішню спеціалізацію, стандартизацію, мінімізувати витрати на впровадження інновацій, і в цьому полягає одна з основних їх переваг.

У промислово розвинених країнах створення при університетах, науково-дослідних центрах та лабораторіях технопарків стало вже традиційним і слугує вагомим доказом ефективності наукової діяльності цих закладів.

У США держава проводить чітку інноваційну політику: з одного боку, зменшується загальне бюджетне фінансування університетів, з іншого — більше коштів виділяється на фінансування конкретних програм спільної діяльності університетів та промислових підприємств, зокрема технопарків. Взагалі важко знайти технопарк, при створенні якого б не використовувалася у тій чи іншій формі допомога держави. Крім прямого фінансування, це всілякі податкові та кредитні пільги, як для самих технопарків, так і для їх фірм-клієнтів. Місцева влада також зацікавлена у створенні технопарків, і тому в багатьох випадках надає земельні ділянки, частково або повністю фінансує будівництво, передає під реконструкцію старі будівлі, входить в орган управління технопарком.

Що стосується великих компаній, як, наприклад, “Нешнл Семікондатор”, то вони не тільки співробітничать з малими підприємствами — клієнтами технопарків та скуповують їх розробки для широкомасштабного виробництва, а й відкривають на території парків свої філії.

У Каліфорнії та Північній Кароліні створення технопарків значно посприяло перетворенню відсталих сільськогосподарських регіонів у найрозвиненіші з точки зору високих технологій. Завдяки тому, що у США університетам було надано право комерційного використання результатів наукових досліджень, проведених за рахунок федеральних грантів, із середини 80-х років там почався справжній бум технопарків (сьогодні їх нараховується понад 140). Із 25 найбільших університетів США свої технопарки мають 23.

У європейській інноваційній сфері діє понад 260 технопарків, які, використовуючи американський досвід, розвиваються швидше і успішніше. Активно розвиваються технопарки також у країнах Азії – Китаї, Індії, Малайзії, Сінгапурі, Південній Кореї та. ін.

У Китаї перший технопарк виник у 1985 році у м. Шеньчжень. На відміну від США та європейських країн, де технопарки завжди створювалися поблизу великих наукових центрів, у китайському м. Шеньчжень не було провідного університету, це місто не було науковим центром, не мало збалансованої сфери послуг для підтримки інноваційної діяльності. Джерелом капіталів та інформації для створеного технопарку був Гонконг, який розташований неподалік від м. Шеньчжень. Отже, необхідна для розвитку технопарку інфраструктура формувалася після створення технопарку і розвивалася паралельно з ним. Для залучення іноземного венчурного капіталу уряд Китаю створив спеціальну вільну економічну зону з особливо сприятливими умовами для притоку іноземного капіталу. Такими умовами, зокрема, були: визнання навіть 100 % іноземного капіталу; свобода в переведенні коштів за кордон іноземними юридичними і фізичними особами; свобода підприємств стосовно найму робочої сили; знижена ставка податку на прибуток; у випадку реінвестування своїх доходів в економіку вільної економічної зони підприємства звільняються від сплати податку на прибуток.

У цьому технопарку були створені відомі всьому світові такі китайські технології, як інтегрована комп'ютерна систе-

ма “Чжучжень”, портативна рентгенівська установка “Хентон” та ін. Завдяки технопарку створено понад 8000 робочих місць і зосереджено основний інтелектуальний потенціал спеціальної економічної зони, а також біотехнологічну промисловість. Зараз тут діє провідний регіональний центр розробки нових матеріалів.

Китайський досвід створення технопарків показує, що при формуванні нових структур непотрібно бездумно копіювати чужий досвід, навіть якщо це досвід найрозвинутіших у світі країн, треба зважати і враховувати національні умови та особливості.

Основними технопарковими структурами є бізнес-інкубатори і технополіси.

Бізнес-інкубатори з'явилися у практиці наукомісткої підприємницької діяльності на рубежі 50-60-х років. Сучасними інноваційними бізнес-інкубаторами називають багатофункціональні комплекси, що реалізують інноваційним фірмам, в основному новим компаніям, котрі перебувають на етапі організації та становлення, певні набори послуг. Інноваційні фірми купують чи орендують в інкубатора потрібні інноваційні послуги разом з орендою приміщення, в якому розташований цей інкубатор, на “інкубаційний період”, що продовжується, як правило, 2-3 роки (іноді до 5 років). Після закінчення цього періоду інноваційна фірма-клієнт покидає інкубатор і продовжує свою діяльність самостійно, перейшовши у просторіші приміщення технопарку, або знайшовши такі за його межами. Основна мета бізнес-інкубаторів – створити сприятливі умови для розвитку інноваційного підприємництва, підтримати прагнення нових фірм до розробки новаторських продуктів, посилити впевненість підприємця у можливості і доцільності організації власної справи. Для цього бізнес-інкубатори надають новим фірмам приміщення, засоби інфраструктури, послуги з підготовки бізнес-плану інноваційного проекту, сприяють професійній підготовці персоналу, забезпечують доступ до ринків капіталів, комп'ютерних мереж і т. ін.

За даними Національної асоціації інкубаторів США,

співвідношення успішних компаній і компаній-банкротів складає у звичайних умовах 20 до 80, а в інкубаторах навпаки – 80 до 20.

На відміну від технопарків, які пропонують в оренду площі на обмежений термін, поки не буде впроваджена технологія, бізнес-інкубатор може функціонувати і сам по собі, пропонуючи клієнтам офісні та виробничі площі з відповідним набором технічних послуг (телефон, Інтернет) і консультацій з комерційних та правових питань (розробки бізнес-плану, маркетингової стратегії, реклами тощо).

Діяльність бізнес-інкубаторів сприяє розвитку регіональної та місцевої економіки і створенню нових робочих місць, чим привертає до себе увагу з боку урядів держав, місцевого керівництва, науковців та економістів. Вважається, що сучасні інкубатори є одним із потенційно найсильніших економічних інструментів прискорення технічного та економічного розвитку як території, так і окремих технологічних і виробничих напрямів діяльності. Кількість бізнес-інкубаторів у світі стрімко збільшується. Якщо на початку 90-х років їх нараховувалося близько 200, то тепер понад 3000. Активно створюються інкубатори для інновацій у США. У Японії створені спеціальні містечка для вчених, які розробляють фундаментальну науку і прикладні проекти. Зокрема, проект TARA (Tsucuba Advanced Research Alliance) об'єднав у містечку Аукуба інтелектуальний потенціал учених, викладачів, студентів, інженерів. Тут найбільша у світі концентрація вчених: близько 50 науково-дослідних центрів, 200 приватних лабораторій, 12 тис. учених та інженерів. Загальний бюджет цього наукового містечка становить майже 3 млрд. дол. [65, с.8].

Розвиток технопарку приводить до виникнення технополісу – цілісного науково-виробничого комплексу, що охоплює територію цілого міста і має розвинену інфраструктуру наукового і виробничого обслуговування.

Технополіс є прогресивнішою і всеосяжною формою організації науково-виробничих комплексів інноваційно-підприємницької діяльності. До складу технополісу може

входити кілька технопарків. Наприклад, японський технополіс “Tsukuba” має три технопарки, понад 50 державних дослідних інститутів, на які припадає майже половина бюджетних коштів, що виділяються на науково-дослідні роботи. Спонсором будівництва таких міст-технополісів виступає держава, що передбачено японською моделлю інтеграції науки і виробництва.

Основною метою створення технополісу є формування науково-виробничого середовища для ефективного розвитку прогресивних технологій (з перспективою на 15-20 років). Технополіс здатний вирішувати весь комплекс соціально-економічних проблем міста. Здебільшого технополіси виникають у містах, що розбудовуються, або в яких відбуваються широкомасштабні роботи з реконструкції. При цьому базові наукові організації та виробничі підприємства технополісу допомагають розквіту міста, забезпечують умови розвитку соціальної та побутової сфер для фахівців, що працюють на підприємствах технополісу, та членів їх сімей. На базі великих міст можуть створюватися технополіси “розмитого” типу, які не мають чітко окреслених високотехнічних зон, але володіють розвинутими інноваційними структурами. Технополіси орієнтовані на створення та комерційне освоєння результатів фундаментальних та прикладних наукових досліджень, підтримку малих науково-дослідних та дослідно-виробничих підприємств у сфері високих технологій.

Серед невеликих організаційних фірм, діяльність яких сприяє інтенсифікації інноваційних процесів, важливе значення мають інжинірингові та впроваджувальні фірми.

Інжинірингові фірми виступають своєрідною з’єднувальною ланкою між науковими дослідженнями і розробками, з одного боку, і нововведеннями та виробництвом – з іншого. Вони на комерційній основі здійснюють комплекс інженерно-консультативних послуг з проектування, підготовки до виробництва і експлуатації виробничого процесу, реалізації виробленої продукції, виходячи з її функціонального призначення, принципів безпечності і економності.

Інжинірингові фірми для інноваційних підприємств

розв'язують такі основні завдання:

- оцінюють інноваційні ідеї, нові технології, винаходи тощо на предмет їх імовірної значимості для суспільства та комерційної вигідності;
- виконують роботи з доведення інновацій до практичної промислової реалізації, пусконаладжувальні та випробувальні роботи за дорученням промислових підприємств;
- надають послуги та проводять консультації у процесі впровадження інновацій тощо.

Сферою діяльності впроваджувальних фірм є втілення технологій, які з тих чи інших причин не використовують власники патентів, просування на ринок перспективних винаходів, розроблених окремими винахідниками, доведення винаходів до промислової стадії, виробництво невеликих експериментальних партій промислових товарів з наступним продажем ліцензії.

Отже, своєю діяльністю ринкова інноваційна інфраструктура підтримує функціонування інноваційного підприємництва, сприяє виходу на ринок готових інноваційних товарів.

В Україні розвитку інноваційної інфраструктури увага надається починаючи з другої половини 90-х років. Розпорядження Президента України від 23 січня 1996р. №17/96-рп “Питання створення технопарків та інноваційних структур інших типів”, затверджене Постановою Кабінету Міністрів України №549 “Положення про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів” від 22 травня 1996р., було фактично першим кроком на шляху формування нормативно-інформаційного забезпечення, створення та функціонування інноваційних ринкових структур у нашій країні. Уже наступного 1997 року за фінансової підтримки Агентства з міжнародного розвитку США (USAID) [1] в Україні почала здійснюватися мала Програма розвитку бізнес-інкубаторів, розрахована на період з 1997 по 2001 рр. У рамках програми були створені бізнес-інкубатори в Києві та Харкові: дочірнє підприємство МІМ-Київ “Центр

розвитку інновацій”, яке розташоване в Інституті електрозварювання ім. Євгена Патона (м. Київ), та Центр розвитку малого бізнесу “Харківські технології” в Інституті монокристалів (м. Харків) НАН України.

“Центр розвитку інновацій” забезпечує постійний зв'язок з компаніями-клієнтами через “Бізнес-клуб “Центру розвитку інновацій”. Компанії - члени Бізнес-клубу співпрацюють із цим Центром від 1998р. Вони отримують послуги “Центру розвитку інновацій” та Бізнес-клубу (“віртуальний офіс”, консультації, доступ до Інтернет, офісне обладнання та послуги персоналу), створюють спільні проекти – як комерційні, так і грантові.

У Центрі розвитку малого бізнесу “Харківські технології” для оренди призначені спеціальні приміщення, обладнані комп'ютерами, телефонами й іншою офісною технікою.

У 2000р. Програма розвитку бізнес-інкубаторів поширила свою діяльність на м. Славутич, де “Центр розвитку інновацій” створив Інкубатор малого бізнесу м. Славутича, у партнерстві з Виконавчим комітетом міської ради м. Славутича, Агентством з розвитку бізнесу в м. Славутичі та Проектом Європейської комісії TACIS EDUR “Пом'якшення соціальних наслідків закриття Чорнобильської АЕС”.

Інкубатор малого бізнесу м. Славутича також має значні площі для обслуговування мешканців м. Славутича. За рік його діяльності число фірм-клієнтів зросло до 46.

У рамках Програми розвитку бізнес-інкубаторів в Україні у березні 2001р. створена Програма кредитних гарантій для забезпечення кредитами (від \$ 5 тис. до \$ 50 тис.) інноваційних компаній з високим технічним і комерційним потенціалом. За рік її функціонування здійснено 12 кредитних проектів загальною сумою \$ 258 754.

У рамках Програми соціальної адаптації військових, звільнених у запас, яка підтримувалася за кошти Сороса, створено Білоцерківський інноваційний бізнес-інкубатор, загальна площа приміщень якого становить понад 2 тис. м². За 5 років своєї діяльності цей бізнес-інкубатор спромігся стати ефективною структурою з розвитку підприємництва та

конкурентного середовища в Білій Церкві і регіоні. За інформацією співробітників Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України, лише за 2002 рік Білоцерківський інноваційний бізнес-інкубатор надав населенню 9398 послуг з питань підприємницької діяльності. 2003 року у ньому розмістилося 67 підприємств, з яких понад 80% початківці. Загалом Білоцерківський бізнес-інкубатор надав підтримку понад 300 підприємствам, з них 85% успішно розвиваються і вносять значний вклад в економіку міста. Їх відрахування в бюджет держави тільки за 2001-2002 роки збільшилися на 750 тис. грн. За сприяння Білоцерківського бізнес-інкубатора створено понад 1000 робочих місць, навчилися основам підприємницької діяльності 3637 осіб.

Реально й ефективно функціонуючою структурою став також бізнес-інкубатор у Державному технічному університеті “Львівська політехніка”. Тут не займаються впровадженням високих технологій, а лише надають, що є характерним для багатьох бізнес-інкубаторів, створених при вищих навчальних закладах та науково-дослідних інститутах, допомогу новоствореним студентським фірмам у вигляді пільгової оренди приміщень, комунікаційних послуг та ін. Адже такі бізнес-інкубатори виникли без підтримки держави і не мають жодних пільг, на відміну, наприклад, від таких бізнес-інкубаторів, як “Славутич”, що функціонує всередині спеціальної економічної зони і користується такими ж податковими пільгами, що і решта підприємств цієї зони, чи науково-технологічного парку “Яворів”, який у своїй діяльності керується Законом України “Про спеціальну економічну зону “Яворів”, від 15 січня 1999 року [50] та іншими нормативними актами України, що регулюють діяльність спеціальних економічних зон та інноваційних структур. Згідно з ними, усі проекти технопарку “Яворів” звільняються від сплати податку на прибуток терміном на 5 років, а в наступні роки сплачують 50 % діючої ставки. Крім того, вони звільняються на 5 років від податку на додану вартість та сплати ввізного мита на устаткування, обладнання та комплектуючі (крім підакци-

зних), які ввозяться на територію спеціальної економічної зони для потреб власного виробництва, пов'язаного з реалізацією інвестиційного проекту; від сплати земельного податку в перші 3 роки, а в наступні роки — 50% від діючої ставки оподаткування. Не сплачуються збори до Державного інноваційного фонду та на обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття. Загалом ці пільги дозволяють зменшити податковий пресинг держави майже на 40%. Результат дії такої економічної політики – на території спеціальної економічної зони “Яворів” зареєструвалися 83 підприємства, протягом 1999 — 2002 років фактична сумарна кількість інвестицій становила 49,5 млн. дол. США, з них 41,3% складають іноземні інвестиції. Продукція підприємств технопарку найрізноманітніша: це і деревна мука надтонкого подрібнення, і сучасні вікна і двері, і металодахівка, і телефони, і пакувальні матеріали, і продукти харчування, і побутові освітлювальні прилади, і харчові добавки, і дезінфікуючі засоби.

Базовою інноваційною компонентою спеціальної економічної зони туристично-рекреаційного типу “Курортополіс-Трускавець”, що діє на підставі відповідного Закону України [51] став зареєстрований ще на початку 1998 року “Трускавецький валеологічний інноваційний центр”.

До успішно діючих в Україні інноваційних структур можна також віднести Західноукраїнську регіональну асоціацію інноваційних фірм “Львівтехнополіс”, яка об'єднує понад 10 інноваційних фірм і малих підприємств; розроблену в Харківській області регіональну програму інноваційного розвитку виробничої та соціально-економічної сфери “Технокрай”, яка передбачає комплексний підхід до технологічного переобладнання виробництва, створення сучасної транспортної та комунікаційної інфраструктури, вирішення екологічних проблем.

У 1999р. з ініціативи Національної академії наук України Верховна Рада України прийняла Закон України “Про спеціальний режим інвестиційної й інноваційної діяльності технологічних парків” за № 991-XIV [49], який відкрив нові

шляхи і можливості розвитку інноваційної діяльності. Законом визначені 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), “Інтелектуальні інформаційні технології” (м. Київ), “Укрінфотех” (м. Київ).

Таким чином, дія цього Закону поширюється на 8 технологічних парків та їх учасників, дочірні спільні підприємства, що виконують інвестиційні та інноваційні проекти за пріоритетними напрямками даних технопарків. Як бачимо, більшість з цих технопарків працюють у галузі технічних наук та інженерних технологій і сконцентровані у столиці, що звужує можливості використання досвіду діяльності технопарків на інших пріоритетних напрямках інноваційного розвитку, однак у цілому Закон “Про спеціальний режим інвестиційної й інноваційної діяльності технологічних парків” покликаний забезпечити:

- підтримку науки і науково-технологічного потенціалу країни у вирішенні проблем її економічного розвитку на основі розробки та випуску нової високотехнологічної продукції, конкурентноздатної на світових і національних ринках;
- акумулювання коштів з різних джерел для фінансування наукомістких інноваційних проектів і виконання НДДКР;
- реінвестування засобів, отриманих у результаті інноваційної діяльності, у подальше виконання НДДКР і розвиток науково-технічного потенціалу країни.

Згідно Закону держава заохочує розвиток діючих технопарків, надаючи їм істотні пільги з оподаткування, а також з інвестиційної та інноваційної діяльності шляхом акумуляції на спеціальних рахунках сум податку на додану вартість і

податку з прибутку, одержаних під час виконання інвестиційних та інноваційних проектів, митних операцій та валютного регулювання. Ці кошти мають бути використані для розвитку науково-технічної діяльності. Але для того, щоб спеціальним режимом оподаткування можна було скористатися стосовно тих чи інших інноваційних проектів, потрібно, щоб технопарк був відповідним чином зареєстрований і проект реалізувався в рамках затверджених пріоритетних напрямків діяльності.

Виконання проектів в умовах спеціального режиму оподаткування має певні переваги, про що свідчать, зокрема, економічні результати виконання інвестиційного проекту технопарку “Вуглемаш” з виробництва і реалізації скребкових конвеєрів ВАТ “Донецькгормаш” [92]. У 2001-2006 роках у рамках цього проекту заплановано випуск 82 конвеєрів на загальну суму 183584 тис. грн. За звичайного режиму оподаткування з урахуванням ПДВ і податку на прибуток чистий прибуток ВАТ “Донецькгормаш” становив би 6345 тис. грн. За діючого режиму оподаткування сума коштів, одержаних учасниками технопарку “Вуглемаш”, дорівнює 16658 тис. грн., а технопарку ВАТ “Донецькгормаш” - 23004 тис. грн. Загальний розмір пільг, отриманих на підставі чинного Закону про технопарки, сягає 33317 тис. грн. У такий спосіб сума коштів, що залишається в розпорядженні ВАТ “Донецькгормаш” - учасника технопарку “Вуглемаш”, більше як у 3,5 рази перевищує чистий прибуток за умов звичайного режиму оподаткування.

Одним з перших українських технопарків є створений при Інституті електрозварювання ім. Є.О. Патона на базі центру розробок функціональних матеріалів з широким спектром застосування – від атомної енергетики до медичного приладобудування, “Інститут монокристалів”. Нині у структуру цього технопарку входять п’ять дочірніх і сім спільних підприємств, 46 його учасників виконують понад 40 інноваційних та інвестиційних проектів у галузі медицини, хімічної промисловості, машино- і приладобудування, електроніки, інформаційних технологій, охорони довкілля.

А до наймолодших технопарків в Україні належить “Інститут технічної теплофізики”, який створений при Інституті технічної теплофізики НАН України. Одним з пріоритетних напрямів його діяльності є впровадження новітніх регенераційних енергозберігаючих технологій, які дозволяють збільшити ефективність корисного використання палива на ТЕЦ до 80-90% за істотного зменшення емісії парникових газів та шкідливих викидів у навколишнє середовище, значною мірою вирішити проблеми модернізації застарілого теплоенергетичного обладнання, підвищити енергозабезпечення та енергобезпеку окремих регіонів та підприємств.

Нещодавно в нашій країні створено “Екологічний технологічний парк “Екоцентр-43” (Екотехнопарк). Він розташований на колишньому місці дислокації підрозділів і підприємств 43-ї Ракетної армії [19]. Його завданнями є впровадження нових технологій у сфері зменшення техногенних навантажень і відновлення екосистем, екологічна підготовка територій для нового виробництва, ліквідація небезпечних об'єктів та проведення природоохоронних робіт, переробка техногенно небезпечних матеріалів і вторинних ресурсів на сировину для сучасних виробництв. Базовою науководослідною організацією Екотехнопарку визначено Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г. М. Доброва НАН України.

Діяльність технопарків з використання як залучених, так і власних інвестиційних та інноваційних проектів, що мають важливе значення для розвитку окремих виробничих галузей, безперечно перспективна і, як свідчать окремі показники діяльності технопарків, є ефективною. Функціонуючі підприємства, впроваджуючи інновації, розроблені технопарками, отримують можливість покращити своє фінансове становище.

Однак у цілому нинішня інноваційна інфраструктура в Україні є ще дуже слабкою, можна сказати, що перебуває у початковому стані. У ній представлені лише окремі типи інноваційних структур, зокрема технопарки, бізнесінкубатори, спеціальні економічні зони. До того ж, діяльність

лише незначної їх частини відповідає завданням, які мають вирішуватися ними, виходячи з світового досвіду організації діяльності таких типів інноваційних структур. У країні на сьогодні чисельність інноваційних структур не тільки обмежена, але й характеризується структурною та функціональною неповнотою. Так, існуючі в Україні технопарки можна розділити на 3 групи:

- 1) технопарки, що створилися при вищих навчальних закладах та науково-дослідних інститутах, і не мають державних пільг;
- 2) технопарки, що функціонують всередині спеціальних економічних зон і мають такі ж податкові пільги, як і решта підприємств цих зон;
- 3) технопарки, які відповідно Закону “Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків” мають спеціальні пільги.

Технопарки першої групи, маючи дуже слабе фінансування, переважно приречені надовго залишатися так званими “паперовими тиграми”. Адже у нашій країні венчурний капітал практично відсутній, взяти довгостроковий кредит важко. Не маючи і пільг з боку держави, вітчизняні підприємці не поспішають займатися інноваційною діяльністю, оскільки вона не обіцяє швидких прибутків і пов’язана зі значним фінансовим ризиком. За таких умов важко уявити, щоб наші університети та інститути самостійно могли займатися впровадженням високих технологій. Це гальмує формування інноваційного ринкового середовища в регіонах та на підприємствах, розвиток власне інноваційного підприємництва, освоєння наукомістких технологій та конкурентоспроможної продукції. Про це свідчать результати впровадження інновацій на промислових підприємствах нашої країни і в окремих її регіонах у 2001-2003 роках та першій половині 2004 року, аналіз яких є предметом наступного розділу цієї праці.

Технопарки другої групи, що розвиваються у межах спеціальних економічних зон, функціонують загалом успішно, але також зрідка займаються втіленням масштабних

інноваційних проектів. Лише технопарки, що належать до третьої групи, мають значні, порівняно з технопарками першої і другої групи, економічні результати виконання інвестиційно-інноваційних проектів.

Підсумовуючи сказане, до бар'єрів, які стримують розвиток інноваційної інфраструктури в Україні слід віднести перш за все невідлагодженість механізму державного регулювання інноваційного процесу, занадто високу централізацію прийняття рішень про створення нових інноваційних структур. Ці рішення приймаються на вищому рівні влади, що свідчить, на нашу думку, про неадекватне розуміння органами державного управління ролі, можливостей та функціональних особливостей різноманітних типів інноваційних структур, а також своєї відповідальності за їх ефективне функціонування. Тому для активізації розвитку інноваційної інфраструктури в Україні, необхідно вдосконалювати механізм державного регулювання процесу створення та ефективного функціонування інноваційних структур, насамперед спеціальних економічних зон та технополісів. Регіональним органам влади, зокрема міській владі, треба надати повноваження приймати остаточні рішення щодо тих чи інших інноваційних структур. Такі рішення повинні бути націлені на підтримку цих структур. Центральним же органам має бути відведена роль координування зусиль місцевих влад зі створення регіональних і технологічних мереж інноваційних структур та сприяння їх інтеграції у європейську і світову інноваційну мережу.

Отже, інноваційна ринкова інфраструктура, що включає різноманітні науково-технологічні, наукові, дослідницькі парки (технопарки), бізнес-інкубатори, технополіси та ін., сприяє піднесенню економіки та активізації творчого процесу, тому комплексні заходи, спрямовані на її формування і розвиток в Україні повинні стати складовою пріоритетних державних програм. Проте, донині увага до формування інноваційної інфраструктури з боку держави залишається недостатньою, темпи створення технопарків і бізнес-інкубаторів не відповідають інтересам країни.

Саме тому доцільно розробити державну програму організації в Україні технопарків і бізнес-інкубаторів.

Необхідно більше уваги надавати проблемам інтеграції науки і виробництва, об'єднанню зусиль науково-дослідних інститутів і установ, конструкторських організацій, територіальних інноваційних структур різних форм власності з розробки нових і ефективних технологій і продукції для забезпечення безперервності інноваційного процесу.

Аналіз окремих складових елементів інноваційної інфраструктури показав, що для швидкого позитивного ефекту необхідно, щоб ідея інноваційного розвитку об'єднувала представників різних сфер економічної діяльності: дослідницькі й наукові установи, підприємницькі структури, фінансові організації, державне управління. Для сприяння створенню належних умов розвитку інноваційної інфраструктури в нашій країні треба здійснити такі заходи:

- збільшити фінансування науки до 1,7-1,9% ВВП, що сприятиме кращому використанню національного науково-технологічного потенціалу;
- на регіональному і місцевому рівнях зміцнювати зв'язки між науковцями, що працюють в академічних та галузевих науково-дослідних інститутах, конструкторських бюро, вищих навчальних закладах і державними та приватними підприємствами, – налагодження тісного зв'язку між цими організаціями та підприємствами сприятиме активнішому наданню інтелектуальних послуг, стане основою для виникнення бізнес-інкубаторів та технопарків у різних регіонах нашої країни;
- внести поправки до Закону України “Про інноваційну діяльність”, що стосуються експертизи інноваційних проектів та умов надання підприємству статусу інноваційного, та якнайшвидше ввести в дію положення Закону, що стосуються пільгового оподаткування, які уже в котрий раз відкладаються Верховною Радою України при прийнятті Закону про державний бюджет на поточний рік;

- надати регіональним органам влади більше прав у прийнятті рішень щодо підтримки та розвитку місцевих технологічних мереж інноваційних структур, залишивши за центральними органами роль координатора дій місцевих органів та сприяння інтеграції вітчизняних інноваційних структур у європейську і світову інноваційну мережу.

