СТАДНИК ВАЛЕНТИНА
ХРУЩ НІЛА
ЙОХНА ВІТАЛІЙ

ТЕОРІЯ І МЕТОДОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Кам’янець-Подільський

2023

УДК: 330.346:338

Рекомендовано до друку Вченою радою
Хмельницького національного університету,
протокол № 12 від 27.04.2023 р.

Рецензенти:
П. М. Григорук – д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри економіки, аналітики, моделювання та інформаційних технологій Хмельницького національного університету

О. А. Сороківська – д-р екон. наук, проф, завідувачка кафедри менеджменту та адміністрування Тернопільського національного технічного університету ім. Івана Пулюя

П. Г. Іжевський – д-р екон. наук, доц., професор кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права ім. Леоніда Юзькова

Матеріали подано в авторській редакції

С75 Стадник В. В., Хрущ Н.А., Йохна В.М. **Теорія і методологія управління розвитком соціально-економічних систем**: монографія. Кам'янець-Подільський: ТОВ «Друкарня «Рута» , 2023. 298 с.

ISBN 978-617-8323-11-0

Узагальнено основні положення теорій економічного зростання у взаємозв'язку з характером та чинниками якісних змін, що відображають процес розвитку соціально-економічних систем згідно різних моделей і концепцій управління. Окреслено теоретико-методологічні підходи до формування інноваційно-орієнтованої економіки і сталого розвитку України в повоєнний період.

Для здобувачів вищої освіти економічних спеціальностей, викладачів, науковців та усіх, хто цікавиться проблемами управління розвитком соціально-економічних систем в умовах глобальних трансформацій світового економічного простору.

ISBN 978-617-8323-11-0 © Стадник В. В., Хрущ Н.А., Йохна В.М., 2023

ПЕРЕДМОВА

Підтримання стійкої динаміки економічного зростання, а відтак – сталого соціально-економічного розвитку є одним із найважливіших довгострокових завдань економічної політики уряду будь-якої країни. Дослідженням структурних джерел економічного зростання, вивченням рушійних сил економічного розвитку займалися багато фахівців у галузі економічної теорії, обґрунтовуючи різні теоретико-концептуальні підходи до управління цими процесами і формуючи методологічний фундамент для практичного втілення згенерованих ідей у науково-методичні розробки та рекомендації прикладного характеру. Розглядаючи розвиток соціально-економічної системи як її розширене відтворення, що сприяє збільшенню обсягів виробництва і зростання національного доходу, науковці своєю метою ставили дослідження як потенціалу зростання системи, так і механізму його реалізації, підкреслюючи, що економічне зростання має бути не самоціллю, а запорукою поліпшення умов життя і діяльності людей, збільшення їх добробуту.

Завдання ефективного управління розвитком ускладнюється в період трансформації соціально-економічної системи, зміни економічного механізму її функціонування, зумовленого історичними процесами і науково-технологічним прогресом. В ході таких трансформацій в системі переосмислюються економічні відносини, набувають іншого сенсу інструменти державного впливу на економічні й соціальні процеси, змінюються форми і способи їх імплементації в господарський механізм, розробляються адекватні новим умовам і новим завданням методи й інструменти управління економічною поведінкою суб'єктів господарювання – як за сферами економічної діяльності, так і за ієрархією організаційно-економічних відносин. Економічна теорія доповнюється новим емпіричним досвідом, набувають іншого парадигмального відтінку ключові положення теорії управління, на зміну одним концепціям управління розвитку приходять інші. І кращої динаміки економічного зростання досягають ті соціально-економічні системи, управління якими опирається на

методологічно релевантний та організаційно закріплений інструментарій регулятивного механізму, формалізований у законах і чинних правових актах, який збалансовує приватні та суспільні інтереси чітко визначеними стратегічними цілями і пріоритетами.

Основним методологічним принципом, якого дотримувались автори при структуруванні матеріалу даного видання, є системно-інтегративний підхід, який розглядає динаміку процесів, що відбуваються у соціально-економічних системах, через призму висновків економічної теорії у їх взаємозв'язку з теорією управління. Обґрунтованість такого підходу визначається тим, що він дає змогу сформувати релевантне теоретичне підґрунтя для пояснення парадигмальних змін в теорії управління при її наближенні до сучасного контексту перебігу соціально-економічних процесів і порівняти управлінську ефективність (доцільність) застосування різних концепцій управління розвитком соціально-економічних систем в їх соціоісторичному контексті та організаційному різноманітті.

У першому розділі монографії подано розгорнуту картину еволюції наукових поглядів на сутність і джерела економічного зростання – від трактування цього процесу в класичній економічній теорії і до сучасних поглядів на взаємозв'язок динаміки економічного зростання із характером та чинниками якісних змін, що відображають процес розвитку суспільств і економік у різних моделях і концепціях.

У другому розділі розглянуто методологічні особливості дослідження проблем управління розвитком соціально-економічних систем в розрізі структурних рівнів національної економіки з виділенням проблем управління інноваційними процесами.

Третій і четвертий розділи присвячено проблематиці інституційного дизайну інноваційно-орієнтованих соціально-економічних систем в контексті різних моделей інноваційного розвитку і з урахуванням стратегічних пріоритетів концепції сталого розвитку.

Монографія буде корисною для здобувачів вищої освіти економічних спеціальностей другого і третього освітніх рівнів, викладачів, науковців та усіх, хто цікавиться проблемами теоретико-методологічного забезпечення управління розвитком соціально-економічних систем в умовах високої динамічності та глобальних трансформацій світового економічного простору.