РОЗДІЛ 4 ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ

4.1 Законодавча база розвитку інноваційної підприємницької діяльності

Успішний розвиток інноваційного підприємництва неможливий без формування належного правового середовища, що виступає передумовою забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності свободою економічного вибору та водночас визначає ступінь їх відповідальності за господарську діяльність, а також сприяє інноваційно-орієнтованій перебудові структури економіки, розвитку високотехнологічних галузей виробництва. Оскільки у своїй основі інноваційна діяльність є підприємницькою, відповідно, вся законодавча база підприємництва автоматично регулює інноваційну діяльність.

Нормативна база підприємництва покликана вирішити загальні проблеми, пов'язані з розвитком всіх видів підприємництва, включаючи й інноваційне. Зокрема, це стосується реєстрації суб'єктів підприємництва, ліцензування, визначення предмета їх діяльності тощо аж до процедури банкрутства. Але головне, що законодавча база повинна забезпечити створення дієвого механізму інвестування масштабних технологічних та інших інноваційних змін, які б сприяли підвищенню якісних характеристик вітчизняного науково-технологічного потенціалу до рівня стандартів розвинених країн, інтенсифікації процесу опанування знаннями, новими технологіями та їх практичному використанню. Для цього необхідно розробити велику кількість правових та організаційно-економічних заходів, спрямованих на податкове, амортизаційне, митно-тарифне стимулювання інноваційної діяльності підприємств, знайти ефективні інструменти зовнішньоекономічної політики, боротьби з недобросовісною конкуренцією тощо. Все це повинно пришвидшити перехід вітчизняного виробництва на інноваційний шлях розвитку.

Усвідомлюючи і визнаючи, що науково-технологічний та інноваційний розвиток – це невід’ємні складові частини задоволення широкого комплексу національних інтересів держави, що реальну незалежність і безпеку мають лише країни, які здатні забезпечити оволодіння новими знаннями та ефективно їх використання, Верховна Рада України своєю Постановою від 13 липня 1999 року за № 916-XIV схвалила “Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України” [81].

Концепція відображає загальний намір такого розвитку. Дія Концепції розрахована на період стабілізації вітчизняної економіки та досягнення сталого її розвитку. У ній чітко визначені засади державної науково-технологічної та інноваційної політики, сформовані такі головні цілі науково-технологічного та інноваційного розвитку:

- підвищення ролі наукових та технологічних факторів у подоланні кризових явищ соціально-економічного розвитку України та забезпеченні її економічного зростання, в утвердженні духовності суспільства, у вдосконаленні державотворення;
- створення ефективних механізмів збереження, ефективного використання та розвитку національного науково-технологічного потенціалу;
- технологічне переобладнання і структурна перебудова виробництва для нарощування випуску товарів, конкурентоспроможних на світовому і внутрішньому ринках;
- збільшення експортного потенціалу за рахунок наукоємких галузей виробництва, зменшення залежності економіки України від імпорту;
- органічне включення інноваційних факторів до процесу соціально-економічного розвитку держави, збереження довкілля та ефективного використання природних ресурсів, сприяння створенню в економіці достатньої кількості робочих місць, зокрема для випускників навчальних закладів, фахівців, які

- внаслідок економічної кризи втратили свої робочі місця на виробництві, в науці, освіті тощо, а також для спеціалістів, які звільняються із Збройних Сил;
- відродження творчої діяльності винахідників і раціоналізаторів виробництва;
 - розвиток людини як особистості, збереження і захист її здоров'я та середовища проживання, створення умов для високопродуктивної, творчої та безпечної праці і сучасного побуту.

Реалізація запропонованих у Концепції заходів покликана сприяти формуванню такої моделі організації науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт в Україні, яка б поєднувала в собі елементи ринкової економіки із збереженням гнучких важелів державного регулювання цієї найважливішої сфери життєдіяльності суспільства.

Важливо відзначити, що цій Концепції передувала схвалена 1 липня 1990 року Верховною Радою України Концепція переходу до ринкової економіки, в якій було закріплено самостійність суб'єктів ринкових відносин у виборі виробленої продукції, технології виробництва, використанні досягнень науково-технічного прогресу. Це означає, що первинні ланки національної економіки, зокрема суб'єкти інноваційної підприємницької діяльності, одержали право розробляти власні концепції розвитку як органічну єдність місії і цілей підприємства, розробляти специфічні інноваційні стратегії для визначення і одержання ресурсів у потрібних обсягах і структурі, їх наступного розподілу і використання з метою забезпечення ефективної роботи підприємства в майбутньому.

У Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України відзначається, що недержавні комерційні структури все ще незацікавлені у здійсненні довгострокових проектів, які б забезпечували базові технологічні зміни, а тому треба створити основи для збереження та підвищення якості науково-технологічного потенціалу. Ця Концепція визначає перспективним напрямком вирішення проблем в економічній та соціальній сферах перехід вітчизняного

виробництва на інноваційний шлях розвитку, визнаючи, що науково-технологічний та інноваційний розвиток є невід'ємною складовою задоволення широкого комплексу національних інтересів держави, що реальну незалежність і безпеку мають лише країни, здатні забезпечувати оволодіння новими знаннями та ефективно їх використання.

Реалізація Концепції забезпечується прийняттям на її основі нових законодавчих та інших нормативно-правових актів, внесенням змін і доповнень до правових актів про наукову і науково-технічну діяльність, оподаткування, банки і банківську діяльність, підприємництво тощо, а також прийняттям Державної програми розвитку науково-технологічної сфери України.

Нині основи законодавства України в інноваційній сфері закладені у цілому ряді законодавчих актів, у яких сформульовані основні напрями вдосконалення механізму інноваційного розвитку, визначені особливості фінансового забезпечення наукової та інноваційної діяльності.

Насамперед треба сказати про прийнятий 4 липня 2002 року за № 40-IV Закон України “Про інноваційну діяльність” [42], який спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом. Цим Законом встановлені форми державного стимулювання інноваційних процесів, визначені шляхи державного регулювання інноваційної діяльності.

В Україні регулювання державою інноваційної діяльності здійснюється 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 проєктів;
- стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проєктів;
- встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності;
- підтримки функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури.

Державну підтримку одержують суб'єкти господарювання всіх форм власності, що реалізують в Україні інноваційні проєкти, і підприємства всіх форм власності, які мають статус інноваційних, тобто у структурі виробництва яких понад 70% займають інноваційні продукти, продукція та послуги.

На жаль, важливі статті Закону України “Про інноваційну діяльність”, що стосуються пільгового оподаткування, досі не задіяні. (див. п.5.3 розділу 5). Фактично певні податкові послаблення передбачено лише для інноваційних проєктів технопарків – за ними нараховується податок на додану вартість, але не перераховується до бюджету, а акумулюється на спецрахунку, кошти з якого можуть використовуватися на розвиток технологічних і дослідно-експериментальних баз.

Правові, економічні і організаційні засади формування та реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності визначені і в Законі України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” [47].

Верховною Радою проголошено особливим пріоритетом України гармонійний розвиток людського потенціалу, економіки і природного середовища держави. Серед інших стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні на 2002 – 2013 роки, розроблених на основі науково-прогнозного аналізу світових тенденцій соціально-економічного та науково-технологічного розвитку з урахуванням можливостей вітчизняного інноваційного потенціалу визначені:

- модернізація електростанцій; нові та відновлювані джерела енергії; новітні ресурсозберігаючі технології;
- машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії;
- нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації;
- вдосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій;
- високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості;
- транспортні системи: будівництво і реконструкція;
- охорона і оздоровлення людини та навколишнього середовища;
- розвиток інноваційної культури суспільства.

У рамках цих стратегічних пріоритетів у згаданому вище Законі визначені середньострокові пріоритетні напрями інноваційного оновлення промислового, сільськогосподарського виробництва та сфери послуг щодо освоєння випуску нових наукоємних товарів та послуг з високою конкурентоспроможністю на внутрішньому та (або) зовнішньому ринках, які кожні три – п'ять років повинні уточнюватися на основі системного експертного аналізу даних моніторингу інноваційної діяльності, пропозицій та техніко-економічних обґрунтувань центральних органів виконавчої влади галузей, виконавчих органів місцевого самоврядування, Національної та галузевих академій наук України, громадських наукових та науково-технічних організацій. Органи виконавчої влади України всіх рівнів зобов'язані створювати режим найбільшого сприяння виконанню робіт, спрямованих на реалізацію провідних напрямів науково-технологічного оновлення виробництва та сфери послуг у країні, забезпечення внутрішнього ринку конкурентною наукоємною продукцією і виходу з нею на світовий ринок, та концентрації на цих напрямках фінансово-економічних та інтелектуальних ресурсів.

Покращити забезпечення наукового обґрунтування структури і змісту пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, наукових, науково-технічних, соціально-економічних, екологічних програм і проектів покликаний Закон України “Про наукову і науково-технічну експертизу” [44]. Ним визначаються правові, організаційні і фінансові основи експертної діяльності в науково-технічній сфері, а також загальні основи і принципи регулювання суспільних відносин у галузі організації та проведення наукової та науково-технічної експертизи. Закон визначає напрями науково-технічної діяльності, аналізу та оцінки ефективності використання науково-технічного потенціалу, результатів досліджень.

Нинішній курс наукового та технічного розвитку країни визначений у Законі України “Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки” [48]. Такими напрямами на період до 2006 року є:

- 1) фундаментальні дослідження з найважливіших проблем природничих, суспільних і гуманітарних наук;
- 2) проблеми демографічної політики, розвитку людського потенціалу та формування громадянського суспільства;
- 3) збереження навколишнього середовища (довкілля) та сталий розвиток;
- 4) новітні біотехнології; діагностика і методи лікування найпоширеніших захворювань;
- 5) нові комп'ютерні засоби та технології інформатизації суспільства;
- 6) новітні технології та ресурсозберігаючі технології в енергетиці, промисловості та агропромисловому комплексі;
- 7) нові речовини і матеріали.

Законом “Про державний бюджет України на 2004 рік” за кожним з пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, науково-технологічного, інноваційного та інформаційного розвитку, на реалізацію комплексної державної програми енергозбереження України визначене фінансування. Зокрема, на державне замовлення з пріоритетних напрямів науки і техніки у фундаментальних дослідженнях передбачено

виділити 687440,2 тис. грн., на науково-технологічний, інноваційний та інформаційний розвиток – 404509,5 тис. грн., на реалізацію комплексної державної програми енергозбереження України – 3303,1 тис. грн.

Треба сказати, що на фінансування державних науково-технічних програм та наукових частин державних цільових програм у державному бюджеті на 2004 рік передбачено виділити коштів у обсязі 7713,5 тис. грн., що становить всього 5,27% від загального обсягу фінансування видатків на розвиток наукового і науково-технічного потенціалу України. На нашу думку, цей обсяг фінансування є недостатнім і повинен бути збільшений принаймні у кілька разів. Можливо, цьому сприятиме підписаний 20 квітня 2004 року за №454/2004 Указ Президента України “Про фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави”, яким зобов’язано Кабінет Міністрів України передбачити під час розроблення проектів законів про Державний бюджет України на 2005 і наступні роки спрямування не менш як 10 відсотків коштів, отриманих від приватизації державного майна, на фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави. Також, з метою підвищення конкурентоспроможності національної економіки і ефективності використання науково-технічного та інноваційного потенціалу цих підприємств, уряд повинен забезпечити складання щорічного прогнозу обсягів фінансування відібраних інноваційних проектів підприємств, проведення моніторингу впливу результатів виконання інноваційних проектів підприємств на конкурентоспроможність національної економіки та технологічну укладність промисловості. А Національному банку України рекомендовано вжити заходів із стимулювання участі комерційних банків у довгостроковому кредитуванні інноваційних проектів, стратегічно важливих для вітчизняної економіки підприємств.

У контексті фінансування інноваційної діяльності в Україні великої уваги заслуговує питання розвитку

венчурного капіталу. Відомо, що у країнах Західної Європи та США венчурний капітал є одним із найважливіших інструментів фінансування науково-дослідних робіт та розвитку високих технологій, підтримки малого і середнього бізнесу. В Україні порядок створення та діяльності венчурних фондів регулюється Законом “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” [43], який набув чинності 15 березня 2001 року. Цей Закон визначає правові та організаційні основи створення, діяльності та відповідальності суб'єктів спільного інвестування, особливості управління їх активами, встановлює вимоги до складу, структури та зберігання активів, особливості розміщення та обігу цінних паперів інститутів спільного інвестування, порядок та обсяг розкриття інформації інститутами спільного інвестування з метою залучення та ефективного розміщення фінансових ресурсів інвесторів. Крім того, порядок реєстрації і випуску акцій та інвестиційних сертифікатів при здійсненні спільного інвестування визначено Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Однак, наявні правові інструменти виявились недостатньо ефективними, про що свідчить той факт, що Указом Президента України від 25 березня 2002 року знову було поставлене питання про розробку законопроекту “Про основні засади формування та регулювання ринку венчурного капіталу в Україні”. Однак досі багато питань про стимулювання розвитку венчурного капіталу, заохочення потенційних інвесторів до участі у ньому залишаються невирішеними.

Засади формування цілісної системи прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку нашої країни, окремих адміністративно-територіальних одиниць та галузей економіки на середньостроковий (на 5 років) та короткостроковий (щорічно на наступний рік) періоди визначені у Законі “Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України” [38]. Закон встановлює загальний порядок розроблення, затвердження та виконання прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвит-

ку, а також права та відповідальність учасників державного прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України. Ним визначені основні принципи, на яких базується діяльність вітчизняних органів державної влади, які розробляють, затверджують і здійснюють прогнозні та програмні документи економічного і соціального розвитку. Основними принципами є такі:

- принцип цілісності (цілісність забезпечується розробленням взаємоузгоджених прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку України, окремих галузей економіки і адміністративно-територіальних одиниць);
- принцип об'єктивності (аби прогнозні та програмні документи економічного і соціального розвитку України відповідали цьому принципу, треба щоб вони розроблялися на основі даних органів державної статистики, уповноваженого центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики, інших центральних і місцевих органів виконавчої влади, місцевого самоврядування, а також на основі звітних даних із офіційних видань Національного банку України);
- принцип науковості (означає, що розробка прогнозних і програмних документів соціально-економічного розвитку відбувається на науковій основі, постійно вдосконалюється методологія і використовується світовий досвід в досліджуваній галузі);
- принцип гласності (дотримання цього принципу забезпечується доступністю для громадськості прогнозних та програмних документів економічного і соціального розвитку, інформуванням суб'єктів підприємницької діяльності про цілі, пріоритети та показники прогнозованих та розроблюваних програм економічного і соціального розвитку);
- принцип самостійності (означає, що місцеві органи

виконавчої влади і місцевого самоврядування в межах своїх повноважень відповідають за розроблення, затвердження та виконання прогностичних і програмних документів економічного і соціального розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць);

- принцип рівності (полягає в дотриманні прав та врахуванні інтересів місцевого самоврядування та суб'єктів господарювання всіх форм власності);
- принцип дотримання загальнодержавних інтересів (означає, що органи виконавчої влади та місцевого самоврядування повинні здійснювати розроблення прогностичних і програмних документів економічного і соціального розвитку, виходячи з необхідності забезпечення реалізації загальнодержавної соціально-економічної політики та економічної безпеки держави).

Розробка прогностичних та програмних документів економічного і соціального розвитку повинна відбуватися на основі комплексного аналізу демографічної ситуації, стану використання природного, виробничого, науково-технічного та трудового потенціалу, конкурентоспроможності вітчизняної економіки, оцінки досягнутого рівня розвитку економіки і соціальної сфери та з урахуванням впливу зовнішніх політичних, економічних та інших факторів і очікуваних тенденцій зміни впливу цих чинників у перспективі.

Показники прогностичних і програмних документів економічного і соціального розвитку є орієнтиром для розроблення суб'єктами підприємницької діяльності власних прогнозів, планів, бізнес-планів та інших документів.

Засади запровадження та функціонування правового режиму, який передбачає встановлення податкових та митних пільг, а також надання державної підтримки, стимулювання діяльності технологічних парків, їх учасників, дочірніх і спільних підприємств, що виконують інвестиційні та інноваційні проекти за пріоритетними напрямками науково-технічної діяльності технологічних парків визначені

у Законі України “Про спеціальний режим інвестиційної і інноваційної діяльності технологічних парків” [49]. Пріоритетні напрями науково-технічної діяльності для кожного із технологічних парків розподілені відповідно з Законом України “Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки”. Вони економічно та соціально обумовлені і спрямовані на випуск конкурентоспроможної високотехнологічної та інноваційної продукції та насичення нею внутрішнього ринку, забезпечення експортного потенціалу держави. Всі пріоритетні напрями діяльності затверджуються президією НАН України та Міністерством освіти і науки України. Реєстрацію, розгляд та експертизу інвестиційних й інноваційних проектів технологічних парків здійснює Міністерство освіти і науки України.

Отже, нині правове регулювання інноваційної підприємницької діяльності в Україні здійснюється численними нормативно-правовими актами як загального, так і спеціального характеру. Однак, повільний розвиток інноваційного підприємництва і навіть деяке зниження інноваційної активності, що спостерігається останнім часом в нашій країні, свідчить про недосконалість і недостатність нормативно-правової бази для забезпечення сприятливих умов такого розвитку.

Виходячи з досвіду високорозвинених країн, для стимулювання структурної перебудови економіки у напрямку інноваційного розвитку, нарощування частки високотехнологічних галузей слід було б передбачити: [117]

- пільгове оподаткування: інноваційних підприємств на початкових стадіях освоєння нових технологій і організації випуску нової продукції; коштів виробничих підприємств, спрямованих на освоєння високих технологій; витрат на наукові дослідження і розробки;
- податкове стимулювання: запровадження інформаційних технологій та сучасних телекомунікаційних засобів; зменшення енерго- та ресурсомісткості виробництва;
- запровадження пільгового режиму амортизаційних

відрахувань та інвестиційного кредиту за рахунок зменшення податку на прибуток на певну частину загальної вартості інвестицій в устаткування (особливо на стадії модернізації підприємства);

- запровадження державного страхування кредитів приватних банків, наданих для виконання інноваційних проектів;
- заходи законодавчого обмеження використання ресурсів держави для фінансування сировинного сектора;
- державну підтримку венчурного підприємництва;
- фінансову участь України в європейських науково-технологічних програмах.

Реалізація перерахованих заходів потребує внесення змін і доповнень до ряду уже прийнятих законодавчих актів, що регулюють фінансово-економічну сферу діяльності господарських суб'єктів, та прийняття з метою стимулювання науково-технологічної й інноваційної діяльності в нашій країні нових законодавчих документів (табл. 4.1).

Потребує вдосконалення система захисту прав інтелектуальної власності в Україні. Права інтелектуальної власності перш за все поширюються на знання, втілені у нововведення як результат колективної чи індивідуальної інтелектуальної діяльності. У країнах з розвинутою ринковою економікою за тривалий період її еволюції на принципах переважання приватної власності створена розгалужена нормативно-правова база, що регулює відносини й охороняє права інтелектуальної власності. Україні ж дісталася правова спадщина у сфері охорони і використання інтелектуальної власності, яка орієнтована на те, що у розпорядженні власністю, зокрема інтелектуальною, головна роль належить державі. У нас досі не вирішено проблему охорони прав промислової власності. Винахідники майже не захищені законодавством, практика розгляду спорів щодо авторського і патентного права недосконала, про що свідчить судова статистика. Через відсутність у недалекому минулому інноваційного ринку у нас лише зараз починають з'являтися фахівці з просування нововве-

день як специфічного товару цього ринку. Нині в Україні законодавчий механізм використання і поширення нововведень все ще недосконалий, не створено загальнодоступної системи державного обліку і розповсюдження інновацій.

Таблиця 4.1 – Перелік законодавчих актів, які доцільно було б додатково прийняти для стимулювання науково-технологічної та інноваційної діяльності в Україні [117]

№ п/п	Назва
1	Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій.
2	Про основні засади формування та регулювання ринку венчурного капіталу в Україні.
3	Про страхування ризику інвестицій в інноваційні проекти.
4	Про стимулювання участі комерційних банків в інвестуванні інноваційної діяльності.
5	Про врегулювання прав на об'єкти інтелектуальної власності, створені за рахунок коштів державного бюджету та державних цільових фондів і стимулювання винахідницької діяльності в Україні.
6	Про правовідносини між роботодавцем та працівником в питаннях винахідництва, створення корисних моделей та промислових зразків
7	Про інноваційні ринки та біржі інновацій
8	Про внесення змін і доповнень до бюджетного кодексу України в частині формування спеціальних фондів фінансування науково-технічних програм та інновацій.
9	Про внесення змін і доповнень до деяких законодавчих актів України, що регламентують інвестиційну та інноваційну діяльність
10	Про індикативний план науково-технологічного та інноваційного розвитку України
11	Про порядок прогнозно-аналітичної роботи для визначення науково-технологічних та інноваційних пріоритетів
12	Про інноваційні фонди
13	Про основні засади формування та регулювання ринку венчурного капіталу в Україні

Для вирішення цих проблем треба провести широку роз'яснювальну роботу серед керівників і фахівців підприємств науково-технічної сфери, ознайомивши їх з особливостями дотримання і використання прав інтелектуальної власності в умовах формування ринкових відносин. Треба відрегулювати порядок передачі українським та іноземним партнерам прав на використання вітчизняних винаходів і технологій, організувати на робочих місцях консультації з питань розпорядження інтелектуальним капіталом, створити для цього консалтингові фірми, сприяти комерціалізації інноваційних розробок, розвитку реального ринку інтелектуальної власності.

Такі заходи із захисту інтелектуальної власності сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних інноваційних товарів на світовому ринку, позитивно впливатимуть на забезпечення національної економічної безпеки.

Отже, нормативно-правова база є першоосною і найголовнішою передумовою становлення та розвитку суб'єктів інноваційної підприємницької діяльності. Законодавство у підприємницькій та інноваційній сферах повинно становити єдину систему як за взаємною узгодженістю норм, так і за цілісністю нормативно-правового регулювання інноваційної діяльності.

4.2 Інноваційна політика як важіль розвитку інноваційного підприємництва

Визначити головні цілі інноваційної діяльності та основні шляхи їх досягнення покликана інноваційна політика держави. Термін “інноваційна політика” вперше був використаний у “доповіді Sharpie” (технологічні нововведення: управління і умови здійснення), підготовленій міністерством торгівлі США у 1967 році [2, с.37]. Цей термін більшість економістів розуміють як комплекс заходів держави зі створення соціально-економічних, організаційних та правових умов ефективного розвитку інноваційної діяльності, впровадження сучасних екологічно чистих і ресурсощадних

технологій, збільшення випуску конкурентоспроможної інноваційної продукції.

За допомогою інноваційної політики уряд реалізує модель інноваційного розвитку економіки країни. Інноваційна політика також виступає основою для вибору інноваційної стратегії, вдосконалення інноваційних програм і проектів, пропонуючи критерії їх відбору та оцінювання.

У період ринкової трансформації державна інноваційна політика покликана забезпечити підключення технічних і технологічних інновацій до процесу становлення системи ринкових факторів виробництва, а успішна реалізація інноваційної стратегії дозволить державі раціонально використовувати ресурсний потенціал країни, насамперед інтелектуальний, і здійснювати заходи з підтримки найперспективніших високотехнологічних галузей і підприємств, забезпечуючи перехід економічної системи у якісно вищий рівень з мінімальними витратами. Тому проблема вдосконалення управління інноваційною діяльністю на рівні держави та пошук оптимальних шляхів і механізмів реалізації виваженої інноваційної політики є на сьогодні для України дуже актуальною.

Щоб сформувати в країні таку модель організації науково-дослідних та дослідницько-конструкторських робіт, яка б поєднувала елементи ринкової економіки, зокрема забезпечувала свободу розвитку інноваційного підприємництва, і водночас зберігала гнучкі важелі державного регулювання інноваційної діяльності як однієї з найважливіших сфер життєдіяльності суспільства, необхідно дослідити різні варіанти інноваційної політики, виявити основні недоліки її здійснення в Україні, проаналізувати пріоритетні напрями нинішнього інноваційного розвитку країни.

У більшості економістами розглядається чотири варіанти інноваційної політики, які відображають різні бачення шляхів досягнення мети: політику “технологічного поштовху”, політику ринкової орієнтації, політику соціального спрямування і політику, зорієнтовану на зміну економічної структури господарського механізму.

Політика “технологічного поштовху” передбачає пряму участь держави у розв’язанні існуючих науково-технічних проблем і здійсненні капіталовкладень, а також розробку різних державних програм розвитку науки і техніки. При такому варіанті державі належить провідна роль у розподілі ресурсів, інформаційному забезпеченні та визначенні основних напрямків інноваційного розвитку.

Політика ринкової орієнтації передбачає провідну роль ринкового механізму в розподілі ресурсів та виборі напрямів розвитку науки і техніки. При цьому роль держави у стимулюванні фундаментальних досліджень та створенні інформаційного й економічного середовища для нововведень обмежується. Вона скорочує пряму участь в науково-дослідних та дослідницько-конструкторських розробках і дослідженнях ринку, зменшує кількість форм регулювання інноваційної діяльності. Це стимулює ініціативу і сприяє ефективній структурній перебудові та вдосконаленню ринку.

При здійсненні інноваційної політики соціального спрямування держава виходить з того, що процес прийняття рішень відбувається на широкому соціально-політичному консенсусі із залученням громадськості. Така інноваційна політика передбачає певне регулювання державою соціальних наслідків науково-технічного прогресу.

Нарешті четвертий варіант інноваційної політики передбачає концентрацію зусиль держави на зміні економічної структури господарського механізму. Така зміна досягається при тісній взаємодії всіх господарських суб’єктів і держави через застосування нових форм організації і управління розвитком науки та техніки. При цьому великий вплив на реструктуризацію галузевої структури та вирішення соціально-економічних проблем має передова технологія.

На жаль, здійснюваній нині в Україні державній інноваційній політиці притаманні ряд негативних явищ [104, с.62]:

- невисока частка радикальних, економічно вагомих нововведень;
- велика тривалість освоєння нововведень виробництвом, що скорочує їхній життєвий цикл;

- невелика кількість розробок, які мають високий попит на вітчизняних і зарубіжних ринках.

Замкнутість інноваційної політики і практики, що реалізується сьогодні в Україні, її відрив від сучасних досягнень науково-технічного прогресу є однією з основних причин втрати конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому, а часто і на внутрішньому ринку, який занадто “наводнюється” імпортованими товарами. За висновками експертів, через не впровадження сучасних досягнень науки і техніки наша країна втрачає мільярди доларів США.

Для відчутних структурних зрушень у вітчизняній економіці потрібна значно вища інноваційна активність. До того ж подолати існуючу негативну тенденцію у сфері інноваційної діяльності, опираючись лише на власні сили, неможливо. Треба активно залучатися до співпраці з світовим співтовариством. Технологічний переворот можна здійснити лише на основі включення у світовий інноваційний процес, шукаючи і освоюючи технологічні та ринкові ніші, розвиваючись на випередження, опираючись на стратегію “лазерного променя”. Це дозволить охопити весь технологічний ланцюжок – від фундаментальних і пошукових досліджень до великомасштабних виробництв, і, зрештою, до сервісного обслуговування поставленої техніки. Стратегія “лазерного променя” передбачає цілеспрямований рух до мети, всупереч перешкодам, не розпорошуючи своїх зусиль на щось другорядне.

За умов, що склалися, найсприйнятливішим варіантом інноваційної політики, на наш погляд, є політика “технологічного поштовху”, здійснення якої дозволить закласти підвалини поступових прогресивних змін економічної структури існуючого господарського механізму у напрямі зростання ролі ринку.

Отже, така інноваційна політика підготує перехід до іншого її варіанту, при якому у розподілі ресурсів та виборі напрямку інноваційного розвитку, розвитку науки і техніки вирішальне значення належатиме ринковому механізму.

При здійсненні інноваційної політики треба враховувати різні економічні сектори:

- сектор проривних технологій, що ґрунтуються на вітчизняних винаходах (він порівняно невеликий, але може при вмілій масштабній організації цієї переваги забезпечити пріоритетний розвиток і високу конкурентоздатність на вузькому сегменті світового ринку);
- сектор, оснований на використанні вітчизняних і зарубіжних ліцензій (він ширший за попередній і також дозволяє організувати виробництво і доставку на ринок сучасну конкурентоспроможну продукцію, зокрема, виробництво такої продукції може вестись з використанням раніше засекречених винаходів та технологій, які, завдяки конверсії військової науки і промисловості, стають доступними для цивільного використання);
- сектор, оснований на використанні переваг міжнародного поділу і кооперації праці (це найширший сектор, але у ньому наша країна не має достатнього наукового зачину й інноваційного потенціалу, однак поступово обмеження на експорт високих технологій знижуються і послаблюються, що треба використовувати, розуміючи, що нині жодна країна у світі не в змозі розвивати всю гаму напрямків сучасної науки і техніки, і що просто нерозумно не використовувати закордонні можливості).

Інноваційна політика є потужним важелем розвитку інноваційного підприємництва. Як складова соціально-економічної політики, вона визначає пріоритети інноваційного розвитку країни, включаючи комплекс організаційних дій, які забезпечують досягнення поставленої мети. Оскільки інновації нерозривно пов'язані з найновітнішими досягненнями науково-технічної та виробничої діяльності, інноваційній політиці відведена головна роль у визначенні оптимального шляху розвитку суспільства, виявленні перспективних галузей і виробництв, регулюванні інноваційних процесів.

Регулювання інноваційних процесів здійснюється за до-

помогою заходів організаційного, правового та фінансового забезпечення новаторів, інших суб'єктів інноваційного підприємництва, впровадження у сферу виробництва та послуг досягнень науки і техніки, створення сприятливих умов для функціонування і розвитку інноваційної інфраструктури, яка забезпечує просування інновацій на ринок.

На державу покладаються завдання розробляти принципи, на основі яких має здійснюватися політика в науковій та інноваційній сфері, а також формувати механізм реалізації цієї політики. Принципи інноваційної політики залежать від господарської системи країни, від глибини впливу державних інститутів на економічну діяльність.

Більшість авторів виділяє такі принципи державної інноваційної політики: [66; 99; 104]

- свобода наукової та науково-технічної творчості;
- правовий захист інтелектуальної власності;
- інтеграція науково-технічної діяльності і освіти;
- підтримка конкуренції у сфері науки і техніки;
- концентрація ресурсів на пріоритетних напрямках наукового розвитку;
- стимулювання ділової активності в науковій, науково-технічній та інноваційній діяльності;
- сприяння розвитку інноваційної інфраструктури;
- забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності необхідною інформацією;
- підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності;
- розвиток міжнародного співробітництва.

Зазначені принципи інноваційної політики превалюють в індустріально розвинених країнах, але мають різний вплив на механізм її реалізації, який багато в чому залежить від інноваційної стратегії держави та вибраного нею варіанту інноваційної політики.

Основним змістом інноваційної політики має бути збільшення темпів економічного зростання за рахунок вдосконалення структури національного виробництва. Основним джерелом економічного зростання є використання передових

технологій. Тому при проведенні інноваційної політики основні зусилля держава повинна зосереджувати на формуванні нового типу господарювання, нового технологічного укладу. Технологічні уклади, як зауважує академік Анатолій Чухно, характеризують ступінь прогресивного розвитку економіки країни, а регулювання державою розвитку економічних укладів визначає шлях соціально-економічного розвитку країни. Згідно з експертною оцінкою технологічної структури економіки України, у нас ще переважають відсталі третій і четвертий технологічні уклади. До того ж 75% інвестицій вкладається у підприємства дуже відсталого третього укладу і лише 20% спрямовується у підприємства четвертого технологічного укладу. Загалом в Україні найпоширенішим залишається четвертий уклад, на частку якого припадає приблизно 45%. Третій уклад хоч і не є домінуючим, все ж залишається значним – 30%. Частка п'ятого укладу (військово-космічна техніка, засоби зв'язку) наближається до 10%, а шостого технологічного укладу, основним фактором якого є біотехнології, у нас поки що практично не існує. Водночас аналіз засвідчив, що чим вища питома вага четвертого – шостого укладів, тим вищий рівень розвитку економіки країни. Такий технологічний детермінізм, зазначає Анатолій Чухно, обумовлює характер “цивілізаційної” конкуренції національних економік у процесі інноваційного розвитку цих країн. Україна повинна усвідомити об'єктивність інноваційної складової економічного розвитку і зрозуміти, що в умовах глобалізації інвестиційних процесів для неї немає іншого вибору стосовно інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки, ніж мобілізація національного потенціалу для розвитку п'ятого і становлення шостого технологічних укладів. “... Поєднання активної інноваційної політики з концентрацією зусиль на основних напрямках становлення нового технологічного укладу здатне забезпечити максимально повну реалізацію можливостей економічного зростання, широкого використання науково-технічного, виробничого та інтелектуального потенціалу для освоєння перспективних виробництв. Тим самим економічна політика реалізовуватиме

пріоритети структурної політики держави, тобто формувати-
ме сучасний технологічний уклад та одночасно
створюватиме передумови для становлення нового, вищого
укладу” [161 с.145].

Виходячи з вищесказаного, основні зусилля інновацій-
ної політики в Україні повинні бути зосереджені на техноло-
гічному переозброєнні всіх виробничих галузей. А оскільки
вирішальне значення у цьому процесі належить машинобу-
дуванню, то перш за все необхідно забезпечити нарощування
частки цієї галузі в загальній структурі промислового вироб-
ництва за рахунок підвищення рівня її інновативності.

Здійснюючи докорінне переоснащення виробництва з
метою підвищення продуктивності праці, треба випереджаю-
чими темпами розвивати найвисокотехнологічніші та науко-
місткі галузі машинобудівного комплексу, інструментальне
виробництво, поступово збільшуючи частку виробництв
п'ятого і шостого технологічних укладів. Також, враховуючи
велике значення для всіх без винятку галузей економіки
впровадження сучасних інформаційних технологій, пильної
уваги з боку держави потребує створення вискоєфективної
системи комунікацій, запровадження новітніх методів пере-
дачі і обробки інформації в усіх сферах людської діяльності.
Тому необхідно прискорити створення у сфері науково-
технологічного та інноваційного розвитку централізованої
загальнодержавної системи автоматизованого пошуку, збору,
накопичення, аналітичної обробки, зберігання і розповсю-
дження інформації та формування єдиної системи обліку
електронних інформаційних ресурсів держави.

Вагомий вплив у проведенні державної інноваційної по-
літики має вибір пріоритетних напрямків досліджень і розро-
бок. Ці напрямки реалізуються у вигляді великих міжгалузе-
вих проектів із створення, освоєння і поширення технологій,
що сприяють кардинальним змінам у технологічному базисі
економіки, а також розвитку фундаментальних досліджень,
науково-технічному забезпеченню соціальних програм,
програм міжнародного співробітництва.

Конкретні пріоритетні напрями розвитку науки і техніки

деталізуються в переліку критичних технологій – технологій, які істотно впливають на розвиток багатьох сфер науки і техніки. Критичні технології мають, як правило, міжгалузевий характер. При їх доборі враховують вплив цих технологій на конкурентноздатність продукції і послуг, якість життя, поліпшення екологічної ситуації тощо. Пріоритетні напрями розвитку науки і техніки та перелік критичних технологій загальнодержавного рівня затверджуються урядовою комісією з науково-технічної політики.

Пріоритетними напрямками розвитку науки і техніки на сучасному етапі розвитку людства є:

- інформаційні технології й електроніка;
- фотоніка;
- виробничі технології (лазерні, робототехніка, гнучкі виробничі системи тощо);
- нові матеріали і хімічні продукти;
- технології живих систем (наприклад біотехнологія, клітинна біологія);
- розробка нових видів транспорту;
- знаходження альтернативних джерел палива й енергетики;
- екологія і раціональне природокористування тощо.

За цими напрямками розробляються критичні технології в межах державних науково-технічних програм, програм державних наукових центрів, найважливіших народногосподарських програм і проектів, міжнародних і регіональних програм і проектів.

Державна науково-технічна програма – це комплекс взаємозалежних за ресурсами, термінами і виконавцями заходів, що забезпечують ефективне вирішення найважливіших науково-технічних проблем розвитку науки і техніки.

Затверджені науково-технічні програми повинні відповідати таким вимогам:

- мати істотну значущість для великих структурних змін, спрямованих на формування нового технологічного укладу;

- мати принципову новизну і включати цілий ряд взаємопов'язаних програмних заходів (проектів), необхідних для широкомасштабного поширення прогресивних науково-технічних досягнень.

Програми відбираються з урахуванням соціально-економічних пріоритетів, прогнозів, цілей структурної політики, міжнародних зобов'язань і затверджуються урядом. Для визначення пріоритетних напрямків науково-технологічної та інноваційної діяльності уряд повинен задіяти всю потужність вітчизняного науково-технічного потенціалу, взявши на себе фінансування масштабних прогнозно-аналітичних досліджень. Це потрібно не лише для того, щоб надати інноваційній політиці більшої цілеспрямованості, але й для орієнтації бізнесу, надання виробничим підприємствам державної допомоги в пошуку своєї ніші у міжнародному розподілі праці, для визначення напрямів можливого прориву вітчизняної високотехнологічної продукції на світовий ринок.

Законом “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” встановлено, що найважливіші для держави роботи з реалізації інноваційних пріоритетів загальнодержавного та галузевого рівнів здійснюються на конкурсних умовах через державне замовлення. Верховною Радою України проголошений особливим пріоритетом нашої держави гармонійний розвиток людського потенціалу, економіки і природного середовища держави. Визначено такі пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні на 2003-2013 роки: модернізація електростанцій; нові та відновлювані джерела енергії; новітні ресурсозберіжні технології; машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії; нанотехнології; мікроелектроніка; інформаційні технології, телекомунікації; удосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій; високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості; транспортні системи: будівництво і реконструкція; охорона і оздоровлення людини та навколишнього середовища; розвиток інноваційної культури суспільства.

Але за деякими з цих пріоритетних напрямів інноваційної діяльності наша країна не має значних досягнень. Це стосується, зокрема, нанотехнологій та ресурсозбереження. Тому на відповідне фінансування цих пріоритетів з боку держави чи приватного сектора сподіватися немає підстав.

Державна інноваційна політика передбачає набір засобів для стимулювання впровадження передових технологій у практику діяльності вітчизняних приватних компаній. Вона виступає єднальною ланкою між науково-технічними дослідженнями і виробництвом. Тому одним з головних напрямків національної інноваційної політики є здійснення органами державної влади всіх рівнів комплексу дій, спрямованих на створення сприятливого для розвитку інноваційного підприємства середовища та його підтримку. Адже, як переконує зарубіжний досвід, побудова інноваційного суспільства можлива лише за умов активної державної підтримки, створення довгострокових мотивацій науково-технічної творчості, стимулювання розвитку фундаментальної та корпоративної науки [53, с.76]. Така підтримка, зокрема, передбачає.

1. Сприяння розвитку фундаментальної і прикладної науки, підготовці наукових кадрів.

Підтримка фундаментальних досліджень, спрямованих на одержання результатів, що революціонізують науку і техніку – один з основних напрямків державної інноваційної політики. Адже комерційні підприємства та організації дуже стримано ставляться до капіталовкладень у фундаментальні дослідження, оскільки наукові ідеї далеко не завжди можуть бути безпосередньо використані у господарській діяльності, метою якої є прибуток. Разом з тим, потребу в результатах таких досліджень підприємницький сектор економіки відчуває дуже виразно. Тому в сучасних умовах провідні держави світу, котрі розглядають науково-технічний прогрес у якості основного фактора процвітання їх економік, багато в чому функцію із забезпечення бізнесу науковими знаннями та ідеями – як одним з найважливіших ресурсів інноваційного процесу, беруть на себе, виділяючи значні обсяги бюджетних інвестицій. Об'єкти інвестування інновацій визначають на

конкурентній основі з урахуванням національної стратегії розвитку і політики початкового етапу постіндустріалізму. Наприклад, в Японії на рівні закону встановлено обмеження, згідно з яким не менше 3% валового національного доходу має спрямовуватися на розвиток фундаментальних наукових досліджень [104, с.164]. Збільшення вкладу науки і техніки у розвиток економіки країни, забезпечення прогресивних перетворень у сфері матеріального виробництва, підвищення конкурентноздатності національного продукту на світовому ринку, зміцнення безпеки та обороноздатності країни, поліпшення екологічної обстановки, збереження та розвиток наукового потенціалу країни – ті цілі, які намагаються досягти при здійсненні науково-технічної та інноваційної політики провідні країни світу. Що стосується України, то тут бюджетні інвестиції на розробку і реалізацію інновацій обмежені доходами бюджетної системи. Останнім часом фінансування інноваційної діяльності не перевищує 1% ВВП, тоді як за критерієм ЄС на інноваційний розвиток має витратитися не менше 2,5% ВВП. Обмежені можливості держави стосовно підтримки впровадження інновацій у поєднанні з намаганням стимулювати з бюджету інновації у всіх галузях призвело до розпорошення й без того мізерної ресурсної бази.

2. Сприяння розвитку малого інноваційного підприємства.

Важливість державної підтримки малих інноваційних підприємств, як високоефективного засобу подолання тенденцій монополізму ринку інформацій і новітніх технологій великими фірмами, підтверджує практика. Одним з основних елементів такої підтримки є створення інфраструктури, яка забезпечує успішне просування інновацій всіма стадіями інноваційного циклу і дозволяє знизити ризики зовнішнього середовища, а також розвиток венчурних підприємств.

3. Створення державних програм з підвищення інноваційної активності у сфері виробничої діяльності.

У таких програмах мають бути передбачені виробничі, науково-технічні, організаційно-господарські та інші заходи, спрямовані на вирішення найважливіших народногосподар-

ських проблем і досягнення перспективних цілей економічного розвитку, а також ресурси. Мають бути передбачені і виконавці та терміни, впродовж яких повинні бути завершені ці заходи. Такі програми мають охоплювати весь технологічний ланцюжок – від фундаментальних досліджень до досягнення оптимального рівня виробництва і споживання інновації. Інноваційна політика повинна спиратися на розробку і виконання програм, що осягають весь цей технологічний ланцюжок, і бути спрямованою на охоплення всього сегменту світового ринку (маркетинг, реклама, продаж, фірмове обслуговування, оновлення товару).

4. Формування державних замовлень на НДДКР для сприяння зростанню попиту на інноваційні ідеї та нововведення, що забезпечить потім дифузю інновацій в економіці.

Світова практика свідчить, що форми організації НДДКР та інноваційної діяльності, залежно від конкретних умов і специфіки завдань, можуть бути різними.

5. Освоєння і розширення ресурсозберігаючих та екологічно чистих технологій виробництва високотехнологічних систем нових поколінь, що забезпечують конкурентоспроможність вітчизняних товарів і підвищення ефективності виробництва.

При цьому важливо задіяти інвестиційні механізми, які б дозволили модернізувати насамперед енергетичну галузь – як базову для збільшення потужностей підприємств важкої і легкої промисловості, приладобудування та будівельної індустрії, спрямувати ресурси на реконструкцію функціонуючих виробництв на новітній технологічній основі. Треба змінити орієнтацію інвестиційного процесу, поступово привівши структуру науково-технічного та інноваційного потенціалу України у відповідність з можливостями виробничо-технологічного комплексу країни. Тільки на цій основі можливо домогтися зменшення нинішньої залежності економіки України від імпорту і збільшити експортний потенціал. Власне формування внутрішнього ринку високих технологій доцільно починати лише після встановлення в країні високого загального рівня науково-технічного потенціалу, завдяки

якому створюватиметься і підтримуватиметься достатня кількість фундаментальних досліджень і винаходів.

6. Забезпечення створення технологічної й інноваційної інфраструктури для науки та інноваційного підприємництва, сприяння розповсюдженню організаційно-економічних структур, найефективніших з точки зору продукування і впровадження інновацій.

Це потребує від держави виробити дієві заходи для стимулювання і зацікавлення вітчизняних і зарубіжних інвесторів вкладати кошти в цю сферу, що сприятиме забезпеченню потреб вчених та інженерів у найсучаснішій науково-технічній інформації, створенню мережі підприємств, які надають прокат і сервісне обслуговування складного обладнання і приладів, лізинг устаткування.

Державна інноваційна політика повинна бути спрямована на першочергову підтримку інноваційних проектів за тими напрямками, за якими Україна лідирує. Треба здійснити оцінку технологічного рівня виробництва, наукового зачину, винаходів, щоб зосередити увагу на переломних проривних технологіях, здатних вивести цей економічний напрямок на лідируючі світові позиції. Якщо основи для лідерства немає, то треба купувати ліцензії і технічні системи. “У цьому питанні не можна покладатися лише на стихійні ринкові регулятори..., внутрішній ринок високих технологій потребує активного державного стимулювання” [146, с.4].

Важливим напрямком інноваційної політики держави є активна підтримка базисних нововведень, основаних на значних винаходах, які формують ядро п'ятої інноваційної хвилі (див. рис. 1.1 у розділі I).

Відомо, що підприємці неохоче йдуть на базисні нововведення, оскільки вони пов'язані зі значними разовими вкладеннями, великим ризиком, який часто прирікає на загибель уже відлагоджене виробництво, що чітко функціонує, знецінює вкладений капітал.

З цієї ж причини опираються до певної межі базисним нововведенням і монополії, породжуючи тенденцію до технічного застою. Підтримка базисних інновацій може бути

як прямою – часткове фінансування пріоритетних програм, так і побічною – через надання податкових та митних пільг для інноваційних підприємств, патентний захист, чітке правове регулювання і т. ін.

Заходи з державної підтримки повинні поєднуватися зі здійсненням антимонопольних заходів, чиненням інноваційного тиску на господарські суб'єкти шляхом застосування санкцій на випуск застарілої продукції та використання неефективних ресурсо- й енергомістких і екологічно небезпечних технологій. Адже непродумана державна підтримка може мати і негативний вплив, якщо вона спрямована на продовження життя застарілих, хоча й ще потужних поколінь техніки і пов'язаних з ними монополізованих підприємницьких структур.

Треба відзначити, що активна державна підтримка фундаментальних досліджень та базисних інновацій практикується у всіх розвинутих країнах, але вона обмежена у часі і потім поступається місцем звичайному ринковому механізму.

Виключно на підтримку базисних нововведень має бути орієнтована бюджетна політика держави. Але треба змістити акценти на пріоритетний розвиток експортоорієнтованих підприємств, що освоюють базисні інновації, та підприємств, які впроваджують екологічно чисті технології [20].

Пряму бюджетну підтримку базисних інновацій треба поєднувати з наданням економічних пільг підприємствам, що впроваджують у виробництво принципово нову техніку, важливо задіяти механізми підтримки венчурного бізнесу, запровадити окреме державне замовлення на інноваційну продукцію. Потребує вдосконалення механізм стимулювання інноваційної діяльності на основі пільгового оподаткування, кредитування, надання суб'єктам інноваційного підприємництва субсидій та дотацій тощо.

Конкретні економічні стимули, які широко використовуються у світовій практиці урядами індустріально розвинених держав для прискорення інноваційних процесів наведені у табл. 4.2.

Таблиця 4.2 – Найпоширеніші заходи стимулювання інноваційних процесів у ряді країн світу [117]

ВИДИ ПІЛЬГ	ВЕЛИЧИНА
США	
1. Виключення витрат на НДДКР, пов'язаних з основною виробничою і торговельною діяльністю, із суми доходу, який оподатковується	До 20% витрат
2. Пільгове оподаткування венчурних фірм та фірм, що здійснюють НДДКР	До 20% приросту витрат на НДДКР порівняно з середньорічним рівнем цих витрат за попередні три роки. До 20% витрат компаній на програми фундаментальних наукових досліджень, що виконуються університетами за контрактами з ними. Вирахування з доходу, що оподатковується, вартості наукової апаратури та обладнання, яке безкоштовно передається компаніям університетами та науково-дослідними організаціями
3. Відсутній податок на оренду для венчурних фірм	
4. Пільговий режим амортизаційних відрахувань	Строк служби обладнання до 3-х років, а для інших фондів – до 5 років
5. Не підлягає оподаткуванню юридична форма ризикового капіталу	
6. Інвестиційний податковий кредит	Зменшення податку на прибуток в розмірі від 6 до 10% загальної вартості інвестицій в устаткування
7. Зменшення податку на прибуток для організацій з цінними паперами венчурних структур	60% доходу не оподатковується взагалі, а 40% оподатковується звичайними податками

Продовження таблиці 4.2.

8. Гарантоване повернення приватного капіталу, який вкладається у венчурний бізнес, Адміністрацією у справах малого бізнесу (АМБ)	До 90% приватного капіталу
9. Надання АМБ субсидій венчурному бізнесу: – на розширення зовнішньо-економічної діяльності; – на різні види управлінської допомоги.	До 100 тис. доларів на 8 років До 1 млн. доларів на 25 років
10. Обов'язкове виділення федеральними відомствами із свого бюджету коштів на фінансування венчурного бізнесу.	Не менше ніж 1,25% бюджету відомства
11. Обов'язкове залучення венчурних фірм до виконання великих інноваційних проектів згідно із законодавством США	Вартість проектів понад 100 тис. доларів
ВЕЛИКОБРИТАНІЯ	
1. Зменшення податку на прибуток для венчурних фірм	Звичайний податок на прибуток 35%, а для венчурних фірм – 25%.
2. Система страхування коштів, які надаються венчурним фірмам	Держава гарантує повернення 70% середньострокових позик, які надаються на 2–7 років
3. Списання витрат на НДДКР на собівартість продукції (послуг)	У будь-якій сумі
4. Субсидії на проведення досліджень з розробки нових видів продукції чи технологій	75% витрат фірм на яких зайнято до 50 чол.(але не більше ніж 50 тис. фунтів стерлінгів),
5. Відшкодування витрат на нововведення згідно з державними програмами по субсидуванню малих інноваційних фірм	До 50% витрат на нововведення

Продовження таблиці 4.2.

НІМЕЧЧИНА	
1. Дотації на підвищення кваліфікації науково-дослідного персоналу (не більше, ніж 5 співробітників від кожної фірми), а саме: на стажування в університетах, наукових інститутах, інших державних чи приватних науково-дослідних організаціях	На термін до 3-х років
2. Цільові безоплатні субсидії підприємствам, що освоюють нову технологію	Не більше 54 тис. марок для придбання і монтажу нового технологічного обладнання. До 900 тис. марок для впровадження удосконалень на термін до 3-х років
3. Оплата витрат на технічну експертизу проектів, оцінку можливостей патентування результатів проведення НДДКР	До 80% витрат на інженерні та інші консультації
4. Пільгові кредити фірмам, річна продаж яких не перевищує 300 млн. марок, що вкладають кошти в модернізацію підприємства, освоєння випуску нових товарів, а також у заходи щодо раціонального використання енергії	До 50% коштів, що вкладає власник фірми
5. Пільгові кредити малим і середнім підприємствам, що вступають у промислову кооперацію з іншими фірмами	До 100 тис. марок
6. Пільгові кредити фірмам, що впроваджують ЕОМ	Термін до 15 років
7. Субсидії малим і середнім фірмам для придбання майна для досягнення економії витрат енергії	До 7,5% від вартості придбаного майна

Продовження таблиці 4.2.

8. Дотації малим підприємствам на інвестування у НДДКР під час придбання патентів і рухомого майна, а також на час вкладень у нерухоме майно, що використовується для НДДКР	20% вартості придбаного чи утвореного майна в межах його вартості до 500 тис. марок
9. Дотації малим і середнім фірмам на наукові дослідження або розробку нової технології для виготовлення продукції	30% від договірної чи контрактної суми проекту в межах 120 тис. марок на рік
10. Дотації підприємствам з кількістю зайнятих до 1000 чол. на науково-дослідні роботи, що виконуються за їх замовленням у навчальних і науково-дослідних закладах	До 50% вартості робіт, але не більше 300 тис. марок
11. Система страхування кредитів	Гарантує приватним банкам повернення 80% вартості позик на 15–23 роки
12. Фірми з обмеженою відповідальністю	Повністю звільняються від ПДВ
13. Прискорена амортизація	10% від витрат виробництва нового обладнання
14. Дотації наукомістким підприємствам, що існують не більше двох років і нараховують не більше 10 зайнятих	75% витрат, пов'язаних з їх створенням чи розвитком, але не більше 750 тис. марок на одне підприємство
15. Дотації комунальній владі, навчальним, науково-дослідним установам, торгово-промисловим палатам на створення технологічних центрів	75% витрат, що виникають на стадії планування і підготовки, але не більше ніж 200 тис. марок, а також на стадії безпосереднього будівництва центру, але не більше 1,5 млн. марок
16. Податкова знижка на приватні інвестиції у НДДКР	До 7,5%

Продовження таблиці 4.2.

ІТАЛІЯ	
1. Пільгові кредити на технологічні нововведення (50% суми кредиту видається протягом реалізації програми модернізації і до 30% на її завершальній стадії)	До 80% вартості проекту на термін 15 років
2. Субсидії малим і середнім підприємствам видобувної і обробної промисловості на купівлю та лізинг ЕОМ	25% (32% для південних районів країни) від вартості ЕОМ
3. Зменшення прибуткового податку	До 50% витрат на НДДКР протягом року. До 100% витрат на НДДКР (якщо результати досліджень не можуть знайти застосування на практиці протягом року)
4. Прискорена амортизація під час технічного переоснащення	45% вартості основних фондів (по 15% на рік), протягом 3 років з моменту придбання устаткування (понад звичайних норм амортизаційних відрахувань)
5. Податкові пільги у випадку купівлі передової технології	До 25% від суми інвестицій для підприємств з чисельністю зайнятих до 100 чол.
6. Зниження податкових платежів	До 40-50% витрат на купівлю послуг, що сприяють запровадженню нової технології, у залежності від розміру підприємства
ФРАНЦІЯ	
1. Державні дотації організаціям, що займаються науково-дослідними роботами за контрактами	До 50% суми витрат на проведення робіт за замовленнями малих і середніх підприємств
2. Субсидії малим і середнім підприємствам	До 50% витрат підприємств на наймання наукового персоналу (не більше 175 тис. франків на рік)

Продовження таблиці 4.2.

3. Податковий кредит на приріст витрат на НДДКР	25% приросту витрат компаній на НДДКР порівняно з минулим роком
4. Пільговий податок для нових компаній	25% податку на прибуток протягом 3-х років
5. Не обкладаються податками кошти, що вкладаються у ризиковані проекти	
ЯПОНІЯ	
1. Пільговий податок на прибуток венчурних підприємств	Звичайний податок 42%, а у венчурних фірм 30%
2. Податкова знижка на приватні інвестиції в НДДКР	20%
3. Отримання субсидій з державних фондів	До 2 млн. ієн
4. Пільгові кредити венчурним фондам	Процентна ставка 5-6% річних
5. Гарантоване повернення коштів, що були вкладені у венчурний бізнес, урядовими організаціями	До 80% обсягу коштів
КАНАДА	
1. Субсидії на реалізацію проектів промислових досліджень	До 50% витрат на заробітну плату науково-дослідного персоналу
2. Зменшення суми корпоративного податку	На суму, еквівалентну частині приросту власних витрат фірми на НДДКР стосовно попереднього рівня
3. Податковий кредит	10–25% капітальних і поточних витрат на НДДКР залежно від масштабу корпорації та її територіального розміщення

Продовження таблиці 4.2.

БРАЗИЛІЯ	
Пільгове оподаткування	Скорочення до 50% податку на прибуток для покриття витрат бразильських та іноземних компаній на наукові дослідження і розвиток технологій в галузі мікроелектроніки. Звільнення продукції цієї галузі від 10–15%-го податку на промислові вироби. Скорочення на 1% податку на прибуток компаній, що інвестують капітал у національні фірми, пов'язані з виробництвом засобів інформатики чи розвитком технологій (до жовтня 1999р.)
ІЗРАЇЛЬ	
Дотації на проведення НДДКР	50% витрат промислових компаній
АВСТРАЛІЯ	
Податкові пільги на інвестиції у наукомісткі галузі	50% податку, встановленого для інших галузей

В усіх країнах світу підтримка галузей і виробництв, розвитку яких надається особливого значення, здійснюється в першу чергу через державне замовлення на відповідну продукцію, якою є, як правило, високотехнологічні інноваційні товари. В Україні механізм формування структури та обсягів витрат державного бюджету на розвиток науки і підтримки інноваційних процесів потребує істотного вдосконалення – більшої обґрунтованості та прозорості.

Потужним важелем державного впливу на прискорення інноваційного розвитку найвисокотехнологічніших галузей має стати діяльність інноваційних фондів, створених за рахунок прямих бюджетних інвестицій, галузевих та регіональних фондів (компаній). Такі фонди (загальнодержавного, галузевого та регіонального рівнів) стимулюватимуть залучення коштів приватного сектора економіки на фінансування

інноваційних проєктів і програм. Але для цього необхідно забезпечити паритетну участь держави і підприємств у фінансуванні інновацій та відповідальність за їх впровадження. Велику роль тут має щойно створений банк реконструкції і розвитку. Назріла потреба у залученні до фінансування інновацій також пенсійних та страхових фондів, зокрема через венчурні структури – як у розвинених країнах світу.

Отже, у більшості випадків саме держава проявляє найбільшу турботу про поліпшення інноваційного клімату в країні, формуючи цілісну систему стимулювання розвитку інноваційного підприємництва.

Неабиякий вплив на розвиток інноваційного підприємництва може здійснити фінансово-кредитна система України. Завданням інноваційної політики є сприяння формуванню в умовах української економіки розвинутої фінансово-кредитної системи, представленої насамперед потужним банківським сектором, а також пенсійними, страховими організаціями, позиковими фондами та іншими структурами, у яких акумулюватимуться значні кошти. Ці ресурси держава повинна спрямовувати, зокрема, і на вкладення у ризикові проєкти шляхом стимулювання участі різних фінансових структур в інвестуванні малого інноваційного бізнесу. Такими стимулами можуть бути державні гарантії на інвестиційні кредити для фірм, залучених до інноваційного процесу, погашення відсотків за які, незалежно від джерела отримання кредиту, держава може взяти на себе.

Кредитору може бути вигідним надання інноваційно активному підприємству такого кредиту під державні гарантії. Наприклад, адміністрація малого бізнесу (АМБ) США 90% усієї фінансової допомоги надає у формі гарантованих позик. Значна частина цих позик не повертається, тому уряд США витрачає щорічно 300-400 млн. дол. за гарантованими кредитами [121, с.187]. У Франції для гарантування позик малому підприємству створено спеціальні установи – товариства взаємного поручництва, які координуються єдиним державним центром. У Великобританії діє “Програма гарантованої позики”.

Держава повинна надати банкам право спільно з підприємством, що кредитується, користуватися результатами інноваційної діяльності, отримуючи дохід. Це буде важливим стимулом для кредитування банками інноваційної сфери. Банк також повинен мати змогу володіти правами власності на ту частину результатів інноваційної діяльності, що кредитується ним.

Але треба враховувати, що все ж малий дослідницький бізнес в основному спирається на дію не традиційних механізмів (кредити, позички), а на програмно-цільові фонди і венчурний капітал. Тому важливо стимулювати появу інститутів венчурного інвестування як найадекватнішого природі інновацій процесу. Венчурний капітал, як важливий інструмент інноваційного механізму, набув поширення спочатку в США, потім в Японії, Західній Європі та інших країнах. В Україні у цій сфері поки ще не нагромаджено достатнього досвіду, і на цьому шляху існує чимало труднощів, пов'язаних з тим, що українська економіка нині не має коштів навіть на заміну вибулих основних фондів. Виникнення венчурного інвестування інноваційного процесу приватним сектором здається нереальним.

Отже, необхідно забезпечити початкове формування структур венчурного капіталу на базі державного сектору, а також за рахунок формування сприятливих умов функціонування іноземним структурам.

Стосовно банків та інших кредитних установ, то можна погодитись з думкою тих економістів, які пропонують дозволити їм використовувати на інноваційне інвестування частину коштів (у відсотках до загальної суми резервів) з обов'язкових резервів [54, с104]. Тим паче, що резервні вимоги до вітчизняних банків є порівняно високими – до 14%, тоді як у країнах ЄС резервна ставка коливається від 0 до 2%.

Також необхідно стимулювати розвиток вітчизняними банками такої форми інноваційного інвестування, як проектно-фінансування, основою якого є майбутній прибуток від діяльності об'єкта, а не такі критерії, як при класичному

кредитному бізнесі – баланс і надані позичальником гарантії.

Стимулювати активну участь банків у реалізації таких проектів держава може шляхом проведення тендерів на постачання техніки і устаткування, придбання контрольного пакету акцій. На практиці банки здебільшого погоджуються надати на реалізацію того чи іншого проекту не більше 50% від необхідного обсягу фінансування. Але в Україні через недостатню зацікавленість у довгострокових інвестиціях, значний ризик і великі витрати, проектне фінансування на сучасному етапі розвивається невисокими темпами. Для створення стимулів необхідне зменшення ставки оподаткування прибутку банків, які надають підприємствам довгострокові кредити на фінансування проектів з відновлення й модернізації виробництва.

Отже, удосконалення вітчизняної економіки на засадах інноваційного розвитку має забезпечуватись комплексним застосуванням різноманітних джерел фінансування та інших форм підтримки інноваційного підприємництва з метою досягнення стратегічної мети – забезпечення стійкого економічного зростання, основою якого є інноваційне прискорення.

РОЗДІЛ 5 МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

5.1 Система управління інноваційним процесом і роль у ній менеджера-новатора

В умовах ринкової економіки підприємство (господарський суб'єкт) є відкритою системою, регулювання та координація діяльності всіх його підрозділів і служб здійснюється на основі управління – керуючої системи організації. Завдяки управлінню взаємозалежність між всіма структурними підрозділами підприємства набуває позитивно синергетичного характеру, коли успіх одного сприяє успішній діяльності всіх інших, посилюючи позитивний результат діяльності організації в цілому.

Управління економікою країни здійснюється державою. Суть такого управління полягає в забезпеченні цілісності та підтриманні заданого режиму діяльності господарської системи і всіх її підсистем шляхом налагодження безперебійного обміну інформацією між підсистемами каналами прямого і зворотного зв'язку (між керуючою і керованою системами).

В умовах ринкових відносин у практиці господарювання поряд з категорією “управління” застосовується категорія “менеджмент”. Останній термін є дещо вужчим за перший. Менеджмент охоплює систему специфічних функцій підприємства (організації), виконання яких покладено на персонал, котрий за допомогою певних методів зобов'язаний забезпечити ефективність діяльності та успішне пристосування підприємства до існуючих умов ринкової економіки. Менеджмент орієнтований на забезпечення безпосереднього і органічного зв'язку підприємства із зовнішнім ринковим середовищем. На його основі вирішуються такі питання, як надходження на підприємство ресурсів (інформації, працівників, капіталу, технології, матеріалів тощо) та одержання економічних результатів (у вигляді готової продукції, прибутку, частки ринку і т. ін.). Використанням категорії “менеджмент” ніби підкреслюється маркетингова спрямова-

ність персоналу управління підприємством.

Сьогодні в Україні потрібні десятки і сотні тисяч висококваліфікованих спеціалістів, менеджерів, які здатні забезпечити інноваційний розвиток країни. Адже інноваційна продукція – найважливіший нині компонент ринкових відносин. Створена на основі використання останніх досягнень розвитку науки і техніки, вона дає змогу задовольнити потреби сучасного споживача, знизити суспільно-необхідні витрати на виробництво товарів, забезпечити розвиток існуючих і перспективних сфер ринку. Будь-яке заниження значення інноваційного підприємництва здатне послабити позиції у конкурентній боротьбі, і врешті призвести до банкрутства у господарсько-виробничій діяльності. Тому питання, пов'язані з управлінням інноваційним процесом, постійно повинні перебувати в центрі уваги керівників підприємств та державних органів управління економікою, а також вищих навчальних закладів та академічних інститутів, які організують підготовку менеджерів з інноваційної діяльності. Вкладання коштів у підготовку менеджерів у сфері інноваційної діяльності є однією з найефективніших форм інвестицій.

На інноваційний менеджмент в умовах ринкової економіки покладаються такі основні завдання:

- виявлення потреб сучасного ринку;
- оцінка рівня технологічного розвитку і науково-технічних досягнень, їх впливу на виникнення нових потреб;
- прогнозування можливих змін вимог ринку до інноваційної продукції у майбутньому.

У нинішню епоху бурхливого розвитку науково-технічного прогресу, ринок суттєво відрізняється від часів вільної конкуренції, коли економічні відносини виникали між агентами ринку, які нічого не знали один про одного. Сьогодні суспільні зв'язки між виробниками і споживачами стають стійкішими, з'являються можливості виявити імовірний ринковий попит і пропозицію, здійснити приблизну оцінку їх величини. Глибина і достовірність даних, що характеризують

вимоги до ринку науково-технічної продукції і її пропозицію, суттєво залежать від об'єктивності проведення аналізу науково-технічної інформації, що надходить. Адже, здійснюючи управління розробками науково-технічної продукції, дуже важливо, щоб були якомога повніше враховані закономірності інноваційного процесу і його характер. Так, відповідно до мети, яку прагне досягти підприємець у своїй інноваційній діяльності, його економічний інтерес може бути орієнтований чи то на модернізацію і оновлення технології, щоб домогтись зниження середніх витрат виробництва, чи то на створення принципово нових товарів.

При виборі напрямку інноваційного дослідження важливо, аби були враховані закономірності життєвого циклу виробу – періоду від початку створення виробу до часу, коли він перестає користуватися попитом на ринку і його виробництво зовсім припиняється. Встановивши закономірність зростання обсягу виробництва нового виробу, період його стабілізації та закономірність зниження випуску, можна визначити продуктивність виробу як у цілому, так і його складових частин, що дуже важливо при розробці стратегії та внутрішньофірмовому плануванні. Від закономірності життєвого циклу виробу залежить економічна ефективність вдосконалення його технічних параметрів: на одних стадіях вона може бути більшою, на інших – меншою. Це зумовлено тим, що кожне науково-технічне рішення у своєму розвитку обмежене. При визначенні виробничих потужностей, термінів початку виробництва нової (альтернативної) продукції, обсягів та термінів виготовлення запасних частин і т. ін., треба враховувати як життєвий цикл, так і особливості кожної інновації. Якщо, наприклад, великим виявляється період циклу “науково-дослідна робота – експериментально-конструктор-ські розробки – впровадження”, то, плануючи розробки на перспективу, треба вирішувати проблеми, пов'язані з пошуком майбутнього замовника інноваційного продукту, виявити його вимоги до цього товару, визначити оптимальний період часу на розробку і освоєння нововведення.

Сукупність певних організаційно-економічних принципів, методів і форм управління всіма стадіями та видами інноваційних процесів, інноваційною діяльністю, зайнятими цією діяльністю організаційними структурами і їх персоналом на рівні первинних ланок економіки (фірм, компаній, корпорацій тощо) та інших її сфер – галузей, територій, економіки загалом, становить предмет інноваційного менеджменту. Кожна стадія і вид інноваційного процесу вимагають ефективного і специфічного управління. Із врахуванням питань, які потребують прийняття управлінських рішень на кожній стадії інноваційного циклу, тобто кожній стадії просування нового виробу на ринок, завдання інноваційного менеджменту можна конкретизувати. Зокрема, до основних з них належать такі:

- постановка мети і вибір стратегії інноваційної діяльності;
- складання плану реалізації вибраної стратегії;
- визначення потреб у ресурсах для реалізації поставленої мети на кожній фазі інноваційного циклу, постановка завдань перед співробітниками та організація їх роботи;
- здійснення досліджень і розробок, реалізація стратегічного плану;
- здійснення управління і контролю за інноваційним процесом, корегування дій з набуттям досвіду;
- оцінка ефективності інноваційних проектів, інноваційних управлінських рішень, застосованих нововведень.

Завдання інноваційного менеджменту з визначенням послідовності проходження стадій інноваційного циклу інколи подають у вигляді схеми, як на рис. 5.1 [67].

Вибір інноваційної стратегії починається з визначення управлінської мети, яку передбачається досягти. Після цього менеджер береться до планування інноваційного процесу, визначає умови інноваційної діяльності, проводить заходи з організації управління, здійснює контроль за якістю

проходження кожної стадії інноваційного циклу. Свої особливості і складнощі має керівництво робочою групою, що формується для реалізації інноваційного проекту. Цій робочій групі доводиться вирішувати нові завдання, які відрізняються від тих, що постають перед уже існуючими функціональними підрозділами підприємства.



Рисунок 5.1 – Схема послідовності стадій інноваційного циклу

Завдання інноваційного менеджера полягає у налагодженні постійного і тісного зв'язку між робочою групою і всіма іншими підрозділами підприємства, які разом з групою розробників будуть задіяні в реалізації інноваційного проекту. Інноваційний менеджер повинен вміти чітко формулювати проблеми і ставити конкретні завдання з їх розв'язання, встановлювати проміжні етапи (фази) проходження інноваційного проекту. Від цього залежатиме глибина і швидкість осмислення проекту всіма виконавцями, концентрація зусиль на найважливіших деталях, встановлення етапів виконання проекту. А відтак буде можливим чітко визначити очікувані результати від реалізації інноваційного проекту і виробити

дієві рекомендації щодо ефективного проведення всіх пов'язаних з цим проектом робіт.

З практики менеджменту відомі різні методики управління робочою групою інноваційного проекту: планування бюджету та здійснення контролю за витратами; управління інформаційними потоками та інші. Однак названі методики не є якимось особливими саме для управління робочою групою, що реалізує інноваційний проект, а застосовуються в управлінні й іншими економічними проектами.

Останнім часом традиційний менеджмент, безпосередньо пов'язаний з підприємництвом, отримав нові проблеми, які зумовлені зростаючою роллю науки як безпосередньої продуктивної сили суспільства. Якщо раніше наукова сфера лише відповідала на нові запити виробництва та життєдіяльності людини, і накопичення нових знань відбувалось спонтанно, без якого-небудь видимого управління зовні, то з часом все більше стає очевидним, що такий підхід є недостатнім. Перехід науки на якісно нову ступінь розвитку знаменується перш за все тим, що нині наука стала багато в чому сама визначати та формувати нові потреби та запити людини. Менеджери наукової сфери стали повноправними учасниками дослідницьких робіт. Вони взяли на себе проблеми діагностування наукових колективів, що беруть участь в розробці конкретної теми, відбору кандидатур і формування наукових колективів, створення бази (матеріальної, інвестиційної тощо) для їх діяльності. Окрім того, сучасний менеджер наукової сфери – інноваційний менеджер, став постійно зосереджуватись на науці, наукових дослідженнях, часто забуваючи і про самого споживача нових знань. Але ж нові рішення, отримані в економічній сфері, в організації виробничого процесу, треба впроваджувати в практику. Для того, щоб нова наукова ідея знаходила своє застосування в потрібному напрямі і в потрібних масштабах, а не приносила шкоди людям й довкіллю, щоб не втілювалися безперспективні ідеї потрібно, аби інноваційний менеджер повернувся обличчям до споживача. Виникла гостра необхідність управлінням втіленням нововведень, їх соціальними і психологічними

аспектами. Сучасному менеджеру необхідно прикладати чимало зусиль, щоб зорієнтувати суспільну думку на використання пропонованого нововведення, подолати існуючі на цьому шляху перепони технічного, економічного та організаційного характеру, спрогнозувати майбутні імовірні труднощі, дати їм оцінку і знайти можливі виходи з ситуації, що склалася.

Отже, інноваційний менеджер – це спеціаліст, чия діяльність пов'язана з творчістю, постійним прийняттям рішень у нестандартних ситуаціях, пошуком шляхів скорочення нераціональних витрат фірми на всіх стадіях просування винаходу на ринок – споживачеві інновації. Він постійно перебуває в пошуку ефективних шляхів і способів зниження господарських ризиків, що весь час переслідують фірму, та намагається створити комфортні умови роботи для співробітників.

У нашій країні система управління інноваційними процесами ще на етапі формування: недостатньо розвинута інноваційна інфраструктура, власне інноваційне підприємництво в цілому. Але підвищити ефективність інноваційних процесів неможливо без постійного оновлення та підготовки високопрофесійного персоналу і менеджерських кадрів, здатних активно діяти в ринкових умовах у кожній конкретній ситуації.

Для України це глобальне і пріоритетне завдання, вирішити яке неможливо без досягнення органічного поєднання науки – освіти – виробництва – ринку.

Уряд та парламент повинні всіляко сприяти появі в країні справжнього підприємця-новатора, який знає ринкову науку і вміє застосовувати її на практиці, котрий має вміння володіти власністю, інвестувати зароблені кошти в бізнес, талант організатора ринкового виробництва. Для цього потрібно сформувати систему підготовки і підвищення кваліфікації фахівців з менеджменту підприємницької діяльності. Слід підвищити ефективність використання коштів, що значними сумами вкладаються в цю справу, перетворити її в органічну частину роботи з кадрами.

Організація підвищення кваліфікації спеціалістів з менеджменту інноваційної діяльності передбачає формування економічних та правових умов, які б зацікавлювали створення бізнесової справи, сприяли оволодінню широким колом менеджерів, підприємців, керівників і службовців достатнім рівнем спеціальних знань та практичних навичок, необхідних для вироблення сучасного економічного мислення, та їх ефективного використання в організації підприємницької діяльності на інноваційній основі. Вищим навчальним закладам разом з академічними інститутами слід розробити необхідні програмні, методичні та навчальні матеріали з базових дисциплін, зокрема, з інноваційного менеджменту, маркетингу інноваційних продуктів, управління інноваційними проектами, комерціалізації результатів науково-технічних розробок та інших, які формують знання у сфері менеджменту інноваційної діяльності. Організація підготовки інноваційних менеджерів повинна проводитись на основі попереднього виявлення у тих, хто побажав стати фахівцем з менеджменту, лідерських та організаторських здібностей, хисту до творчого мислення.

Окрім посилення відповідальності за підготовку і перепідготовку фахівців у сфері інноваційного менеджменту, потрібно створювати і належну психологічну атмосферу для розвитку інноваційного підприємництва. Чесна праця підприємця (менеджера) повинна отримувати позитивну, схвальну оцінку з боку держави і громадян. Підприємцеві, як і кожній нормальній людині, потрібні увага і адекватна зробленому ним винагорода. І не лише матеріальна, а й моральна, яка теж є вагомим стимулом до ефективної господарської діяльності, що приносить користь всьому суспільству. Проте, суттєвих суспільних зрушень у ставленні до підприємців та підприємництва слід очікувати лише тоді, коли люди на власному матеріальному статку відчують реальне покращення рівня життя від впровадження в країні ринкових відносин і розширення підприємництва. Ставлення до підприємця з боку громадян залежить від якості виготовленої продукції і цін на товари, обслуговування, від того, яку мету

підприємець ставить перед собою — отримання зиску завдяки кращому і повнішому задоволенню запитів споживачів, чи одержання максимального доходу за рахунок утиснення та нехтування інтересами споживачів.

Велике значення у стимулюванні процесу постійного оновлення продукції (випуску нових і зняття з виробництва застарілих виробів) з урахуванням інтересів споживачів, їх вимог до підвищення якості створюваних товарів і послуг мають вищі навчальні заклади, національні та міжнародні інститути менеджменту, спеціальні школи (центри) бізнесу, які здійснюють навчання та перепідготовку кадрів для науково-технічної діяльності. Вивчення таких соціальних явищ і процесів, як суспільні звичаї і цінності, ставлення до бізнесу і бізнесменів, мотивація до праці, менеджмент і ділова етика тощо є дуже важливим на етапі, коли здійснюється трансформація господарської системи у розвинуту ринкову економіку, формування відповідного сучасному ринку середовища свободи підприємництва, створення необхідних економічних, правових та психологічних умов для нормального функціонування підприємця.

У системі державного фінансування підприємництва пріоритетними повинні стати: фундаментальні та пошукові дослідження і проектування, що відкривають нові можливості застосування автоматизованих систем і штучного інтелекту; національні інноваційні програми; відібрані за конкурсом конкретні інноваційні проекти різних суб'єктів активної інноваційної діяльності, включаючи і вищі навчальні заклади. Адже саме на етапі наукових досліджень закладається потенціал нововведення. Також для ефективного розвитку інноваційних процесів в Україні необхідний узгоджений правовий механізм економічного управління інноваційним підприємством, належна інформаційна та соціальна база.

Формування соціальної бази розвитку інноваційного підприємництва передбачає ґрунтовне вивчення уподобань і смаків споживачів, адже від них залежить попит на інноваційну продукцію. Як показують дослідження, хоча загалом зміна соціальних чинників відбувається відносно повільно,

зате здатна суттєво вплинути на загальний стан макроекономічного середовища. Так, зміна попиту та вимог споживачів до певного виробу чи їх групи може зумовити необхідність проведення переоцінки розроблюваного інноваційного проекту. Можливо його доведеться відкласти на певний час, а можливо і зовсім припинити роботу над ним. Це спричинює необхідність безупинного вдосконалення програми НДДКР, управляючи якою менеджер повинен пам'ятати, що має справу з динамічним проектом. А тому система планування і управління повинна припускати необхідні модифікації проекту, тобто бути достатньо гнучкою.

В остаточному підсумку ефективність інноваційного проекту виявляється на ринку і залежить від того, як були враховані його потреби та вимоги того чи іншого ринкового сегменту, що характеризується певною місткістю, допустимим рівнем ринкової ціни пропонованого інноваційного виробу, конкретними вимогами до його технічної ефективності, часу реалізації тощо.

Більшість пропонованих наукомістких продуктів можуть різнитися за ефективністю, ціною і часом першої появи на ринку. Важливо якомога точніше визначити, які вимоги до рівня технічної ефективності ставить конкретний ринковий сегмент. Науково-технічні працівники можуть прагнути до дуже високого рівня параметрів нового виробу, що, безумовно, веде до збагачення технічних ідей, але це не завжди відповідає реальним вимогам до виробу з боку споживачів. Окрім того, через це можуть зрости витрати на НДДКР і виробництво, а також збільшитися час на розробку нового продукту чи послуги. Все це негативно впливає на потенційну прибутковість продукту.

Отже, при розробці інноваційного проекту основна увага менеджера повинна бути зосереджена на виявленні конкретних ринкових (споживацьких) потреб, які завдяки його реалізації ймовірно пощастить задовольнити. Механізм управління процесом НДДКР починається з вивчення потреб та запитів споживачів і закінчується пристосуванням інноваційного продукту до їх вимог: (рис. 5.2) [67].

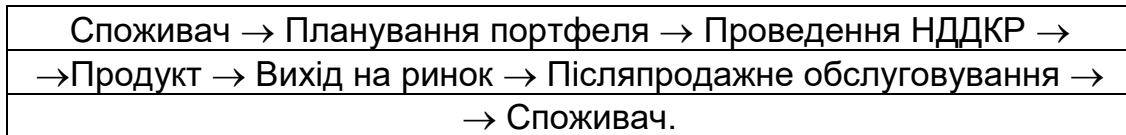


Рисунок 5.2 – Механізм управління процесом НДДКР

Держава повинна передбачити зростання потенційного попиту на продукцію нової макрогенерації і підтримати його збільшенням пропозиції грошей через кредитно-грошову систему. У такому випадку потенційний попит перетвориться в реальний, і в країні почнеться економічне піднесення [91].

Прогнозуванню попиту споживачів на нововведення надають великої уваги менеджери підприємств. А спрогнозувавши попит на інноваційний продукт, беруться до формування інноваційного портфеля, основою якого є вибір інноваційної стратегії і від якого залежить виробництво і збут нового виробу. Водночас складання інноваційного портфеля підприємства є лише одним з етапів процесу вироблення стратегії управління інноваційною діяльністю. Портфель може складатися як з великих, так і з дрібних інноваційних проєктів, близьких до завершення і таких, розробка яких тільки розпочинається. Кількість проєктів одного портфеля залежить насамперед від їх величини. Розмір проєкту вимірюються загальним обсягом ресурсів, необхідних для його розробки, і витрат, пов'язаних з його реалізацією. Керівнику необхідно вирішити, якою кількістю проєктів він може управляти одночасно. Як краще вчинити: сконцентрувати зусилля на декількох проєктах, чи розподілити наявні ресурси на велику кількість проєктів?

Рішення має прийматися з урахуванням того, що кожний проєкт, залежно від його особливостей (складності, трудомісткості тощо), потребує виділення дефіцитних ресурсів.

Сформований портфель інноваційних проєктів мусить відповідати таким вимогам: повинен мати визначені контури і бути стабільним, щоб забезпечити рівномірне здійснення робочої програми НДДКР. Як правило, портфель, що складається в основному з великих проєктів, ризикованіший

порівняно з портфелем, де ресурси розподілені між невеличкими проектами. На думку спеціалістів, лише 10% усіх проектів є цілком успішними. Це означає, що існує тільки 10%-кова можливість ефективного завершення кожного проекту портфеля. Тому, зі збільшенням кількості проектів можливість того, що хоча б один із них виявиться успішним, підвищується.

Невеликі за розмірами проекти також мають свої переваги: їх легше адаптувати один до одного і привести у відповідність до наявних ресурсів; вони потребують відносно невеликих витрат на НДДКР, тоді як великий проект потребує значної кількості дефіцитних ресурсів. Недоліком невеликих інноваційних проектів є те, що реалізуються вони, як правило, у нових продуктах, що мають скромний за обсягом продажу потенціал, а отже і потенціал прибутку для підприємства.

Все це треба враховувати, аналізуючи той чи інший проект на предмет включення його у портфель. Рентабельність портфеля інноваційних проектів визначається співвідношенням одержаного прибутку до витрат на розробку і реалізацію кожного інноваційного проекту портфеля (тобто кожний проект має індивідуальну рентабельність).

На основі показників рентабельності розраховується коефіцієнт переваги того, чи іншого портфеля як співвідношення показника середньої рентабельності одного портфеля проектів до іншого.

Робота з потенційними споживачами інноваційної продукції, яка проводиться при формуванні портфеля замовлень, полягає у якомога точнішому спрогнозуванні попиту на науково-технічну продукцію. Зробити це складно, оскільки в умовах ринку має місце невизначеність попиту, але такий аналіз має дуже важливе значення. Адже саме при виявленні попиту суспільства на ті чи інші товари і послуги може виникнути інноваційна ідея, яка, перетворившись у процесі інноваційної діяльності на необхідне нововведення, задовольнить певну потребу людей.

Попит виражається певною величиною і обсягом продукції, яку споживач бажає і спроможний придбати протягом певного періоду за кожною із пропонованих на ринку цін. З цього визначення випливає, що попит на товар залежить від суми коштів (бюджету) споживача і ціни на цей товар. Саме цим визначається:

- обсяг ринкового попиту;
- кількість потенційних покупців на ринку;
- загальна потреба в конкретному товарі;
- можливість придбання товару;
- ціна і кількість пропонованої продукції;
- час реалізації продукції на ринку;
- напрямки реалізації і ринки збуту продукції.

При дослідженні попиту на нововведення необхідно здійснити аналіз чинників, що так чи інакше впливають на поведінку споживачів нового товару чи послуги. Серед таких чинників треба розглянути цінові і нецінові.

Одним з основних чинників попиту є ціна досліджуваного товару чи послуги. При раціональній поведінці покупців обернена залежність між кількістю товарів (послуг), яких вони бажають і можуть купити, і рівнем ціни на них має стійкий, стабільний характер, який описується законом попиту. Якщо ми порівнюємо інноваційний продукт з традиційним, то для інноваційного продукту напевно будуть характерні цілий ряд функціональних та інших переваг, залежно від його виду та призначення, на які раціональний споживач обов'язково зверне увагу. Проте за інших рівних умов, величина попиту на товар (послугу) визначається рівнем його ціни. Про дію закону попиту на ринку свідчать принаймні такі два моменти: по-перше, при зниженні ціни на товар діє ефект доходу, який посилює бажання споживача купувати більшу кількість цього товару; по-друге, згідно принципу спадної граничної корисності, цінність кожного наступного товару, придбаного чи спожитого покупцем за час, коли його смаки і переваги не змінилися, є меншою від попередньої одиниці цього товару.

А тому споживач купуватиме додатково ще один такий самий товар лише за умови зменшення його ціни, щоб урівноважити ціну додаткового товару з додатковою (граничною) корисністю. При цьому виконуватиметься така умова: за вищого рівня ринкової ціни на товар (послугу) попит на нього буде меншим, ніж за нижчої ціни. Отже, розробляючи новий товар, треба звертати увагу на те, щоб поряд з іншими перевагами перед традиційним товаром, він мав і привабливість за ціною.

Якщо впроваджена підприємством інновація не є радикальною, а лише дещо видозмінює традиційний товар, напевне на ринку їй доведеться конкурувати з товарами-субститутами – близькими заміниками нововведення. А отже, чим нижчою, за інших рівних умов, буде ціна на це нововведення порівняно з товарами-субститутами, тим більшим буде обсяг попиту на нього.

Іншим важливим чинником, що впливає на попит інноваційного товару, є рівень ціни на комплементарний до нього товар – товар, що доповнює інноваційний, і без якого споживання чи придбання останнього не має сенсу. Зниження попиту на комплектарні товари буде за інших рівних умов сприяти підвищенню попиту на інновацію, так само, як зниження ціни на інноваційний товар сприятиме збільшенню величини попиту на нього і одночасно збільшення обсягу попиту на товари-комплемента.

Переважна більшість нововведень належить до нормальних товарів – товарів, щодо яких виконується умова: зростання рівня добробуту споживачів приводить до збільшення попиту на ці товари. Тобто попит на нормальні товари знаходиться у прямій (безпосередній) залежності від рівня доходів споживачів.

Отже, обсяг попиту на інновацію безпосередньо залежить від купівельної спроможності споживача, який намагається із збільшенням своїх доходів замінювати споживання “нижчих” товарів товарами вищої споживчої цінності – “нормальними”. Збільшення прибутків споживачів завжди викликає поживлення попиту на науково-технічну

продукцію і зменшення попиту на традиційні товари.

При визначенні попиту на нововведення слід звернути увагу і на такі нецінові чинники попиту, як переваги та уподобання споживачів. Вони тісно пов'язані з існуючою нині модою, віком людини, рівнем її освіченості, переконаннями, середовищем, що оточує людину тощо. Саме завдяки постійному оновленню та вдосконаленню виробів підприємствам в умовах ринку вдається зберегти стабільність попиту на свої товари та послуги, а ті з них, хто зумів найкраще пристосуватися до змін вищеперерахованих умов, розробивши і випустивши радикальні інноваційні товари чи послуги, мають змогу розширити їх реалізацію і наростити свої прибутки.

Попит на нововведення залежний також від очікування споживачами змін майбутніх економічних умов. Вони, як правило, вносять елементи невизначеності та непередбаченості у поведінці споживачів і загалом негативно впливають на попит на інноваційну продукцію, оскільки при її придбанні споживачі більше ризикують, ніж коли купують традиційні товари чи послуги.

Попит на нововведення безперечно залежить і від того, наскільки ефективно організована підприємством його реклама. Новий товар завжди потребує великих витрат на рекламу. На нашу думку, високі витрати на рекламу нової продукції переважно виправдані, оскільки формують попит на неї та його зростання, дозволяють розширити її виробництво і збут, а за рахунок цього зменшити середні виробничі витрати.

Якщо з традиційними товарами більшість споживачів обізнані, то для стимулювання попиту на нововведення треба надавати покупцеві додаткову інформацію, зокрема через рекламну діяльність, активну участь підприємства в науково-технічних семінарах та симпозіумах, де відбувається демонстрація кращих зразків і досягнень, ознайомлення споживачів із продукцією підприємства ще до появи її на ринку, щоб новий товар покупці не зустріли насторожено, і формування попиту на нього не було занадто тривалим.

Цілеспрямованому формуванню попиту на нововведення сприяє правильний вибір виробником ринкового сегмента, який відповідає конструктивній специфіці нового товару, рівню його ціни тощо. Розробляючи нововведення, інноваційний менеджер повинен стежити, щоб його конструктивні особливості відповідали специфіці галузевих стандартів. Інакше післяпродажне обслуговування нововведення буде ускладнено і виключатиметься можливість його використання як комплектуючого товару. Тому попит на нововведення не буде високим, а може взагалі бути відсутнім, незважаючи на існування багатьох інших переваг нового товару. Виробник нововведення повинен намагатися виявити ринкові сегменти, на яких існує незадоволений ринковий попит, заповнити його і прагнути до завоювання нових ринкових сегментів, збільшуючи виробництво і знижуючи рівень середніх витрат та ціни на нову продукцію.

Зростанню попиту на інноваційну продукцію сприяє налагодження її гарантійного і сервісного обслуговування: швидкість встановлення нової техніки чи обладнання, наладки, забезпечення запасними частинами, створення спеціалізованих майстерень, мобільних бригад з її ремонту та обслуговування.

Через деякий час будь-яка нова продукція починає старіти і перетворюватися на традиційну. Тому попит на неї багато в чому залежить від швидкості її освоєння і випуску. Через це, хоч високий рівень витрат на наукові дослідження та розробки і спричинює зростання ціни нового товару, все ж позитивно впливає на швидкість його поширення на ринку, забезпечуючи збільшення попиту. Ріст обсягів реалізації нововведення перекриває великі витрати на швидку його розробку і налагодження випуску. Чим вищий технічний рівень підприємства-виготовлювача, тим вища його спроможність забезпечити швидкий перехід до виробництва якісно нового товару чи послуги, прискорити випуск на ринок принципово нової продукції як технічного призначення, так і особистого споживання, стимулюючи виникнення попиту на неї.

Часто інноваційні фірми надають першим покупцям своєї продукції пільгові умови придбання. Таку збутову стратегію фірми називають “стратегією світила”. Світилом в даному випадку є перші покупці, які своїм авторитетом формують позитивну думку про новий товар і своєю репутацією сприяють підвищенню попиту на нього серед інших споживачів. Щоб про фірму формувалася позитивний імідж, необхідно турбуватися, аби нова продукція була високої якості. Безвідмовність роботи нової техніки і технології, відсутність очевидних і прихованих дефектів у товарах народного споживання сприяють зростанню попиту на них. І навпаки – виявлення браку в процесі експлуатації нової продукції знижує попит на неї.

Аби забезпечити високу якість розробок і впровадження нових товарів, підприємство має турбуватися про висококваліфікований персонал. Чим вищий рівень підготовки службовців, тим більше гарантій може надати підприємство споживачеві, що виготовлена продукція відповідає дослідному зразку (за дизайном, матеріалом, іншими параметрами) і що її реалізація відбуватиметься у запланований службою маркетингу час і в обумовленому обсязі.

Розглянуті вище чинники попиту на нововведення належать в основному до внутрішніх, що характеризують виробничо-торговельну стратегію виробника. Але треба розглянути також і зовнішні детермінанти попиту на нововведення, які безпосередньо до діяльності господарського суб’єкта не належать і пов’язані в основному з особливостями функціонування зовнішнього середовища підприємства. Зокрема, заслуговує на увагу менеджера, що управляє інноваційним процесом на підприємстві, такий чинник попиту на інноваційну продукцію, як загальноекономічна ситуація, що склалася в країні напередодні випуску підприємством нового товару. Якщо в державі спостерігається макроекономічна стабільність, рівень інфляції невисокий, то, як правило, більшість виробничих підприємств, щоб утримати своє ринкове становище чи

покращити його, мусять проявляти постійний інтерес до оновлення своєї технічної та технологічної бази, пред'являючи попит на науково-технічну продукцію. Отже, така ситуація стимулює інноваційну підприємницьку діяльність і загалом сприяє розвитку науково-технічного прогресу. І навпаки, економічна дестабілізація в суспільстві призводить до швидкого знецінення грошових коштів, вкладених у техніко-технологічні інновації, погіршення фінансового стану підприємств-користувачів нововведень, наслідком чого стає спад попиту на інноваційну продукцію, особливо виробничого призначення. Хоча сприяти зростанню попиту на науково-технічні нововведення навіть за умов інфляції уряд все ж може, якщо застосовуватиме податкові пільги і створюватиме належне правове середовище. Це забезпечить нормальне функціонування господарських суб'єктів, діяльність яких пов'язана з наукою, науковим обслуговуванням, і які активно займаються технічним переозброєнням та оновленням виробництва.

Негативно на діяльність підприємств, що виробляють інноваційну продукцію, впливає і політична дестабілізація в суспільстві. Але, якщо постачання науково-технічної продукції, зокрема, товарів побутового призначення, в регіони, де існує політична дестабільність та конфліктна ситуація, звужується, то для збуту військово-технічної продукції така нестабільність є сприятливою, стимулює і продукує зростання попиту на сучасні види військової техніки.

Врешті-решт стимулює попит на нову продукцію виробничого і соціального призначення погіршення екологічної обстановки в регіоні та жорсткість заходів державного регулювання. Приміром, процес урбанізації, що призводить до погіршення екології, нині викликає велику тривогу населення за стан навколишнього середовища і є чинником, який стимулює попит на засоби захисту від шкідливого впливу на довкілля міст, мегаполісів.

Отже, дослідження потреби на нововведення повинно супроводжуватися ґрунтовним аналізом дії чинників, що

впливають на величину, обсяг і характер попиту на інноваційну продукцію підприємств. Ці чинники можна ранжувати за ступенем їх впливу на об'єкт, що досліджується. Але аналіз чинників попиту повинен бути доповнений розглядом виробничих можливостей підприємств. Це необхідно для виявлення перспектив пропозиції ними інноваційних товарів та послуг.

Виходячи з того, що виробники зацікавлені в одержанні від продажу товарів якомога вищого прибутку, який у загальному вигляді можна представити як різницю між ціною реалізації товару і виробничими витратами на його виготовлення та доставку на ринок, до основних чинників, які мають вирішальний вплив на обсяг пропозиції товарів і послуг, треба віднести насамперед рівень товарних ринкових цін і розмір виробничих витрат. За умов вільного ціноутворення й економічної конкуренції рівень ринкової ціни визначається, як відомо, попитом на товар (послугу), тоді як витрати на виробництво і збут товару визначаються самими виробниками. При цьому на величину витрат впливають різноманітні чинники, що зрештою і визначають пропозицію цих товарів на ринку. Зокрема, це такі, як рівень цін на ресурси, що використовуються виробником при виготовленні товару, величина ставки оподаткування підприємства, відсоткова ставка, за якою підприємство може отримати кредит на розробку та освоєння інноваційного проекту, розмір субсидій на впровадження новітньої техніки та технології, ефективність роботи виробника нововведення (підвищення фондівіддачі, зниження матеріалоємкості та трудомісткості, випередження конкурентів за якістю та швидкістю доставки на ринок нової продукції тощо) та інші.

На основі даних про можливий обсяг пропозиції і збуту нововведення, та на основі приблизного визначення часу, протягом якого воно вочевидь, користуватиметься попитом на ринку, можна побудувати криві життєвих циклів інноваційної продукції і визначити: яку її кількість підприємство спроможне реалізувати за певний час і до якого типу нововведень (радикальних чи несуттєвих видозмін)

належить нова продукція. Підприємство може провести також порівняльний аналіз основних параметрів інноваційної продукції з тими товарами, що виробляло раніше, і виявити, чи присутні у конструктивній розробці нового виробу принципово інші підходи, нові деталі, вузли або технологічні операції, скільки ресурсів необхідно додатково виділити на створення нового виробу.

З урахуванням чинників попиту та пропозиції обґрунтовується план виробництва і збуту нової продукції. Причому треба мати на увазі, що нововведення не обов'язково може виступати у натурально-речовинній формі, ним може бути і ноу-хау, патент тощо. Також інноваційна продукція може різнитися за призначенням (для виробництва або для кінцевого споживання), за видами і т.ін. У зв'язку з цим створення інформаційної бази для проведення аналізу попиту і пропозиції на нововведення мають свою специфіку в кожному конкретному випадку.

Одна з процедур оперативного управління науково-дослідним проектом полягає в його оцінюванні. Оцінювання починається ще з початкової стадії розробки проекту і є безупинним процесом, що припускає можливість зупинки проекту в будь-який момент у зв'язку з одержанням додаткової інформації.

Оцінювання проекту ґрунтується на чіткому формальному базисі і включає виявлення чинників, що мають до нього відношення, і аналіз ефективності проектних пропозицій за цими чинниками. На основі такого оцінювання вирішується прийняти чи відмовитися від проектних пропозицій. При цьому може бути використана кількісна інформація чи експертні оцінки. Потім виявляються сфери, для яких потрібна додаткова інформація, і виділяються ресурси на її одержання. Нова інформація зіставляється з тією, що використовувалася при початковому оцінюванні. На основі цього ухвалюється рішення про продовження чи припинення роботи над проектом.

При процедурі оцінювання проекту основну увагу слід звернути на такі моменти:

- фінансові результати реалізації проекту;
- вплив цього проекту на інші в межах портфеля НДДКР підприємства (корпорації);
- вплив проекту (у випадку його успіху) на економічне становище підприємства в цілому.

Відбір науково-дослідного проекту відбувається, як правило, у два етапи. На першому етапі відбору вирішується питання: чи може підприємство в принципі дозволити собі впровадження нового продукту чи технології? При цьому визначальними є критерії технічної вартісності програми і її відповідності існуючому напряму спеціалізації підприємства. На другому етапі менеджери підприємства повинні вирішити питання: чи здатний персонал ефективно впровадити даний проект і, нарешті, чому треба робити це саме в такий спосіб?

Але які б витончені методи оцінювання проектів не використовувалися підприємством, врешті-решт рішення повинен приймати її вищий менеджмент. Він повинен добре відчувати баланс між стабільністю, що гарантує доведення до досконалості традиційного управління традиційною технологією, та зусиллями з впровадження новітньої технології, і виходити не з привабливості та грандіозних можливостей, які обіцяє нова технологія, а з того, наскільки вона задовольнятиме вимоги споживачів. Адже технологічні вдосконалення не мають самостійної цінності, їх дійсну цінність визначає лише ринок, споживач. Інноваційний менеджер повинен усвідомлювати, що далеко не всі вдосконалення і нововведення будуть сприйняті, впроваджені і перейняті, а пам'ятати, що більшість з них не закінчиться і не має закінчитися успіхом. Не завжди виграють принципово нові технології, оскільки нове не завжди значить краще. Хоча, якщо менеджер завжди говоритиме нововведенням “ні”, то, можливо, у переважній більшості випадків він матиме рацію, проте досить декількох помилок, аби підприємство потерпіло невдачу. Інноваційний менеджер повинен брати до уваги і той факт, що хоч нова техніка і виявляється у багатьох випадках менш надійною за уже впроваджену підприємством технологією, зате вона має, можливо, більший потенціал

вдосконалення, і з набуттям досвіду її експлуатації підприємство зможе значно збільшити обсяги випуску продукції, забезпечуючи цим відносне зниження первинних витрат на втілення інновацій та конкурентні переваги.

Для всебічної, повної і чіткої оцінки функцій інноваційного проекту, що досліджується, і витрат, з ним пов'язаних, під керівництвом одного з вищих менеджерів підприємства доцільно сформуванати спеціальну аналітичну групу, яка б провела функціонально-вартісний аналіз одного із нових виробів, що створюються. Як правило, для функціонально-вартісного аналізу вибирається або один з наймасовіших виробів, навіть незначне зниження собівартості одиниці якого принесе підприємству значну економію виробничих витрат і додатковий прибуток від реалізації, або виріб, на якого надходять нарікання щодо низької якості чи високої собівартості, порівняно з аналогічними вітчизняними чи закордонними зразками. Доцільнішим вбачається функціонально-вартісний аналіз продукції, яка ще тільки розробляється підприємством і ще не запущена у серійне виробництво, адже в цьому випадку є час для внесення змін у конструкцію виробу чи технологію виробництва ще до того, як буде змонтоване устаткування і укладені договори на постачання сировини, матеріалів, комплектуючих виробів та інструментів.

Функціонально-вартісний аналіз – один з методів оцінки виробу на всіх стадіях життєвого циклу, суть якого полягає в комплексному техніко-економічному дослідженні виробу з метою виявлення його споживчої вартості, що, як відомо, оцінюється якісними показниками, і співставлення корисності виробу з витратами виробника на його створення. Цей метод широко використовується промисловими компаніями США, Англії, Франції та інших розвинутих країн і дозволяє одержати виріб, який за своїми основними параметрами (властивостями) оптимально задовольняє потреби як споживача, так і виробника.

Під час проведення функціонально-вартісного аналізу група висококваліфікованих фахівців (у складі, як правило,

п'яти – восьми осіб, до якої входять спеціалісти різних напрямків і відділів – конструкторського бюро, дизайнерів, економістів тощо) здійснює всебічний і детальний аналіз споживчих властивостей досліджуваного виробу, технічних функцій його складових частин і пов'язаних з ними витрат, розділивши всі функції за важливістю і складністю на головні, другорядні та непотрібні чи зайві. Встановивши параметри виробу, які, на думку аналітичної групи, є оптимальними, вона висловлює керівництву підприємства свої рекомендації, зміст яких полягає в тому, що вказуються головні властивості чи функції виробу, на одержанні яких необхідно сконцентрувати основні засоби і зусилля, другорядні – яким можна надати меншої уваги, і непотрібні чи зайві функції виробу, відмова від яких лише дозволить підприємству знизити собівартість виробу при одночасному підвищенні його якості. Для визначення значимості чи важливості кожної окремої функції чи параметра виробу аналітична група використовує аранжування, метод експертних оцінок чи розраховує спеціальні коефіцієнти значимості і витрат.

5.2 Особливості розробки та реалізації інноваційної стратегії розвитку

Запорукою успіху підприємницької діяльності є правильно обрана стратегія розвитку підприємства. Підприємець (керівник), який не в змозі передбачити зміни обставин та швидко знайти спосіб, як відреагувати на них, опиняється у кризовій ситуації. За нинішніх умов підприємцеві недостатньо просто виробляти товар, що користується попитом на ринку. Аби не відстати від конкурентів, йому треба постійно і уважно стежити за появою нових технологій, обов'язково планувати їх впровадження на своєму підприємстві. Робота над стратегією, формуванням і реалізацією програми, що визначає цілі, наміри і шляхи забезпечення ефективної інноваційної діяльності, є основою стабільного розвитку підприємства. Необхідність розробки інноваційної стратегії діяльності підприємства зумовлено прискоренням науково-

технічного прогресу, загостренням економічної конкуренції, ускладненням умов зовнішнього середовища та іншими обставинами.

Термін “стратегія” у широкому сенсі означає розробку цільових напрямів економічного розвитку і альтернативних шляхів їх реалізації, сукупність яких дозволяє досягти визначених цілей у довгостроковій перспективі. За словами М. Д. Крука, стратегія – це не розкіш, а елемент життєзабезпечення компанії [152]. Американський дослідник Д. Чандлер вважає, що “стратегія – це визначення основних довгострокових цілей і задач підприємства, обрання напрямку дій і розподіл ресурсів, необхідних для досягнення поставлених цілей” [135].

Стратегія діяльності передбачає комплекс взаємопов’язаних і виважених дій, спрямованих на зміцнення конкурентоспроможності підприємства та досягнення конкурентних переваг на ринку. Здійснення таких дій повинно забезпечити життєздатність підприємства і виживання в умовах середовища, що постійно змінюється.

Стратегія виступає одним з основних засобів ефективної діяльності підприємства і головним орієнтиром його розвитку, відображаючи спонукальні мотиви та інтереси, які визначають діяльну активність суб’єктів, що прагнуть домогтися успіху. Розробка стратегії спрямована на отримання певного уявлення про майбутній розвиток фірми (організації). Активне використання системного підходу при розробці стратегії забезпечує складній організації певну збалансованість і загальний напрямок розвитку [89].

Застосування терміну “стратегія”, незважаючи на його універсальність, є досить диверсифікованим. Що стосується стратегії інноваційної, то її розробка передбачає насамперед планування науково-технічних досліджень і вибір ефективної форми інноваційної діяльності, здійснення якої забезпечить раціональний розподіл та використання обмежених ресурсів підприємства і його адаптацію до умов зовнішнього середовища. Стратегічне планування інноваційної діяльності та управління нею ґрунтується на певних принципах – системі

правил, які відображають спільну дію ряду законів розвитку об'єкта планування і визначають характер, спрямованість та можливість виконання і перевірки планових завдань [134, с.43].

До основних принципів стратегічного планування і управління належать:

- принцип єдності економіки і політики;
- принцип єдності централізму і самостійності господарських суб'єктів;
- принцип наукової обґрунтованості управлінських рішень;
- принцип поєднання спільних і локальних (специфічних) інтересів, при пріоритетності перших;
- принцип розподілу влади і відповідальності;
- принцип справедливості;
- принцип єдиноначальності тощо.

Стратегічне планування включає розробку внутрішньої і зовнішньої стратегії розвитку фірми. Внутрішня стратегія ґрунтується на ретельному аналізі сильних і слабких сторін діяльності підприємства. Розробляючи її в межах фірми, підприємець планує ефективне використання капіталу, технології, праці тощо, вирішує питання: коли і з ким доцільно підписати контракт, укласти угоду. Зовнішня стратегія основана на ґрунтовному вивченні сильних і слабких сторін конкурентів і порівнянні результатів їх діяльності з власними досягненнями. Розробляючи зовнішню стратегію, підприємець повинен також дослідити економічні, політичні та соціальні чинники зовнішнього середовища, що мають вплив на діяльність фірми, включаючи технологічні, екологічні зміни, зміни демографічної ситуації, освітнього рівня та ін.

Стратегічному плануванню передують різного роду дослідження: збір і узагальнення інформації про розвиток ринку, аналіз економічних показників, різних даних. Виходячи з позиції, що в сучасному світі економічна та політична ситуація швидко змінюються, інноваційна стратегія розвитку підприємства повинна розроблятися так, щоб при необхідно-

сті її можна було оперативно модифікувати чи обрати іншу, не відступаючи від кінцевої мети. Тому формулювання кінцевої мети фірми набуває дуже важливого значення і, як правило, саме з неї розпочинається розробка інноваційної стратегії.

Остаточна стратегічна мета формулюється з урахуванням основного напрямку економічного розвитку підприємства, існуючих традицій, принципів, за якими підприємство буде економічні відносини зі своїми партнерами, конкурентами і споживачами. Мета формулюється просто, зрозуміло для всіх і виражається в конкретних економічних показниках. Так підприємцеві буде легше доводити до працівників фірми завдання, виконання яких забезпечуватиме досягнення мети.

Головними завданнями діяльності підприємства є прагнення до рентабельності, принаймні основного виду діяльності, та зміцнення позиції на ринку збуту продукції. Відповідно до цього планується збільшення продуктивності праці, раціональніше використання людських ресурсів, впровадження нових технологій чи вдосконалення існуючих виробничих потужностей, спорудження виробничих площ, покращення організаційної структури, поліпшення соціальної сфери підприємства та ін. Всі завдання повинні бути конкретними, реальними, не суперечити одне одному. Термін виконання кожного завдання повинен бути визначений певними часовими рамками. Виконання завдань контролюється менеджерами, а при зміні обставин вони знову уточнюються.

Сформулювавши мету і визначивши основні завдання її досягнення, підприємець повинен вибрати тип інноваційної стратегії. Цьому передують ретельний аналіз ринкової ситуації і становища підприємства – кадрового потенціалу; визначення частки ринку, що контролюється фірмою; виявлення доступу до сировинних ресурсів; оцінювання основних конкурентів фірми і їх ринкових позицій. Ретельне вивчення сильних і слабких сторін конкурентів, порівняння їх результатів з показниками та досягненнями підприємства дозволить краще продумати власну стратегію конкурентної боротьби, визначити становище підприємства (лідера чи наслідувача) у

галузевій конкуренції.

Інноваційна стратегія підприємства тісно переплітається з фінансовою. Остання є обов'язковим компонентом інноваційної стратегії і дозволяє визначити забезпеченість підприємства фінансовими ресурсами, виявити можливі джерела фінансування. Фінансова стратегія охоплює всі сторони фінансової діяльності підприємства. У її завдання входить оптимізація основних та оборотних засобів, формування та розподіл прибутку, ведення грошових розрахунків, розробка інвестиційної та інноваційної політики.

Процес розробки фінансової стратегії можна поділити на три етапи:

1) ретроспективний аналіз фінансового стану за допомогою системи фінансових коефіцієнтів (коефіцієнти обираються залежно від фінансово-господарських особливостей діяльності підприємства та специфіки структури його фінансової звітності);

2) виявлення сильних (сталий приріст обсягу продажу і прибутковості, позитивний грошовий потік, поліпшення структури видатків при збереженні якісних показників товару тощо) і слабких (зниження прибутковості, від'ємний грошовий потік, виникнення загрози втрати капіталу, інвестованого у венчурні підприємства, появи ознак загального спаду ділової активності) сторін фінансово-господарської діяльності;

3) розробка перспективного прогнозу з урахуванням імовірнісних планових припущень, сформульованих у межах загальноекономічної стратегії, та стратегічного фінансового плану, на основі прогнозних форм фінансової звітності (балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів).

Фінансова стратегія має бути адекватною цілям і завданням інноваційної стратегії, але її ефективність залежить також від того, наскільки фінансові стратегічні цілі відповідають реальним фінансовим можливостям підприємства, чи достатньо для реалізації цієї стратегії власних і залучених фінансових ресурсів, чи узгоджена фінансова стратегія з прогнозованими змінами зовнішнього підприємницького

середовища тощо.

Як бачимо, фінансова стратегія займає особливе місце в системі інноваційного стратегічного планування. Основним завданням фінансової стратегії є визначення напряму здійснення інноваційної діяльності, який найбільше відповідає фінансовим можливостям підприємства. А основною її метою є ресурсне забезпечення та нарощування економічного потенціалу підприємства. Реалізація мети передбачає досягнення таких часткових цілей: формування та підтримання оптимальної структури капіталу фірми; стійкого фінансового стану; ефективного розподілу фінансових ресурсів за відповідними напрямками. Основне завдання менеджера в тому, щоб вибрати дієву і конкурентноздатну стратегію, виходячи з виробничих, фінансових і маркетингових можливостей фірми. Сперечатися щодо того, який компонент загальної стратегії – фінансовий, виробничий чи маркетинговий має першочергове значення для успіху компанії, немає сенсу. Адже кожна з цих стратегій служить доповненням до стабільності діяльності фірми. І все ж, щоб мати успіх упродовж тривалого проміжку часу, підприємство повинно бути забезпечене у першу чергу фінансовими ресурсами, достатніми для виготовлення виробу, що відповідатиме потребам ринку. Це означає, що фінансова стратегія є одним з найважливіших елементів при розробці інвестиційної та інноваційної конкурентноздатної стратегії, виступає основою, яка визначає поведінку підприємця при виборі ним способу ресурсного забезпечення господарської діяльності. Відповідно, підхід до її формування є суто ресурсним. Водночас інноваційна стратегія будується на основі цільового підходу, виходячи з потреб перспективного розвитку.

Тому між інноваційною і фінансовою стратегіями об'єктивно виникають певні суперечності: інноваційна стратегія завжди пов'язана з фінансовим ризиком, тоді як метою фінансового планування є уникнення такого ризику; розробка фінансової стратегії базується на вивченні тенденцій розвитку ринку капіталів, а розробка інноваційної – на вивченні ринку конкретних продуктів і виявленні споживацьких пере-

ваг та потреб. Різні тенденції розвитку цих ринків і зумовлюють існування економічних суперечностей, розв'язання яких можливе лише шляхом синхронної розробки інноваційної і фінансової стратегій та їх узгодження на кожному етапі цього процесу.

Окрім забезпеченості фінансовими і матеріальними ресурсами, кадрами, при виборі типу інноваційної стратегії підприємець (менеджер) має врахувати й інші важливі чинники.

1. Визначити рівень допустимого ризику для кожного прийнятого рішення. При цьому, при оцінюванні та відборі інноваційного проекту треба брати до уваги і те, як його реалізація відобразиться на морально-психологічному кліматі колективу. Відбір проектів з високим ступенем ризику, особливо якщо вони зажадають великих інвестицій, ясна річ, небажаний у компаніях, де керівництво відрізняється високим рівнем неприйняття ризику. Це стосується в основному ризику комерційного, а не технічного, оскільки останній можна обмежити, наприклад, звуженням сфери НДДКР. Процес планування науково-дослідної роботи обов'язково включає кількісну оцінку усвідомленого ризику, хоч було б помилкою думати, що плануючи можна передбачити будь-яку випадковість. Ризик, що властивий всьому портфелю НДДКР, є головною турботою стратегії НДДКР і часто відображає позицію підприємства: якщо воно дотримується наступальної стратегії, то припускає більший ризик, якщо захисної, то допустимий ризик дещо менший. Але не завжди вибрана підприємством інноваційна стратегія визначає рівень підприємницького ризику, інколи навпаки, ставлення керівництва підприємства до ризику визначає вибір тієї чи іншої стратегії інноваційної діяльності. Так, хоч наступальна стратегія пов'язана з більшим ризиком, зате обіцяє і великий потенційний прибуток.

2. Визначити час, який знадобиться для реалізації інноваційної ідеї, включаючи дату початку втілення інноваційного проекту в життя. Виграш у часі дає багато переваг і забезпечує вагомі можливості в умовах інтегрованого розви-

тку світової економіки.

3. Проаналізувати інноваційні стратегії, що застосовувалися фірмою у минулому, і який вони мали успіх.

Виходячи з таких досліджень організовується розробка найефективнішої інноваційної стратегії поведінки фірми.

При цьому Х. Фріман пропонує аж шість можливих типів інноваційних стратегій підприємництва: наступальну, захисну, імітаційну, залежну, традиційну, “за нагодою” [173]. Саме ці типи стратегій розглядаються більшістю економістів. Інколи до них додають ще такий вид, як авангардна стратегія.

Підприємства, діяльність яких базується на засадах “підприємницької конкуренції”, і які виходять на ринок з товарами, що відрізняються від інших принципово новими споживчими якостями, часто вибирають наступальну (агресивну) інноваційну стратегію поведінки, аби зберегти своє панівне технічне і ринкове лідерство. Такий вибір передбачає проведення інтенсивних самостійних розробок нової продукції, яка повинна відповідати кращим світовим зразкам. Керівництву підприємства при цьому треба бути добре обізнаним з останніми світовими досягненнями у галузі науки і технологій, зокрема тієї сфери, в якій фірма здійснює свою діяльність, щоб бути “найспритнішим серед найкращих”.

Отже, агресивна інноваційна стратегія вимагає активної участі підприємства в інформаційному просторі країни і світу, широкої співпраці з провідними консультантами, вченими, організаціями та інституціями, що займаються дослідженнями у тій сфері, в якій діє фірма. Над створенням та впровадженням інновації мають енергійно працювати всі співробітники фірми, адже сподіватися, що вона у завершеному вигляді надійде на підприємство із зовнішнього середовища майже не має сенсу. У кращому випадку інновація з'явиться у вигляді “креслення” чи дослідного зразка.

У більшості випадків наступальної стратегії дотримуються інноваційні фірми та корпорації, що диверсифікують свою діяльність. З метою ефективного реалізації обраної стратегії корпорація часто створює спеціальний підрозділ, який займається лише дослідженнями та розробками і відіг-

рає в корпорації основну роль. Завдання цього підрозділу полягають у генеруванні необхідної наукової та технічної інформації стосовно сторонніх базових досліджень, а також у здійсненні інтенсивних власних розробок з метою впровадження у виробництво нової технології раніше за інших підприємств. Тому фірм, що дотримуються наступальної інноваційної стратегії, називають локомотивами технологічного розвитку. Але історія науково-технічного розвитку свідчить, що обирати наступальну інноваційну стратегію наважуються головним чином лише окремі високоінноваційні фірми. На заваді цьому стають такі фактори, як випадковість і великий ризик. Прикладами успішної реалізації цього типу інноваційної стратегії є виробництво напівпровідників, синтетичного волокна, телевізорів, комп'ютерів та ін.

Набагато більша кількість інноваційних фірм дотримується захисної (оборонної) стратегії. Цей тип поведінки полягає у тому, щоб закріпити позиції підприємства на уже існуючому ринку і, опанувавши новітні технології, що вперше створені іншими підприємствами, вийти на нові ринки. Але для досягнення успіху фірмі недостатньо при цьому просто імітувати інноваційний продукт, необхідно його істотно поліпшити, додати нові, у порівнянні з базовою інновацією, споживчі властивості. Фірми, що дотримуються захисної інноваційної стратегії, намагаються якнайшвидше запатентувати інновацію, щоб захистити її від конкуренції та появи на ринку товарів-субститутів. Для розширення ринку збуту підприємства, що обрали цей тип інноваційної стратегії, активно займаються рекламною діяльністю, формують розгалужений сервіс і технічне обслуговування тощо, багато уваги надають навчанню персоналу. Інколи, щоб не допустити проникнення на існуючий ринок нових фірм з аналогічними товарами, діючі фірми можуть об'єднати свої зусилля у боротьбі з конкурентами, сформувавши олігополістичний ринок з продуктовою диференціацією. Захисні інноваційні стратегії поширені на підприємствах високорозвинених країн. Для них так само, як і для підприємств, що наслідують наступальну інноваційну стратегію розвитку, притаманна

висока дослідницька активність, довгострокове планування діяльності. Інноваційною діяльністю часто займається спеціально створений підрозділ великої компанії.

Підприємства із захисною інноваційною стратегією займають позиції поряд чи трохи позаду наступальних фірм, аналізуючи досягнення і помилки останніх. У більшості випадків захисна стратегія ненабагато відрізняється від наступальної, і фірми, що її дотримуються, також належать до розряду високотехнологічних і високоінноваційних.

Імітаційна стратегія застосовується фактично підприємствами, яким не вдається бути піонерами в просуванні на ринок нововведень. При цьому вони переважно копіюють основні споживчі властивості нововведень інноваційних фірм-лідерів та новаторів.

Фірма або купує ліцензію на виробництво продукту, або, якщо має достатньо технологічних знань, імітує таку інновацію. У будь-якому разі для успіху на ринку така фірма повинна мати певні переваги у виробництві аналогічної продукції порівняно з фірмами-піонерами. Такими перевагами можуть бути: зниження вартості продукції, завдяки залученню дешевої робочої сили чи місцевих природних ресурсів, використання вже існуючих виробничих потужностей у новому призначенні та ін. Має суттєве значення також традиційний стан науково-технічної сфери країни.

Міжнародний досвід свідчить, що імітаційна стратегія є вдалою за значної державної підтримки та захисту вітчизняних фірм-інноваторів. Це пояснюється тим, що перші кроки навіть вдалої імітації товару можуть бути економічно неефективними внаслідок малого ефекту від масштабу виробництва. Тому збереження на цьому етапі хоча б національного ринку для таких фірм має велике значення. Проте цей захист не повинен спричинювати підвищення ринкової ціни продукту чи погіршення дизайну та технологічності. Імітаційна стратегія є вдалою лише за умови додавання технічних, економічних та споживчих якостей до оригіналу. Тому для цього типу стратегії основними є такі вимоги: наявність кваліфікованого науково-технічного персоналу, спроможного

не тільки опановувати, а й удосконалювати технологічну інновацію; знання кон'юнктури відповідних ринків; вміння виявляти успіхи та невдачі фірм-піонерів; можливість виходу до світового інформаційного простору.

Якщо імітаційна стратегія характерна для багатьох корпорацій, то залежна здійснюється малими інноваційними фірмами, які мають тісні коопераційні технологічні зв'язки з великою компанією і успіх яких багато в чому залежить від того, як вони виконуватимуть умови останньої.

Характер технологічних змін у даному випадку залежить від політики фірм, що виступають як “батьківські” у коопераційних технологічних зв'язках. “Залежні” підприємства не роблять самостійних спроб змінити свою продукцію, оскільки її параметри визначаються вимогами, які диктуються головною фірмою. Малі підприємства такого типу поширені у капіталомістких галузях, сфері послуг. Їх ринковий успіх прямо залежить від успішної реалізації на ринку продукту головної компанії. Значна кількість таких фірм зайнята в сервісному бізнесі та у просуванні продукції на нові ринки.

Для України цей тип інноваційної стратегії набуває поширення у зв'язку з тим, що багато світових лідерів нової технології приходять до нас саме завдяки створенню місцевих фірм субвиробників, що постачають комплектуючі вироби для продукції-новинки головної компанії. При цьому “батьківські” фірми можуть бути як агресивними інноваторами, так і “захисниками” чи “імітаторами”. У будь-якому випадку через залежну інноваційну стратегію малі фірми отримують нагоду брати активну участь у світовому інноваційному процесі.

Традиційна стратегія – це стратегія підприємства без прикметника “інноваційна”, дотримуючись її, підприємство зовсім не прагне до технологічних змін. Проте традиційні виробництва стали такими внаслідок закріплення за підприємством певних інноваційних форм на тривалий період його функціонування на ринку. Тому підприємство свідомо дотримується традиційної стратегії, оскільки впевнене у сталості ринку та стабільності споживчих переваг. Однак керівни-

цтво підприємства повинно розуміти, що врешті-решт його “життєвий цикл” наблизиться до завершення. Це особливо стосується нашого швидкоплинного часу, коли темп змін у здавалося б самих звичайних речах просто вражає. Тому традиційна стратегія може також вважатися інноваційною у сенсі свідомої відмови від оновлення продукції на підставі ретельного аналізу ринкової ситуації та становища конкурентів. Хоча не можна сказати, що вибираючи традиційну стратегію, фірма зовсім позбавляє себе власне інноваційної поведінки, адже вона вдосконалює, наприклад, сервіс реалізації традиційної продукції. Яскравим підтвердженням цього є розвиток ресторанного і готельного сервісу.

Стратегія “за нагодою” характеризує тип поведінки підприємства у довгостроковому періоді діяльності, який пов’язаний з відповідями керівництва фірми на зовнішні сигнали ринку та інституційного середовища. Стратегія “за нагодою” потребує швидкого опанування екзогенних факторів розвитку, тобто використання інформації і тих можливостей, що виникають у зовнішньому середовищі фірми. Ознакою даної стратегії є відсутність власної науково-технічної діяльності. Таку поведінку підприємства ще називають “стратегією ніші”, оскільки при цьому перевага полягає в знаходженні особливого місця на існуючих ринках товарів та послуг, що має свого споживача з нетиповим, але зі значущим різновидом потреб. Саме з цього типу стратегії починають фірми і країни, які намагаються швидко вийти на світові ринки, використовуючи свої традиційні можливості. Можна сказати інерційно таку стратегію використовує нині й Україна. Але треба усвідомлювати, що стратегія “за нагодою” має сенс лише тоді, коли за нею будуть кроки до інших стратегій. Без такого розуміння цей тип стратегічної поведінки є безперспективним.

Нарешті корпорації, що мають сильні ринкові і технологічні позиції, застосовують авангардну інноваційну стратегію. Але її обирають в основному лише ті фірми, які мають дуже гарну репутацію у споживачів, завдяки чому їм не потрібно витратити багато зусиль для забезпечення достат-

нього попиту на пропоновані ними нові товари.

Реалізувати будь-який тип інноваційної стратегії підприємець спроможний, зрозуміло, лише за наявності достатніх для цього фінансових ресурсів. Навряд чи підприємство, у структурі якого значну частку становлять позичені кошти, матиме змогу обрати наступальну інноваційну стратегію поведінки. Для реалізації як цієї, так і оборонної інноваційної стратегії, потрібно, щоб на підприємстві переважав власний капітал, у структурі власних коштів значну частку займали амортизаційні відрахування. Якщо серед позичених ресурсів суттєва частка належить державному кредиту чи бюджетному фінансуванню, то можна припустити, що підприємство в змозі реалізувати лише імітаційну інноваційну стратегію. Але якщо значна частка позичених коштів припадає на комерційну форму кредиту, то ймовірно підприємство дотримуватиметься залежної інноваційної стратегії діяльності. Останній тип стратегії часто обирають також фірми, що здійснюють інноваційну підприємницьку діяльність на основі зовнішньої організації, при якій між сторонами укладаються контракти та розміщуються замовлення на створення чи освоєння інновації або у випадку, коли для реалізації інноваційного проекту залучається венчурний капітал.

Залежно від того, на якій стадії життєвого циклу перебуває нововведення, повинна змінюватися і маркетингова інноваційна стратегія підприємства.

Так, на стадії виходу на ринок підприємству необхідно надавати рекламі свого товару першочергову увагу. Адже в цей період прибуток відсутній і підприємство не може розраховувати на великі обсяги продажу продукції. На стадії, коли обсяг продажу зростає, підприємство підлагоджує технологію виробництва і може дещо знизити ціну товару. Тоді його маркетингова стратегія повинна бути зосереджена на конкурентних перевагах, і саме за рахунок цього воно отримуватиме прибуток. Нарешті, на стадії зрілості товару на ринку з'являється велика кількість товарів-модифікацій, економічна конкуренція загострюється і підприємству потрібно знову змінювати стратегію своєї поведінки, обравши ту, що найбі-

льше відповідає його фінансовому стану. Покращити свій фінансовий стан у цей період підприємство може шляхом завоювання нових ринків збуту або продажу ноу-хау. Це дозволяє залучити фінансові ресурси конкурентів і при достатній кількості накопичених власних коштів перейти на цій стадії життєвого циклу виробу до наступальної стратегії на інноваційному ринку, вдосконалюючи модифікацію та якість товару, і забезпечуючи цим стабільність виробництва і реалізації. Врешті-решт життєвий цикл виробу наблизиться до завершення. Зусилля на його продовження можуть мати короткотерміновий успіх, але суттєвих прибутків навряд чи варто уже сподіватися. На стадії занепаду товару підприємство має зняти його з продажу.

Отже, між життєвим циклом товару та інноваційною стратегією підприємства існує тісний зв'язок, при якому інноваційна стратегія визначає життєвий цикл нового виробу. Цим визначається ринкова поведінка підприємства і, відповідно, фінансові показники успіху нововведення [86, с.86].

Отож, формування інноваційної стратегії підприємства є дуже складним творчим процесом, вимагає високої кваліфікації усіх виконавців, потребує проведення широкого спектру досліджень і оцінювання альтернативних варіантів рішень, що найбільше відповідають іміджу і завданням компанії. Інноваційна стратегія потребує періодичного коригування з урахуванням змін зовнішнього середовища та нових можливостей щодо підвищення ефективності розвитку фірми.

Інноваційну стратегію, що здійснюється на рівні підприємства, називають інституціональною, а стратегію, що реалізується на державному рівні – центральною.

Центральна інноваційна стратегія зорієнтована на розробку і реалізацію системи заходів із сприяння науково-технічному прогресу і її метою є одержання науково-технічних та економічних переваг. Вибір національної інноваційної стратегії визначається економічним і науково-технічним потенціалом країни, виробничою структурою, традиціями, геополітичними чинниками тощо.

Інноваційними заходами, котрі впроваджуються на дер-

жавному рівні, є такі, як формування зовнішніх інфраструктурних умов, що підвищують інноваційний динамізм підприємств і сприяють їх розвитку, модернізація внутрішнього механізму і системи зв'язків, а також конкретні дії, як наприклад, спрямований розвиток певної виробничої галузі, формування програми досліджень і розробок тощо.

Отже, державна (центральна) інноваційна стратегія – це такий засіб впливу на динаміку розвитку національної економіки, який дозволяє прискорити технічний і технологічний розвиток, впливаючи на зовнішні умови функціонування підприємств, підвищуючи рівень їх економічної ефективності, та створюючи сприятливіші умови господарського розвитку.

Залежно від рівня і форми впливу на наукову й інноваційну сферу у світовій практиці розрізняють такі державні стратегії: [99, с.179-180]

- активного втручання;
- децентралізованого регулювання;
- змішані.

Інноваційна стратегія активного втручання держави в наукову та інноваційну сфери здійснюється урядами Японії, Франції, Нідерландів. Сутність її в тому, що уряд не лише виконує функції, які спрямовують діяльність господарських суб'єктів, але й бере на себе активну роль в організації та фінансуванні багатьох важливих проектів і програм, здійснення яких є вагомим внеском у розвиток національної економіки. Хоча держава визнає, що головним чинником економічного зростання є наукова, науково-технічна та інноваційна діяльність, і стимулює її активність не тільки прийняттям відповідних законодавчих актів та здійсненням відповідної зовнішньої політики, але й через застосування інколи директивних методів регулювання інноваційної діяльності.

Натомість стратегія децентралізованого регулювання не передбачає жорстких директивних зв'язків, хоча участь держави в науковій та інноваційній сферах є також дуже ваговою і важливою. За такої стратегії вплив держави на

наукову й інноваційну діяльність здійснюється через формування умов, що сприяють зростанню інноваційної активності всіх учасників інноваційної сфери. Такими умовами є організація науково-технічних зв'язків, створення інноваційної інфраструктури, надання податкових пільг та використання інших форм стимулювання наукової та інноваційної активності суб'єктів.

У країнах, де на державний сектор економіки припадає значна частка, використовується змішана інноваційна стратегія. Здійснюючи її, уряд підтримує високий експортний потенціал галузей державного сектора. На основі центральної інноваційної стратегії і формується інноваційна політика держави.

1.3 Новаторство і ризик як невід'ємні атрибути інноваційного підприємництва

Однією з проблем управління інноваційною діяльністю є те, що суб'єкти завжди у тій чи іншій мірі, свідомо чи/і несвідомо намагаються чинити опір нововведенням. Це відбувається на кожній стадії інноваційного процесу, а особливо болісним і майже завжди важким для будь-якої організації є процес впровадження нововведень.

Економісти виділяють три причини опору людей нововведенням: економічні, соціальні та особисті [83, с.103]. До економічних відносять боязнь безробіття, зменшення заробітної плати, інтенсифікацію праці тощо.

Праця, безумовно, має величезне значення в утвердженні та розвитку особистості, у вдосконаленні її індивідуальних здібностей. Але праця, особливо фізична, є для людини часто і обтяжливою, тому не завжди сприймається нею у якості життєвої потреби.

І все ж, опитування, проведене в Австрії, доводить: будучи безробітною, людина страждає від своєї нереалізованості, а тому охочіше погоджується на помірну плату за працю, аніж на високу матеріальну допомогу з безробіття

[166, с.10]

Соціальними причинами неприйняття інновацій є: небажання пристосовуватися до нового соціально-психологічного клімату в колективі; прагнення зберегти звичні соціальні зв'язки; побоювання, що у нових соціальних умовах буде менше вдовolenня роботою; переконання в тому, що будь-які нововведення на підприємстві вигідні лише керівнику, а не колективу тощо.

Серед особистих причин, що викликають супротив інноваціям, найчастіше називають такі: небажання витратити час і зусилля на перенавчання чи зміну професії; страх перед невизначеністю результатів нововведень; побоювання того, що набуті вміння і знання виявляться непотрібними, що знизиться власна значущість у виробничому процесі тощо.

Всі ці антиінноваційні бар'єри формують боязнь ризику, прагнення не стільки досягти успіху, скільки оминати невдачу, породжують недовіру до нової техніки, технології, заважають займатися підприємництвом взагалі, оскільки останнє – це завжди ризик, адже невідомо чим скінчиться спроба чи ініціатива щось одержати.

Та все ж, приймаючи рішення, кожний суб'єкт завжди повинен зіставляти альтернативні технології, порівнювати прийняте рішення з рішеннями, ухваленими попередніми реципієнтами.

До того ж, одержати таку інформацію в умовах конкурентного ринку досить складно. Окрема фірма може бути знайома з досвідом обмеженої кількості фірм, і аж ніяк з досвідом безлічі реципієнтів. Все це і зумовлює невизначеність процесів прийняття рішень і дифузії інновацій у ринковій економіці.

Інша причина такої невизначеності пов'язана власне з самими інноваціями. На ранніх стадіях поширення їх потенційна прибутковість ще невідома. На пізніших стадіях, з нагромадженням досвіду впровадження і використання інновації, ця невизначеність може бути усунута.

Однак, разом із зниженням невизначеності і ризику застосування нововведення вичерпується і потенціал його

ринкового проникнення та знижується прибутковість. У більшості випадків можливість одержання додаткового прибутку від використання будь-якого нововведення тимчасова і знижується з наближенням межі його поширення.

На думку фахівців з теорії інноваційного ризику, останній характеризується величиною можливих збитків, які можуть виникнути у випадку вкладання підприємством коштів у виробництво нових товарів, технологій, послуг, що не відразу сприймаються ринком, або не знаходять споживача взагалі.

Інноваційний ризик, як один із видів економічного ризику детально проаналізований в економічній літературі [14; 15; 16; 160].

Причин виникнення економічного ризику у зв'язку з впровадженням інновації багато: може статися, що нового виробу взагалі не буде створено, чи він буде створений пізніше визначеного терміну або з відхиленням від проектованої якості; можуть виникнути проблеми з налагодженням безперебійного постачання для виробництва нового товару необхідних матеріалів, комплектуючих виробів тощо; можуть відбутися зміни ринкової кон'юнктури через негативний вплив зовнішніх чинників, які підприємцеві не вдалось передбачити, а можливо їх і не можна було передбачити при розробці інноваційної стратегії, у зв'язку з чим реалізація нововведення виявилася менш прибутковою чи навіть збитковою.

Також причинами інноваційного ризику можуть бути брак професійного досвіду у сфері інновацій, в управлінні підприємством; недостатні економічні та правові знання, фінансові прорахунки; непристосованість підприємства до змін ринкового середовища.

Перелік імовірних причин інноваційного ризику можна продовжувати і продовжувати. І все ж, виробничий ризик носить імовірнісний характер, його можливість присутня завжди, але не обов'язково інноваційна діяльність підприємця матиме негативні наслідки. Звичайно, можли-

вість негативних наслідків збільшується із зростанням вірогідності ризику, а тому підприємець і сприймає ризик не як абстрактну, а як цілком конкретну категорію. І тому такий великий вплив спричинюється ризиком на заінтересованість підприємця впроваджувати нововведення.

Чим більша питома вага нової продукції у загальному обсягові випуску, тим більша вірогідність порушення умов постачання, договірних зобов'язань партнерів, а отже більша імовірність виникнення перебоїв виробничого процесу та плану поставок на ринок нової продукції. Розробники інновацій намагаються використовувати сучасні матеріали, за рахунок чого планують покращити споживчі властивості нововведення, або знизити витрати на його виробництво. Але коли справа доходить до практичних дій, то підприємцеві не завжди вдається одержати всі потрібні для виробництва нового продукту матеріали і комплектуючі вироби, до того ж вчасно. Тому інколи доводиться використовувати і деякі замітники.

Звичайно, все це знижує зацікавленість до інноваційної діяльності, але не може вважатися причиною повної відмови від неї. Відмова від розробки і впровадження нововведень у багатьох випадках є для підприємця набагато гіршим варіантом, особливо за наявності конкурентної боротьби на ринку за споживача. Підприємцеві треба забезпечувати конкурентоспроможність виробництва і продукції, розширене відтворення виробничого процесу і рентабельність. Досвід високорозвинених країн доводить, що вирішальним чинником економічного процвітання і зниження залежності від зовнішніх джерел енергоресурсів тощо, підвищення ефективності виробництва є постійна розробка і впровадження у виробничий процес технологічних інновацій.

Коли об'єктом економічного ризику виступає конкретна інновація, це все ж краще, ніж коли таким об'єктом є явища чи процеси, ефективність і умови функціонування яких зовсім не відомі.

Суб'єктом інноваційного ризику виступає особа (колектив чи індивід), яка зацікавлена у позитивних резуль-

татах управління об'єктом – інновацією, і має компетенцію досліджувати джерела ризику і приймати відповідні рішення, щоб мінімізувати негативний вплив ризику на результат інноваційного процесу. Перед тим, як прийняти остаточне рішення господарський суб'єкт – підприємець-новатор, вивчає джерела і чинники ризику, сфери ризику, порівнює різні можливі варіанти своїх господарських дій.

Зважаючи на те, що у будь-якому випадку ризик присутній, головним правилом підприємця повинно бути “не уникати ризику, а передбачити його, намагаючись знизити до якомога нижчого рівня”.

Чинники, що зумовлюють “ситуацію ризику” та “невизначеності”¹, можна розділити на внутрішні і зовнішні.

Під зовнішніми чинниками слід розуміти такі умови функціонування, за яких відсутня будь-яка можливість попередження та впливу інноваційних підприємств на перебіг подій. До них можна віднести загальноекономічні, політичні, законодавчо-правові, соціально-демографічні, екологічні, природнокліматичні, кримінальні чинники. Підприємець обов'язково повинен їх враховувати, приймаючи рішення з управління ризиком.

Внутрішні чинники, на відміну від зовнішніх, підпадають під сферу впливу підприємства і певною мірою є керованими ним. До них належать організаційні, фінансові, виробничо-технологічні тощо.

Безумовно, всі чинники невизначеності є суттєвими на будь-якій фазі життєвого циклу інноваційного проекту, але в умовах нестабільності ринкових перетворень найвагомішого значення набувають саме зовнішні чинники. Зокрема, до реального негативного, на наш погляд, зовнішнього чинника розвитку інноваційного підприємництва в нашій країні треба віднести мінливість та нестабільність вітчизняної законодавчої бази. Так, до цих пір не вступили в силу статті Закону

¹ “Ситуація ризику” відрізняється від “ситуації невизначеності” тим, що ризик – це діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, при якому є можливість кількісно чи якісно оцінити імовірність досягнення результату, що передбачається, невдачі чи відхилення від мети.

України “Про інноваційну діяльність” від 04.07.2002 р. № 40-IV [42], які стосуються пільгового оподаткування (сам Закон набрав чинності з дня його опублікування, тобто ще 7 серпня 2002 р.). Ці важливі статті мали почати діяти з 1 січня 2003 року.

Однак, спочатку Законом України “Про державний бюджет України на 2003 р.” [39] дія цих статей була призупинена до кінця 2003 року, а потім, згідно прийнятого Закону України “Про державний бюджет України на 2004 рік” [40] набрання чинності певних положень Закону України “Про інноваційну діяльність” було відкладено до кінця 2004 року. Щойно прийнятим Законом України “Про державний бюджет України на 2005 рік” [41] Верховна Рада і на 2005 рік призупинила дію статей 21, 22 та пункту 3 розділу VII “Прикінцеві положення” Закону України “Про інноваційну діяльність”. Зокрема, це стосується тих положень цього Закону, у яких мова йде про:

- залишення у розпорядженні суб’єкта інноваційної діяльності 50% ПДВ, одержаного (нарахованого) від продажу товарів (робіт, послуг), пов’язаних з інноваційним проектом, і його використання за цільовим призначенням;
- звільнення від ПДВ та мита ввезеної сировини, обладнання та інших товарів для виконання пріоритетного інноваційного проекту.
- застосування інноваційними підприємствами прискореної амортизації основних фондів групи 3;
- сплати податку на землю у розмірі 50% діючої ставки оподаткування.

Крім того, на 2004 рік спочатку було призупинено дію п.7.14 статті 7 Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”, згідно з яким прибуток від реалізації інноваційного продукту протягом перших 3-х років після його реєстрації повинен був оподатковуватися у розмірі 50% від діючої ставки податку на прибуток [45]. Це означає, що інноваційна продукція оподатковувалася на загальних підставах – за повною ставкою у 25%. Потім, на підставі

Закону України за № 1957-IV “Про внесення змін до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 01.07.2004 року пункт 7.14 статті 7 було зовсім виключено із Закону [37].

Хоча, у 2003 році був ухвалений Закон “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні”, згідно з яким може бути застосоване положення про залишення у розпорядженні платника податків 50% податку на прибуток, одержаного від виконання інноваційних проектів. Ці кошти зараховуються на спеціальний рахунок інноваційного підприємства і можуть бути використаними ним лише на фінансування інноваційної, науково-технічної діяльності та розширення власних науково-технологічних і дослідно-експериментальних баз. Але для цього суб’єкт інноваційної діяльності повинен у місячний термін повідомити відповідний орган Державної податкової адміністрації про початок реалізації інноваційного проекту, а також за всіма господарськими операціями, пов’язаними з виконанням цього проекту, має вестись окремий бухгалтерський облік.

Інноваційним підприємствам у нас також дозволено прискорена амортизація основних фондів. Норма прискореної амортизації основних фондів групи 3 встановлена за ставкою 20%. Така амортизація проводиться до досягнення балансовою вартістю групи нульового значення. Крім того, інноваційні підприємства сплачують земельний податок за ставкою 50% від чинної ставки оподаткування, користуються певними митними пільгами.

Однак на практиці зазначені положення реалізувати дуже складно, і тому вони застосовуються вкрай рідко. Причиною цього є перш за все досить непроста процедура узгоджень (рішення про надання проекту статусу інноваційного приймається вищими органами виконавчої влади). Закон також вимагає, щоб для кожного інноваційного проекту велася окрема бухгалтерія, що призводить до зростання витрат на оплату праці працівників бухгалтерської служби, особливо на малих підприємствах.

Інноваційна діяльність порівняно з традиційною госпо-

дарською діяльністю більш ризикована. Це спричинено відсутністю повної гарантії отримання позитивних результатів при освоєнні певного інноваційного проекту, а також відокремленням витрат та результатів науково-технічного прогресу у часі. Про ступінь ризикованості інноваційного підприємництва свідчить той факт, що лише 10-20% венчурних компаній досягають успіху [149].

Зазвичай такий незначний відсоток ефективного впровадження інноваційних проектів якраз і пояснюється суттєвим впливом факторів невизначеності, які обумовлюють функціонування інноваційної сфери. Зате у випадку успішної реалізації інновації інвестиції повертаються багатократною вигодою. Той, хто першим впроваджує інновацію, одержує можливість захопити домінуюче становище на ринку і мати надприбуток.

Якщо інновація при цьому буде радикальною, підприємець, активно здійснюючи додаткові інвестиції в інновацію, зможе завоювати монопольне становище і утримувати його впродовж тривалого періоду, розширюючи ринок збуту своєї продукції.

Якщо інновація буде просто поліпшуючою, підприємець не матиме таких переваг, як у попередньому випадку, однак зможе перемагати конкурентів за рахунок того, що домігся кращих споживчих властивостей свого товару, чи за рахунок економії виробничих витрат і здешевлення товару.

Ризик присутній у всіх сферах і при будь-яких видах господарської діяльності, незалежно від того, враховують його, чи ні. Втрати від ризику через впровадження інновації лягають в основному на плечі підприємця. Але в сучасних умовах ті керівники, які всіма способами прагнуть зберегти стабільність і через те намагаються менше ризикувати, діючи за принципом “нехай я мало виграю, зате небагато втрачу”, врешті-решт неминуче програють у конкуренції з тими, хто розуміє, що ризик є явищем закономірним і тому не уникає його, а активно прокладає шлях, йдучи тернистою дорогою вперед до заповітної мети.

Зважаючи на те, що інноваційна діяльність та ризик ви-

ступують взаємопов'язаними категоріями, необхідно розробляти певні заходи попередження, зменшення та запобігання можливих втрат від настання ризикових подій з метою попередження малоефективних рішень при розробці і освоєнні інноваційних проектів.

Запропонована нами модель управління інноваційними ризиками передбачає послідовність поетапного застосування певних дій. Ця модель зображена на рис. 5.3 [60].

Згідно з цією моделлю, перш за все необхідно сформулювати перелік цілей та засобів їх досягнення, або підцілей, вирішення яких вимагає застосування механізму управління інноваційними ризиками. Вони мають безпосередньо стосуватись вибору інноваційного проекту; джерел його фінансування; маркетингових питань поточного постачання та збуту за інноваційним проектом тощо.

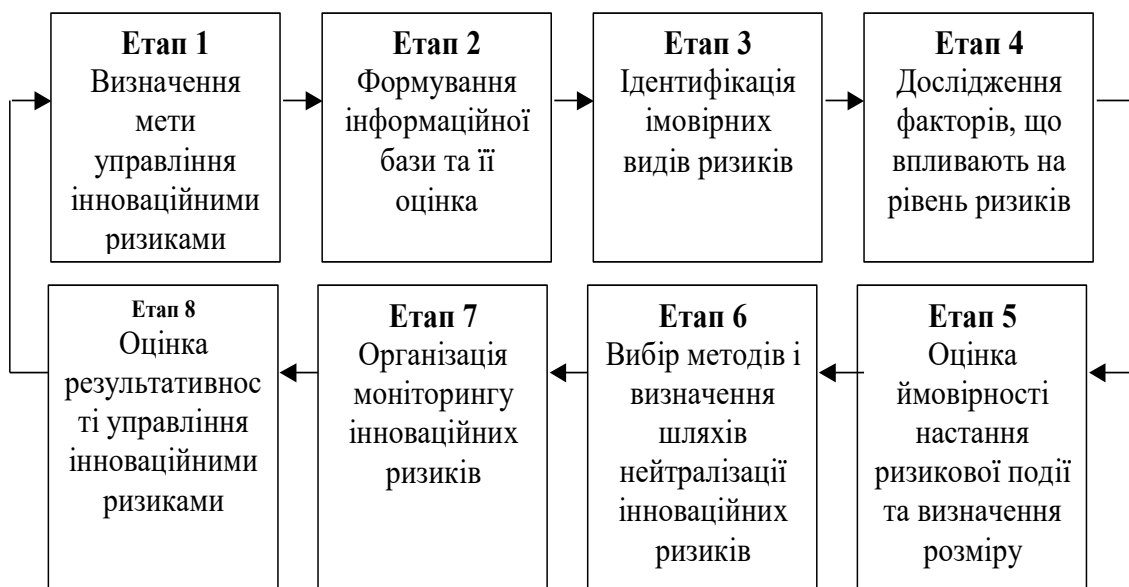


Рисунок 5.2 – Модель управління ризиками інноваційних підприємств

Після визначення мети необхідно сформувати інформаційну базу, повнота та достовірність якої є запорукою ефективності подальшого управління інноваційними ризиками. Зважаючи на те, що будь-яка ринкова ситуація є динамічною, інформаційну базу необхідно постійно корегувати, враховуючи мінливість умов господарювання, щоб уникнути помилок управління через дезінформацію.

Досить вагомим етапом процесу управління ризиковими подіями є ідентифікація імовірних видів ризиків. Саме завдяки виявленню сукупності ризиків, характерних для інноваційних проектів, стає можливим застосування певних програм щодо мінімізації та ліквідації наслідків настання ризикованих подій. Зазначене необхідно здійснювати у декілька етапів: спочатку доцільно визначити зовнішні та внутрішні інноваційні ризики, потім, керуючись отриманим результатом, здійснити формування портфеля інноваційних ризиків, який забезпечить ефективне впровадження підприємством інноваційного проекту.

Наступним важливим етапом є визначення ступеню ефективності управління інноваційними ризиками. Для цього необхідно своєчасно виявити, ідентифікувати, проаналізувати та аранжувати за значимістю або мірою впливу на загальний рівень інноваційних ризиків усі можливі фактори. Проте для дієвого управління інноваційними ризиками недостатньо виявити лише потенційно можливі ризики та фактори, які здійснюють вплив на них. Треба ще й оцінити їх рівень. Відомий американський експерт Б. Берлімер, пропонує, аналізуючи ризик, дотримуватися таких припущень:

- збитки від ризику незалежні один від одного;
- збитки за одним напрямком із “портфеля ризиків” не обов’язково збільшують імовірність збитків за іншим (за винятком форс-мажорних обставин);
- максимально можливі збитки не повинні перевищувати фінансових можливостей суб’єктів, які беруть участь у певному виді економічної діяльності [16].

Залежно від масштабу і складності досліджуваного об’єкта, рівня схильності підприємства до певної групи ризиків, наявності необхідних початкових даних і ресурсів, а також ставлення до ризику особи, що приймає рішення, господарський суб’єкт може використовувати різні методи оцінки фінансової ситуації та інноваційних ризиків. Серед них найвагоміші, на наш погляд, є такі, як аналіз чутливості, аналіз сценаріїв, імовірнісний аналіз. Кожен з цих методів має свої особливості. Проаналізуємо переваги кожного з них.

Аналіз чутливості передбачає дослідження впливу змін найважливіших вхідних параметрів на кінцевий результат інноваційного проекту. Звичайно в процесі аналізу чутливості визначається залежність показників ефективності (фінансового результату) проекту від змін одного з обраних параметрів, значення якого варіюється у визначеному невеликому діапазоні (± 5 , $\pm 10\%$ та ін.) при фіксованих значеннях інших параметрів. Параметри, що змінюються в процесі аналізу чутливості, поділяють на дві основні групи: ті, які впливають на обсяги надходжень, і ті, що здійснюють вплив на обсяги витрат. У результаті аналізу чутливості можна побудувати графік (таблицю) чутливості для всіх неоднозначних факторів, на підставі чого зробити висновок про ефективність інноваційного проекту.

Сценарний аналіз передбачає прогнозування висококваліфікованими експертами декількох можливих варіантів розвитку ситуації і пов'язаної з цим динаміки основних показників інноваційного проекту. Вимірювані таким чином імовірності є суб'єктивними імовірнісними ситуаціями. Адже основу кожного сценарію складають експертні гіпотези щодо напрямку і величини впливу ринкових факторів на вартість інноваційного проекту. Відповідно до зроблених припущень здійснюється переоцінка вартості проекту для песимістичного й оптимістичного варіантів. Головною перевагою сценарного підходу є, на наш погляд, те, що він не вимагає знання закономірностей розподілу імовірнісних змін для основних ринкових факторів. Проте недолік полягає в тому, що будь-які сценарні оцінки мають відбиток суб'єктивності.

Нарешті імовірнісний аналіз ґрунтується на статистичних методах і передбачає використання досить складного математичного апарата теорії імовірності. Використовуючи вихідні дані для основних відібраних змінних проекту, що мають множинні значення, за допомогою комп'ютера імітують послідовні сценарії дій. Процес імітації проводиться так, щоб випадковий вибір значень із визначених імовірнісних розподілів не порушував відомого чи передбачуваного співставлення кореляції серед змінних проекту. Аби одержа-

ти імовірнісний розподіл потенційних результатів проекту й оцінити різні рівні ризику його реалізації, отримані результати імітації аналізують, вдаючись до статистичних методів.

Оцінивши ступінь інноваційних ризиків, підприємство повинне визначити основні методи і шляхи їх нейтралізації. Розробляючи заходи щодо мінімізації інноваційних ризиків, необхідно враховувати наявність необхідних ресурсів для реалізації програми фінансування можливих наслідків ризиків, а також стратегію та основні цілі функціонування підприємства.

До найпоширеніших механізмів нейтралізації фінансових ризиків належать такі, як ухилення від ризику, застосування запобіжних заходів, компенсація ризику, локалізація, диверсифікація ризику, хеджування, збір додаткової інформації, бізнес-планування, підбір персоналу підприємницької організації тощо

Відмова інноваційної фірми від здійснення операцій, пов'язаних з високим рівнем ризику, тобто ухилення від нього, є радикальним і найпростішим способом нейтралізації інноваційних ризиків. Це можуть бути такі дії, як відмова від ненадійних партнерів, від ризикових проектів, припинення ризикової діяльності. Такий спосіб дозволяє цілком уникнути потенційних втрат, але, з іншого боку, не дозволяє і одержати прибутку. До того ж, інколи ухилення від інноваційного ризику може бути просто неможливим, а запобігання одного виду ризику може призвести до виникнення інших ризиків. Тому цей метод слід застосовувати лише у випадку дуже серйозних і великих ризиків.

Запобіжними механізмами в управлінні рівнем ризикованості проектів є такі: управління величиною фінансового та операційного левериджу; вдосконалення системи управління оборотними коштами; скорочення переліку форс-мажорних обставин у контрактах з контрагентами; забезпечення компенсації можливих фінансових втрат за рахунок системи штрафних санкцій, обумовлених відповідними контрактами; встановлення граничного розміру позикових засобів,

використовуваних у виробничо-господарській діяльності; встановлення максимального розміру комерційного чи споживчого кредиту, що надається споживачеві; встановлення мінімального розміру активів у високоліквідній формі; встановлення максимального розміру депозитного внеску в одному комерційному банку; встановлення максимального розміру засобів на придбання цінних паперів одного емітента тощо.

Компенсація ризику – це ситуація, при якій суб'єкт інноваційної діяльності фактично приймає на себе ризик, але в змозі відшкодувати збитки від настання ризикової події шляхом використання заздалегідь зарезервованих фінансових ресурсів, ризикових надбавок (“премій” за ризик), застави, застосування штрафних санкцій.

Локалізація ризику або його наслідків здійснюється шляхом перенесення діяльності, пов'язаної з підвищеним інноваційним ризиком, на невеличке дочірнє підприємство, створене спеціально для ризикових проектів, створенням венчурних підприємств.

У випадку, коли інноваційна фірма володіє досить значними фінансовими ресурсами, вона може застосувати такий механізм нейтралізації ризиків, як диверсифікацію – розподіл капіталовкладень між різними інноваційними проектами, розподіл збуту і поставок продукції, розподіл видів діяльності та зон господарювання, розподіл відповідальності між учасниками виробництва, розподіл ризику у часі тощо. Розподіл ризику є таким механізмом нейтралізації фінансових ризиків, коли шляхом укладання відповідних угод здійснюється передача ризику від суб'єкта інноваційної діяльності до іншої сторони договору (контракту), наприклад, підрядників, постачальників, комерційних банків, факторингових компаній тощо. Зокрема, такий розподіл ризику використовується при проектному фінансуванні банками інноваційних проектів у яких вони беруть на себе управління. У високорозвинених країнах, а також часто і в країнах, що розвиваються, проектне фінансування використовується досить широко, проте в нашій країні воно є ще порівняно новим видом інвестиційної

діяльності. Принципи такого фінансування полягають у тому, що проект повинен бути ефективним і для його реалізації з боку банків потрібне лише проміжне фінансування. Пов'язані з проектом різні ризики розподіляються (диверсифікуються) не лише між підприємствами, котрі беруть участь у ньому, але й між замовниками майбутньої продукції, поставальниками, державними службами, які надають ліцензії, гарантії, пільги або кредиторами.

При фінансовій диверсифікації відбувається просте перекидання капіталу в інший сектор через придбання частки акцій, інших цінних паперів підприємств або купівлі цінних паперів чи частки у комерційних банках, інших фінансово-кредитних установах. Проте, якщо підприємець при цьому вкладатиме кошти у сферу діяльності, де його знання і управлінські здібності недостатні для прийняття кваліфікованого рішення, то диверсифікація може не лише не зменшити, але й збільшити ризик.

Окрім фінансової диверсифікації існує і диверсифікація виробнича [160]. Вона передбачає збільшення асортименту виготовленої продукції (послуг). Залежно від виду і типу інноваційного товару, підприємець може вдатися до вертикальної диверсифікації, яка передбачає розширення асортименту товарів, схожих з тими виробами, які уже випускаються підприємством, або до горизонтальної диверсифікації, при якій товарний асортимент поповнюється новими товарами, які не схожі з тими, що випускаються, і є ніби поліпшуваними нововведеннями, цікавими для споживачів. Кращою для інноваційного підприємництва є все ж горизонтальна диверсифікація. Вона дозволяє розширити діапазон діяльності підприємства за межі основного бізнесу, проникнути в інші галузі виробництва та на ринок нових товарів, які часто прямо не пов'язані з основною сферою діяльності підприємства.

Прикладом такої вдалої диверсифікації виробництва в Україні є ВАТ "Мотор-Січ". Тут окрім авіаційних двигунів виготовляють газонокосарки, керамічну черепицю, металеві віконні рами, млинки для кави тощо. Успішна диверсифікація

робить бізнес підприємства збалансованішим, нівелює ризики і вирівнює сезонні коливання продажу, дає змогу підприємству бути стійким навіть у кризових ситуаціях.

Хеджування як метод нейтралізації інноваційних ризиків полягає у страхуванні ціни товару від ризику шляхом створення зустрічних валютних, комерційних, кредитних та інших вимог і зобов'язань [148]. Наприклад, при необхідності застрахуватися від імовірних підвищень цін на деякі товари (активи) у майбутньому інвестор здійснює біржову операцію з купівлі термінових контрактів. Це є хеджуванням покупкою чи на підвищення. Воно дає можливість встановити купівельну ціну на товар набагато раніше за його придбання. І навпаки, якщо потрібно застрахуватися від можливого у майбутньому падіння ціни на товар, інвестор вдається до хеджування на зниження, або хеджування продажу, здійснюючи біржову операцію, пов'язану з продажем термінового контракту на який-небудь актив.

Отже, хеджування використовується інноваційною фірмою з метою страхування прогнозованого рівня доходів шляхом передачі ризику іншій стороні. На практиці поширене хеджування ризиків з використанням ф'ючерсних контрактів, з використанням опціонів та з використанням операції "своп". Передача ризику може бути здійснена також через пошук гарантів та поручителів. У той же час треба розуміти, що незастрахований ризик – це джерело не лише можливих втрат, але й додаткового прибутку.

Одержання додаткової, повнішої інформації про інноваційний проект чи пропонований продукт дозволяє точніше зробити прогноз, отже знижує ризик. Інформація – дуже цінний товар, за який підприємці готові платити великі гроші, і капіталовкладення в котрий є однією з найважливіших сфер сучасного підприємництва. Але важливо вміти визначати вартість інформації як товару. Вартість повної інформації дорівнює різниці між очікуваною вартістю (чи очікуваним прибутком) якого-небудь придбання, коли інформація про умови купівлі-продажу його є повною, і очікуваною вартістю (очікуваним прибутком), коли ця інформація неповна.

Розглянуті нами механізми нейтралізації ризиків відносяться як до внутрішніх, так і зовнішніх методів управління інноваційною діяльністю. Треба сказати, що з метою підвищення ефективності управління інноваціями треба активно використовувати зовнішні методи нейтралізації ризиків, як то страхування, яке дозволяє здійснити передачу визначених ризиків від страхувальника до страховика (страхової компанії), та гарантування повернення залучених фірмою кредитів шляхом надання поручительств та інших зобов'язань від третіх осіб.

Завершальним етапом процесу управління фінансовими ризиками повинен стати моніторинг інноваційних ризиків, який передбачає встановлення постійного контролю за дотриманням визначених напрямків стратегії управління ризиками, та оцінювання результативності управління інноваційними ризиками, яке повинно здійснюватися з врахуванням уже набутого досвіду управління ризиками на функціонуючому підприємстві.

Отже, підприємець повинен чітко усвідомлювати сутність ризикових ситуацій, з якими йому доводиться мати справу, розглядаючи їх як невід'ємні атрибути інноваційної діяльності. Уникнути ризику неможливо, ним треба вміти управляти. Ефективне управління фінансовими ризиками є передумовою досягнення господарським суб'єктом вагомих позитивних результатів у здійсненні інноваційної підприємницької діяльності.

З точки зору економіки країни у цілому ризик при здійсненні нововведень можна розглядати у випадку, коли великі асигнування на реалізацію нововведення не забезпечують досягнення поставлених цілей в очікувані терміни. Або, коли програма виконана повністю, в необхідні терміни і в межах встановлених ресурсів, але не досягнуто очікуваного техніко-економічного ефекту. Виходячи з цього, можна виділити такі основні види інноваційного ризику, як *технологічний* – пов'язаний з тим, що нововведення не має тих характеристик, на які сподівалися, за якимсь одним, чи за кількома параметрами; *ресурсний* – коли сумарні витрати на виробництво і

реалізацію науково-технічної інновації перевищують визначену величину, незалежно від того чи відповідає нововведення встановленим характеристикам, чи ні; *часовий* – спричинений тим, що очікуваний ефект від реалізації нововведення не одержано в запланований термін незважаючи на те, що інновація відповідає всім встановленим характеристикам і дотримана величина витрат на її виробництво.

Створенню ефективної системи управління ризиками повинна приділятися велика увага, особливо при здійсненні економічної діяльності пов'язаної з новаторством. Це є запорукою стабільності функціонування кожного інноваційного підприємства й інноваційного підприємництва загалом.

ВИСНОВКИ

Сучасний економічний розвиток характеризується динамічністю технічних і технологічних змін, зростанням невизначеності майбутніх умов праці, підвищенням ризику в підприємницькій діяльності. За таких обставин, щоб забезпечити високу ефективність виробництва, підприємець повинен володіти інноваційним мисленням, вміти управляти нововведеннями. Завдяки нововведенням підприємницької структури реалізують свої конкурентні переваги, забезпечують економічну стабільність та розширення виробництва. Отже, теперішнє підприємництво невіддільне від інновацій.

Для економік, що динамічно розвиваються, властивий пріоритетний розвиток науки, освіти, НДДКР. Використанню інтелектуального потенціалу сприяє інноваційна модель економічного розвитку – концепція, яка визначає пріоритети та обґрунтовує якісні та кількісні критерії інноваційного напрямку розвитку економіки. Ці критерії покладені в основу стратегічної інноваційної політики держави. До таких основних показників належать: обсяг інвестицій, залучений на фінансування інноваційних проектів; кількість створених нових робочих місць у наукомісткій сфері; частка функціонуючих інноваційних підприємств та виробленої ними продукції; рівень конкурентоспроможності вітчизняних фірм і продукції на світовому ринку; розвиненість інноваційної інфраструктури; величина фінансових витрат, пов'язаних з інноваційним ризиком та ін. Визначення параметрів інноваційної моделі, що розробляється в Україні, потребує специфічних підходів – відмінних від тих, котрі застосовуються до традиційної економіки, і для кожної країни своєрідних, що зумовлені галузевими та виробничими особливостями, відмінностями у рівнях економічного розвитку, специфікою державного впливу на економіку тощо.

Сьогодні успіх практичного впровадження інноваційних ідей та проектів у нашій країні залежить передовсім від ефективності дій уряду стосовно демонополізації виробництва багатьох товарів та підвищення рівня економічної конкуренції. Надалі конкуренція сама стане вагомим чинником посилення інноваційної орієнтації підприємництва і

потужним стимулом активної та продуктивної дослідницької діяльності, сприятиме оволодінню інформацією та нарощенню інтелектуального потенціалу.

Підвищення активності інноваційного підприємництва зумовлено також нинішнім складним і суперечливим процесом глобалізації, який стимулює розвиток засобів комунікації, інформаційних технологій і спричинює загострення міжнародної конкуренції за фінансові та інвестиційні ресурси. Щоб не потрапляти у все сильнішу залежність від економічномогутніх держав, потужних міжнародних фінансових організацій, Україні необхідно налагодити ефективне державне регулювання і підтримку інноваційних процесів, заохочувати новаторську розумову працю, котра створює нові знання і новітні технології, підвищувати рівень заробітної плати, аби, зрештою, стало не вигідно використовувати у виробничому процесі ресурсовитратні технології, а, навпаки, змусити підприємців для економії фізичної праці втілювати новаторські ідеї – інновації. Заодно це сприятиме зростанню попиту на висококваліфіковану розумову працю робітників, інженерів, підприємців-новаторів.

Отож, для забезпечення сталого розвитку українська держава в економічній та інноваційній політиці має орієнтуватися на науково-технічне забезпечення виробництва, стимулювати впровадження новітньої техніки і прогресивних технологій, використовуючи інновації як основний засіб економічного зростання. Уряд повинен всебічно підтримувати різноманітні форми інноваційного підприємництва, формувати сприятливе для інновацій підприємницьке середовище і умови функціонування інноваційної інфраструктури, котра забезпечує просування інновацій на ринок, створювати ефективну нормативно-правову базу розвитку інноваційної підприємницької діяльності.

Інноваційна політика – потужний важіль розвитку інноваційного підприємництва. Вона має сприяти формуванню такої моделі організації НДДКР, яка б поєднувала елементи ринкової економіки (зокрема, забезпечувала б свободу розвитку інноваційного підприємництва) із збереженням гнучких засобів державного регулювання інноваційної діяльності.

За умов, що склалися нині в Україні, аби закласти підвалини поступальних прогресивних змін існуючого господарського механізму, необхідно проводити інноваційну політику “технологічного поштовху”. Такий її варіант сприятиме поступовому зростанню ролі ринку в розподілі ресурсів та у виборі інноваційного напрямку розвитку національного виробництва.

Основні зусилля держава повинна зосереджувати на технологічному переозброєнні всіх виробничих галузей (насамперед машинобудування); на формуванні нових технологічних укладів (п'ятого та шостого); на підтримці інноваційних проектів, за якими Україна має провідні позиції на міжнародній арені або впровадження яких дозволить їй зайняти лідируючі світові позиції; на підтримці базисних нововведень, що формують, зокрема, ядро п'ятої інноваційної хвилі – розвиток цифрових мереж, новітніх програмних продуктів, нових медичних засобів тощо.

На підтримку базисних інновацій повинна бути орієнтована не лише інноваційна, але й бюджетна політика: на результати таких нововведень доцільно запровадити окреме держзамовлення, надавати суб'єктам інноваційного підприємництва субсидії і дотації, широко запроваджувати пільгове оподаткування та кредитування, постійно вдосконалюючи цей механізм.

Зростаючий позитивний вплив на розвиток інноваційного підприємництва має здійснювати сучасна фінансово-кредитна система, інноваційні, пенсійні та страхові фонди. Значення цих та інших інституцій у розвитку інноваційного підприємництва значне і тому потребує глибокого та всебічного дослідження, і є предметом самостійного наукового аналізу, що виходить за межі цієї монографії.

Література

1. Андреев В. О., Андриющенко Т. О. та ін. Результати програми розвитку бізнес-інкубаторів в Україні / Розвиток науково-технологічних парків та інноваційних структур інших типів: Україна і світовий досвід: Матеріали Першої міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 3-5 липня 2002р.).- Львів: ЛьЦНТЕІ, 2002. – С. 41-46.
2. Андрійчук В. Теоретико-методологічні аспекти економічної політики в умовах глобалізації / Вплив глобалізації на формування та розвиток зовнішньоекономічних зв'язків України. Матеріали V міжнародної науково-практичної конференції УАЗТ. – К. – 2002.
3. Андрошук Г. Государственная инновационная политика // Бизнес-информ. – 1997. – №1. – С.37-40.
4. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін: Навч. посібник / Міжнародний фонд "Відродження". — К.: Заповіт, 1996. — 240 с.
5. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие для сред. спец. учеб. заведений. – 3-е изд., доп. и перераб. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 528 с.
6. Безчасний Л., Онишко С. Тенденції на світовому ринку капіталів та їх вплив на інвестиційну діяльність в Україні // Економіка України. — 2001. — № 3. — С. 4-12.
7. Борщевський В.В. Іноземні інвестиції як чинник регіонального розвитку //Фінанси України. – 2003. – №10. – С.108-117.
8. Бубенко П.Т. Регіональні аспекти інноваційного розвитку / НАН України. — Х. : НТУ "ХПІ", 2002. — 316 с.
9. Бубенко П.Т. Що заважає прискоренню інноваційних процесів в Україні? // Проблеми науки. – 2000. – № 11. – С.34
10. Бурмистрова Т., Федотов А. Новая научно-техническая политика: контуры формирования и реализации // Экономист. – 1992. - №2. – С. 53-61.

11. Верхован П. Предприниматель (Главы из книги) // Деловой мир. – 1991. – 2 ноября. – С.2.
12. Верхован Петер Х. Підприємець: Його економічна функція та суспільно-політична відповідальність. – Б.м., 1994. – 59 с.
13. Вишивана Б.М. Управління інвестиційною діяльністю в Україні // Фінанси України. – 2004. – №10. – С. 82-88.
14. Вітлінський В.В. Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику. — К.: Деміур, 1996. — 211 с.
15. Вітлінський В.В., Верченко П.І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навч.- метод. посіб. для самост. вивчення дисципліни / Київський національний економічний ун-т — К. : КНЕУ, 2000. — 292 с.
16. Вітлінський В.В., Наконечний С.І. Ризик у менеджменті. — К. : Борисфен-М, 1996. — 336 с.
17. Власова А.М., Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник / Київський національний економічний ун-т. — К., 1997. — 92 с.
18. Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии: Сокр. пер. со словац. – М.: Экономика, 1989. – 167 с.
19. Галенко І. В. Модель інноваційної структури на базі елементів військового потенціалу // Проблеми науки. – 2003. – №5. – С. 44-48.
20. Гапоненко Н. Инновации и инновационная политика на этапе перехода к новому технологическому порядку // Вопросы экономики. – 1997. – № 9.— С. 84-97.
21. Гегель Г.- Энциклопедия философских наук в 3 тт. – Т.1. Наука логики. – М., 1974. – 452 с.
22. Геєць В.М. Нестабільність та економічне зростання / НАН України; Інститут економічного прогнозування. — К., 2000. — 344 с.
23. Гелбрейт Дж. Экономические теории и цели общества / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1979.
24. Глущенко Е.В., Капцов А.И., Тихонравов Ю.В. Основы предпринимательства: Учеб. пособие. — М.: Вестник, 1996. – 336 с.

25. Гольбах П.А. Система природы, или о законах мира философского и мира духовного // Избр. произв. В 2-х томах. – Том 1. – М.: Соцэкгиз, 1963. – 715 с.
26. Горфинкель В.Я., Поляк Г.Б., Швандар В.А. Предпринимательство. Учебник для вузов. Москва: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999. – 475 с.
27. Гохберг Ю.А. Украина в мировых интеграционных процессах. — Донецк, 2001. — 127 с.
28. Гринев В.Ф. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / Межрегиональная академия управления персоналом. — К.: МАУП, 2000. — 146 с.
29. Деловая Украина. – 1999. – № 1. – С. 2.
30. Дзеркало тижня. – 2001. – 7 липня.
31. Друкер Питер Ф. Практика менеджмента: Пер. с англ. – М.: СПб.; К.: Издательский дом “Вільямс”, 2002. – 397 с.
32. Дубас А. Информатизация – основа моделирования и прогнозирования общественно-политической деятельности // Персонал. – 2003. – №1. – С. 45-49.
33. Дука А.П. Фінансове забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності // Фінанси України. – 2004. – №11. – С. 40-46.
34. Економіка, фінанси, право. – 1999. – № 6. – С. 12.
35. Еськов А.Л., Мамиев И.В. Рабочая сила, её использование, развитие и конкурентоспособность как фактор привлечения инвестиций // Проблемы развития внешнеэк. связей и привлечения иностр. инвестиций: регион. аспект: Сб. науч. тр. Донецк: ДонНУ, 2002. – С.119-121.
36. Завлин П.Н. Обеспечение стимулирования инновационной деятельности // Проблемы науки. – 1999. – №10.
37. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” / Відомості Верховної Ради, 2004, №52, ст. 563.
38. Закон України “Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України” / Відомості Верховної Ради, 2000, №25, ст. 195.
39. Закон України “Про Державний бюджет України на 2003 рік” // Голос України. №4, від 10.01.2003 р.

40. Закон України “Про Державний бюджет України на 2004 рік” // *Голос України*. №233, від 09.12.2003 р.
41. Закон України “Про Державний бюджет України на 2005 рік” // *Урядовий кур'єр*, від 29.12.2004 р.
42. Закон України “Про інноваційну діяльність” / *Відомості Верховної Ради*, 2002, №36, ст. 266.
43. Закон України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” / *Відомості Верховної Ради України*, 2001, № 21, ст. 103.
44. Закон України “Про наукову і науково-технічну експертизу” / *Відомості Верховної Ради*, 1995, №9, ст. 56.
45. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 22.05.97 р. №283/97-ВР (зі змінами і доповненнями) / *Відомості Верховної Ради*, 1997, №27, ст. 181.
46. Закон України “Про підприємництво” / *Відомості Верховної Ради України*, 1991, №14, ст. 168.
47. Закон України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” / *Відомості Верховної Ради*, 2003, №13, ст. 93.
48. Закон України “Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки” / *Відомості Верховної Ради*, 2001, №48, ст. 253.
49. Закон України “Про спеціальний режим інвестиційної і інноваційної діяльності технологічних парків” / *Відомості Верховної Ради*, 1999, №40, ст. 363.
50. Закон України “Про спеціальну економічну зону “Яворів” / *Відомості Верховної Ради України*, 1999, № 15, ст. 82.
51. Закон України “Про спеціальну економічну зону туристсько-рекреаційного типу “Курортополіс Трускавець” // *Відомості Верховної Ради України*, 1999, № 18, ст. 139.
52. Закон України „Про затвердження прожиткового мінімуму на 2005 рік” / *Голос України*, від 21.01.2005. – № 11.
53. Захарін С.В. Інвестиційне забезпечення економічного розвитку // *Фінанси України*. – 2004. – № 10. – С. 72-81.
54. Захарін С.В. Кредитування інвестиційної діяльності // *Фінанси України*. – 2004. – №4. – С. 97-105.

55. Злупко С.М., Стефанишин О.В., Швайка Л.А. Підприємництво: основи, особливості, механізми: Навч.посіб. / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. — Л.: ЛНУ ім.І.Франка, 2000. — 370 с.
56. Зянько В.В. Інновація як складова науково-технічного прогресу // Вісник “Економіка” Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – Вип. 69. – 2004. – С. 45-47.
57. Зянько В.В. Новаторство – основний напрям розвитку стратегічного менеджменту // Вісник УДУВГП. Економіка. Вип.1(20): Збірн. наук.праць. – Рівне, 2003. – С. 224-229.
58. Зянько В.В. Рівень і динамізм інноваційної сфери – визначальний критерій місця і ролі окремої країни в геополітиці //Вісник “Економіка” Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – Вип. 63. – 2002. – С. 29-31.
59. Зянько В.В. Шлях до взаємоповаги підприємця і споживача пролягає через насичення ринку // Праці міжнар. конф. “Україна на порозі ХХІ ст.: Економіка, державність” – Ч.І. – Вінниця, 2000. – С. 128-130.
60. Зянько В.В., Наконечна Т.О. Оцінка та нейтралізація фінансових ризиків інноваційних підприємств // Регіональні перспективи. – 2004. – № 3-5 (40-42). – С. 224-226.
61. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы. М.: Наука, 2002. – 244 с.
62. Иванова Н. Инновационная сфера // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – №8. – С. 43-48.
63. Иванова Н. Инновационная сфера: контуры будущего // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – №8. – С. 54-60.
64. Инновации и экономический рост / В. Христенко, К. Микульский, Р. Нижегородцев (отв. ред.) и др. Международная ассоциация академий наук; РАН / К. – М.: Наука, 2002. – 378 с.
65. Инновационная модель развития: теория и практика нововведений. – М.: Информпечать, ИТРК РСПП, 1998.

66. Инновационный менеджмент: Справочное пособие / П.Н. Завлин (ред.), А.К. Казанцев, Л.Э. Миндели и др. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Центр исследований и статистики науки, 1998. — 567 с.
67. Инновационный менеджмент: Учеб. для студ. вузов, обучающ. по спец. "Менеджмент" / С.Д. Ильенкова (ред.), Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин и др. — М.: ЮНИТИ, 2000. — 328 с.
68. Інноваційна складова економічного розвитку / Л.К. Безчасний, (відп. ред.) В.П. Мельник, О.Г. Білоцерківець та ін. / НАН України; Інститут економіки. — К., 2000. — 262 с.
69. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. — К.: Знання України, 2002. — 336 с.
70. Інноваційний розвиток економіки та напрямки його прискорення: Наукова доповідь / Ю.М. Бажал, І.В. Одоцюк, М.С. Данько та ін. / НАН України; Інститут економічного прогнозування / В.П. Александрова (ред.). — К.: Ін-т економічного прогнозування, 2002. — 80 с.
71. Інноваційний фактор сталого розвитку економічного зростання: Зб. наук. пр. / Інститут економіки НАН України / Л.К. Безчасний (відп. ред.). — К., 2002. — 128 с.
72. Інтелектуальний розвиток економіки: інноваційний експеримент // Урядовий кур'єр, від 2.02.2004 р.
73. Кабаков В.С., Порховник Ю.М., Зубов И.П. Менеджмент: проблемы, программа, решение. — Л.: Лениздат, 1990. — 113 с.
74. Кант И. Основы метафизики нравственности // Сочинения в 6-ти томах. Том 4. — Ч.1. — М.: Мысль, 1965. — 544 с.
75. Керрол Л. Аліса в Країні Чудес; Аліса в Задзеркаллі / В. Корнієнко (пер. з англ.) — К.: Дитяче видавництво "А-БА-БА-ГА-ЛА-МА-ГА", 2001. — 120 с., 140 с.
76. Ковалев Г.Д. Инновационные коммуникации: Учебн. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. — 288 с.
77. Ковалев Г.Д. Основы инновационного менеджмента: Учебник для студ. вузов, обуч. по экон. спец. /

- В.А. Швандар (ред.). — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. — 208 с.
78. Ковальчук Т. В очікуванні стимулюючого ефекту грошей // Урядовий кур'єр. — 28.01.2003 р. - №16. — С. 16.
79. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. — М.: Экзамен, 2001. — 575 с.
80. Комаринський Я., Яремчук І. Фінансово-інвестиційний аналіз: Навч. посібник / Північно-Іллінойський ун-т США; Тернопільська академія народного господарства. — К.: Укр. енциклопедія ім. М. П. Бажана, 1996. — 299 с.
81. Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України / Відомості Верховної Ради, 1999, №37, ст. 336.
82. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник — К.: КНЕУ, 2003.
83. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. — Л.: Видавничий центр Львівського національного ун-ту ім. Івана Франка, 2001. — 607с.
84. Крылова Н. Влияние инвестиций в инновации на экономическое развитие страны //Персонал. — 1999. — №2. — С.43.
85. Кузнецов В. Что такое глобализация? // Мировая экономика и международные отношения. — 1998. - №2. — С.12-21.
86. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання / Інститут економічного прогнозування НАН України; Івано-Франківський держ. технічний ун-т нафти і газу. — К., 1999. — 253 с.
87. Литвиненко Є.О. Податкове стимулювання інвестиційної діяльності промислових підприємств // Фінанси України. — 2004. — №11. — С. 33-39.
88. Литвиненко Є.О. Податкове стимулювання розвитку промислового виробництва // Фінанси України. — 2004. — №4. — С. 69-75.

89. Лихота У. П. Фінансова стратегія управління підприємством // Фінанси України. – 2001. – №2. – С. 86-88.
90. Лукінов І.І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя) / НАН України; Інститут економіки. – К., 1997. – 455 с.
91. Маевский В. Эволюционная теория и макроэкономика // Вопросы экономики, 1997. - №3. – С. 27-31.
92. Макагон Ю. В., Медведкин Т. С. Подходы к формированию инновационных преимуществ экономики Украины / Розвиток науково-технологічних парків та інноваційних структур інших типів: Україна і світовий досвід: Матеріали Другої міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 23-26 червня 2003р.). – Львів: ЛВЦНТЕІ, 2003. – С. 18-23.
93. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Принципы, проблемы и политика: Учебник: В 2т. / Н.Н. Барышникова (пер. с англ.) – 13-е изд. – М.: Издательский Дом “Инфра-М”, 2003. – Т. 1 – 485 с.
94. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Принципы, проблемы и политика: Учебник: В 2т. / Н.Н. Барышникова (пер. с англ.) – 13-е изд. – М.: “Инфра-М”, 2003. – Т. 2 – 527 с.
95. Маршалл А. Принципы экономической науки – Т.1. Пер. с англ. – М.: Прогресс, Универс, 1993. – 415 с.
96. Мачульская О.В., Балацкий Е.В. Особенности малого предпринимательства в России // Проблемы прогнозирования. – 1999. – №2. – С. 91-100.
97. Медынский В. Г. Инновационный менеджмент : учебник для вузов по специальности "Менеджмент организации". – М.: Инфра-М, 2004. – 295 с.
98. Медынский В.Г., Шаршукова Л.Г. Инновационное предпринимательство: Учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 1997. – 240с.
99. Менеджмент организации: Учеб. пособие для студ. спец. 061100 “Менеджмент” / З.П. Румянцева (ред.), Н.А. Саломатин (ред.), Р.З. Акбердин и др. / Государственный комитет РФ по высшему образованию; Государственная

- академія управління ім. С. Орджонікідзе. – М.: Інфра-М, 1997. – 432 с.
100. Муминов Р., Абдираимов М., Маленова С. Малый инновационный бизнес: факторы устойчивого развития // Проблемы теории и практики управления, 2000. – №4. – С. 85-89.
 101. Невмержицький В.В. Стан та розвиток ринку фінансових послуг в Україні // Фінанси України. – 2004. – №10. – С.123-130.
 102. Один мир для всех. Контуры глобального сознания / Пер. с нем./ М.: Прогресс, 1990. – 216 с.
 103. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку / Інститут економічного прогнозування НАН України; Національна академія держ. податкової служби України. — Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2004. — 434 с.
 104. Осецький В.Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики. – К.: ІАЕ УААН, 2003. — 413 с.
 105. Основи економічної теорії: політекон. аспект: Підручник / За ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. – К.: Вища школа, 1994. – 559 с.
 106. Основні показники економічного та соціального розвитку України // <http://me.kmu.gov.ua/>
 107. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: Учебн. пособие / Под ред. Завлина П.Н., Казанцева А.К., Миндели Л.Э. - М.: ОАО "НПО "Издательство "Экка", 2000. – 475 с.
 108. Павловський М.А. Шлях України: Шлях вліво, шлях вправо – хибний шлях. - К.: Техніка, 1996. - 149 с.
 109. Павловський М.А., Макроекономіка перехідного періоду: Український контекст. – К.: Техніка, 1999. – 336 с.
 110. Пампура О.И. Управление инновационным процессом в промышленности. – Донецк, 1997. – 363 с.
 111. Пахомов Ю.Н. Глобализация в контексте новых инвестиционных возможностей и новых рисков // Глобалізація інвестиційних процесів та фінансова безпека України: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. Київ, 27 червня

2001. / Міжвідом. коміс. з питань фін. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2001. – 144 с.
112. Пахомов Ю.М. Україна та виклики глобалізації // День. – 2001. - №139 (7 серпня). – С. 4.
113. Пимошенко Ю. Инноватор – это прежде всего предприниматель // Финансы и бизнес. – 1997. – №3 (41). – С. 25-28.
114. Полозенко Д.В., Іваницький Д.О. Добробут і його фінансове забезпечення // Фінанси України. – 2004. - №10. – С.28-35.
115. Про запровадження розміру мінімальної заробітної плати 185 гривень. Лист Міністерства праці та соціальної політики України від 29.01.2003 за №03-3/484-018-11 // Праця і зарплата, № 5, лютий, 2003 р.
116. Про соціально-економічне становище України за 2003 рік. Державний комітет статистики України. – К., 2004. – 103 С.
117. Пропозиції до проекту інноваційної моделі структурної перебудови економіки та механізму її запровадження // [http:// www.mon.gov.ua/](http://www.mon.gov.ua/).
118. Прямі іноземні інвестиції // Перспективні дослідження. – 2000. – №11.
119. Ровенский Ю.А. Стратегия развития предпринимательства. М.: Электроника, 1996.
120. Роджерс Ф.Дж. ИБМ. Взгляд изнутри. Человек – фирма – маркетинг / Пер. с англ., вступ. ст. В.С. Загашвили. – М.: Прогресс, 1990. — 278 с.
121. Рубе В.А. Малый бизнес: история, теория, практика. – М.: ТЕИС. – 2000. – 232 с.
122. Рудченко О.О., Омелянчик Н.І., Федоренко В.Г. Актуальні питання відтворення основних фондів та активізації інвестиційної діяльності в економіці України // Інвестиції: практика та досвід. – 2003. – №16. – С. 20.
123. Савченко Т.В. Уточнення економічного змісту й особливостей глобалізації // Фінанси України. – 2004. – №7. – С. 20-26.

124. Самуэльсон П. Экономикс. Вводный курс. / Пер. с англ. / . – М.: Прогресс, 1964.
125. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. / Б. Санто; Пер. с венг.; Общ. ред. и вступ. ст. Б.В. Сазонова. — М.: Прогресс, 1990. — 296 с.
126. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. – М.: Прогресс, 1968. – 454 с.
127. Сизоненко В.А. Управление экономическими интересами в хозяйственной практике: опыт, проблемы, перспективы. К., 1989. – 20 с.
128. Сизоненко В.О. Підприємництво. Підручник К.: Вікар: Знання, 1999. – 438 с.
129. Сизоненко В.О. Сучасне підприємництво. Довідник. – Київ: Знання-Прес, 2003. – 379 с.
130. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. / Пер. с англ. М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
131. Сприяння сталому економічному зростанню в Україні / І. Акімова, І. Ак'юз, В. Волосович та ін.; За ред. Ш. фон Крамона-Таубаделя, І. Акімової; Пер. з англ. М. Тютюнника. — К.: Альфа-Принт, 2001. — 347 с.
132. Статистичний бюлетень. Економічне і соціальне становище Вінницької області за 2003 рік. – Вінниця, 2004. – С. 22.
133. Стеченко Д.М. Інноваційні форми регіонального розвитку: Навч. посіб. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. – К.: Вища школа, 2002. — 254 с.
134. Стратегическое планирование: Учебник / Э.А. Уткин (ред.). – М.: Ассоциация авторов и издателей “Тандем”, 1999. – 438 с.
135. Страхование финансовых гарантий (по материалам США) / Пер. с англ. – М.: Общество “АННИ”, 1992. – 104с.
136. Татаренко Н.О., Поручник А.М. Теорії інвестицій. Навч. посібн. – К.: КНЕУ, 2000. – 160 с.
137. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями: Сокр. пер. с англ. / авт. предисл. науч. ред. К.Ф. Пузыня. – М.: Экономика, 1989. – 217 с.

- 138.Токсанова А.Н. Малый бизнес в Казахстане – использование опыта США // США и Канада: экономика, политика, культура. – 1999. – №3-4. – С. 147-158.
- 139.Торчина О.О. Понятійно-термінологічний апарат та стан інноваційної діяльності в машинобудуванні України // Фінансова консультація. – 2000. – №39-40.
- 140.Туган-Барановский М.И. Избранное. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. - М.: Наука, 1997. – 574 с.
- 141.Туган-Барановский М.И. Экономические очерки. / Г.Н. Сорвина (предисл., сост., ред.). – М.: "Российская политическая энциклопедия", 1998. – 527 с.
- 142.Україна у цифрах у 2003 році. Державний комітет статистики України. – К., 2004. – 272 с.
- 143.Український радянський енциклопедичний словник. К., Головна редакція української радянської енциклопедії. – Том 3. – 1987. – 735 с.
- 144.Устенко О. Інноваційне підприємництво в Україні: стан та перспективи розвитку // Економіка. Фінанси. Право. – 1999. – Вип. 6. – С. 11-13.
- 145.Утвердження інноваційної моделі розвитку економіки України // Освіта України. - №17, 4 березня 2003 року.
- 146.Утверджувати інноваційну модель економічних перетворень // Урядовий кур'єр. – 2003. - №36. – 25 лютого.
- 147.Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник. - 3-е изд. – СПб.: Питер, 2002. – 400 с.
- 148.Филин С., Брук М., Федорова А. Преодоление рискозависимости // Аналитический журнал “РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция”. – 2002. – №3. – С. 39-47.
- 149.Филин С., Панкратова Ю. Прогнозирование прибыли венчурных проектов // Аналитический журнал “РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция”. – 2001. – №2. – С.19-28.
- 150.Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. 5-е изд. – М.: Политиздат, 1986. – 590 с.

- 151.Философский энциклопедический словарь. М.: Советская энциклопедия, 1983. – 840 с.
- 152.Финансовое положение предприятия (оценка, анализ, планирование): Научно-методическое издание / Под ред. А.В. Чуписа. – Сумы: Изд-во “Университетская книга”, 1999. – 332 с.
- 153.Фінанси України. – 2004. – №10. – С.17.
- 154.Фоломьев А. Н., Нойберт М. Венчурный капитал / Российская академия гос. службы при Президенте Российской Федерации. — СПб. : Наука, 1999. — 142 с.
- 155.Фонотов А. Теоретико-методологические подходы к разработке инновационной политики // Росс. экон. журн. – 1992. – №9. – С. 97.
- 156.Фридлянов В., Некрасов Р., Остапюк С. Инновации как фактор экономического роста // Общество и экономика. – 1999. – №7-8. – С.104-128.
- 157.Хаммер А. Мой век двадцатый. Пути и встречи. М.: Прогресс, 1988. – 304 с.
- 158.Хэмилтон Айн. Инновационная и корпоративная реструктуризация в мировой экономике // Проблемы теории и практики управления. – 2000. - №6. – С. 34-39.
- 159.Черваньов Д.М., Нейкова Л.І. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України. – К.: Знання, 1999. — 516 с.
- 160.Черкасов В.В. Проблемы риска в управленческой деятельности. — М.: Рефл-бук, 1999. — 288 с.
- 161.Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. – К.: Логос, 2003. – 631 с.
- 162.Шакина А. Прямые иностранные инвестиции в странах Восточной Европы // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – №2. – С. 48-51.
- 163.Шумпетер Й. Теория экономического развития /исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры. – М.: Прогресс, 1982. – 455с.
- 164.Экономика предпринимательства. Курс лекций. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений.

- Кушилин В.И., Половинкин П.Д., Фоломьев А.Н. и др. – Москва: ВЛАДОС, 2001. – 240 с.
165. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. совет изд-ва “Экономика”; Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: ОАО “Издательство “Экономика”, 1999. – 1055 с.
166. Экономическое чудо или экономическая загадка? (социальное рыночное хозяйство и его применение. Теория А. Мюллера-Армака, обоснованная теологически и политологически, дополненная предложениями по применению. В кратком изложении Г. Бласко). – К.: Світовид, 1992. – 60 с.
167. Этнос глобального мира / Горбачев-фонд. – М.: РАН. Восточная литература, 1999. – 206 с.
168. Юркевич О.М. фінансовий механізм сприяння розвитку інноваційної діяльності // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. – Вип. 9 (28). – К., 2003. – С.19-22.
169. Barnett H. Innovation the Basis of Cultural change. – N.Y., 1953.
170. Dosi G., Freeman C., Nelson. R. Technical Change and economic theory. L.: Pinter, 1988.
171. Druker P. Management Challenges for 21 Century. London. 1999.
172. Federal Reserv Bulletin / — Wash . – Januar. – 1996. – P. AZO, table 1,41.
173. Freeman C. The Economics of industrial innovation. The MIT Press, 1982.
174. Muller R. Das Management der Innovation. Frankfurt am Mein, 1973.
175. World Investment Repord 2001: Promoting Linkages. UN NY and Geneva, 2001. – P. 26.

Наукове видання

Зянько Віталій Володимирович

**ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО
В УКРАЇНІ:
ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ**

Монографія

Редактор Т.А. Ягельська

Оригінал-макет підготовлено автором

Видавництво ВНТУ “УНІВЕРСУМ-Вінниця”
Свідоцтво Держкомінформу України
серія ДК № 746 від 25.12.2001
21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95,
ВНТУ, ГНК, к. 114
Тел.: (0432) 44-05-32

Підписано до друку 03.2005 р.
Формат 29,7x42^{1/4} Папір офсетний
Гарнітура Times New Roman
Друк різнографічний. Ум. друк. арк.
Тираж 300 прим. Зам. №

Віддруковано в комп’ютерному інформаційно-видавничому центрі
Вінницького національного технічного університету
Свідоцтво Держкомінформу України
серія ДК № 746 від 25.12.2001р.
21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95,
ВНТУ, ГНК, к. 114
Тел.: (0432) 44-01-59