Розділ 1

ГЕНЕЗА НАУКОВОГО ЗНАННЯ ПРО ПРИРОДУ І ДЖЕРЕЛА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

1.1. Природа і чинники економічного зростання в класичній і неокласичній економічних теоріях

Початковим етапом формування теорій економічного зростання і розвитку економічних систем більшість дослідників визнають роботу Адама Сміта (1723-1790) «Дослідження природи та причин багатства народів» [1]. Основною причиною автор вважав поширення практики розподілу праці, що забезпечує зростання її продуктивності. Кращими стають уміння, розуміння змісту роботи, яка виконується працівниками, вдосконалюються методи її виконання. І це дає змогу підприємству збільшувати випуск продукції на ринок, займати більшу частку ринку. Водночас чим більшим стає розмір ринку, тим глибшим є поділ праці і більшою її продуктивність. Однак у кожному розподілі праці є свої межі, які визначаються фізичними можливостями працівників сукупно із тими засобами праці, які вони використовують. Усі ці процеси впливають на ринкову ціну продукції, формують її пропозицію, стимулюють (чи гальмують) попит. Конкуренція між виробниками і сприяє економічному зростанню, підпорядковуючи дії окремих економічних агентів «невидимій руці» ринку, яка «підвищує ціни за скорочення пропозиції і знижує їх у разі її надлишку», вирівнюючи тим самим норми прибутку.

Тривалий час ці питання розглядались через призму концепції А. Сміта, яка підпорядковувала дії окремих економічних агентів «невидимій руці» ринку [1]. На прикладі цінової конкуренції А. Сміт сформулював основні постулати доктрини «максимального задоволення потреб»: на ринку встановлюються ціни на товар в результаті сукупності дій окремих виробників; кожен споживач підкоряється цим

цінам, а самі ціни підкоряються сукупності всіх індивідуальних реакцій. Тим самим досягається результат, який не залежить від волі і намірів окремих учасників ринку (індивідів) [1]. І хоча А. Сміт не досліджував окремі елементи ринкового механізму (які часто є перешкодами на шляху досягнення оптимального результату), його значна заслуга в тому, що він наповнив економічним змістом поняття конкуренції як суперництва і виділив цінову конкуренцію як важливу складову економічного зростання. Зокрема, він вперше акцентував на тому, що конкуренція, вирівнюючи частку прибутку, сприяє оптимальному розподілу праці і капіталу між галузями, а також визначив головні умови ефективної конкуренції суб'єктів економічної діяльності: наявність на ринку а) великої кількості продавців; б) вичерпної інформації про них; в) доступних ресурсів, необхідних їм для виготовлення товарів. Ці умови А. Сміт заклав в основу розробленої ним моделі досконалої конкуренції, підвівши теоретичну основу під сформульований ним висновок, що за її умов можливе максимальне задоволення потреб. Тим самим він зробив значний крок до формування теорії оптимального розподілу ресурсів за досконалої конкуренції, яка і забезпечує економічне зростання.

Концепція «досконалої конкуренції» зробила значний внесок у становлення теорії економічного зростання, в загальних рисах пояснивши механізм розвитку ринкової економіки як такий, що відповідає законам природи і не потребує з боку держави додаткового регулювання більшості економічних процесів. Її підтримали інші представники класичної економічної теорії. Зокрема, Д. Рікардо опирався на неї, обґрунтовуючи шляхи вирішення проблеми економічного зростання на основі розподілу ресурсів за принципом граничної продуктивності. Дж. С. Мілль переніс цю ідею у міжнародний контекст – розробивши рівняння міжнародного попиту, він виділив так звані «не конкуруючі групи на ринку» та ввів поняття альтернативних витрат і економії на масштабах. Суттєво доповнив модель досконалої конкуренції також К. Маркс, розглядаючи її у своєму «Капіталі» з позиції закону вартості [2]. Та все ж, основний висновок класичної економічної теорії полягав у тому, що ринок сам є ефективним регулюючим механізмом і завдання підприємця – розуміти його сигнали і своєчасно реагувати на них, оптимізуючи використання ресурсів і свою цінову політику. Тим самим у режимі вільного підприємництва відбувається перелив капіталу у галузі з більшою

продуктивністю і вищою нормою прибутку, що й дає новий імпульс економічному зростанню.

Послідовними захисниками ринкової економіки, яка лежить в основі доктрини вільного підприємництва, були і представники неокласичного напряму економічної теорії (зокрема, маржиналісти К. Менгер, Л. Вальрас, А. Маршал, монетаристи М. Фрідмен, М. Фелдстайн, А. Лаффер) та ін. Вони теж виступали проти широкого втручання держави у економічні процеси, залишаючи за нею лише формування антиінфляційних інструментів. Тобто, вони, як і А.Сміт, вважали, що для підтримання збалансованості і рівноваги економічної системи в ході її функціонування достатньо ринкового механізму. Водночас А. Маршалл пішов у своїх висновках далі, критично проаналізувавши умови функціонування моделі чистої конкуренції. Результатом його досліджень часткової і довготривалої стійкої ринкової рівноваги, а також врахування розвитку технології та споживчих переваг при визначенні споживчих цін стало закладення основ нової моделі конкуренції – монополістичної.

Отже, під впливом ідей А. Сміта, які були підтримані багатьма науковцями, сформувалась радикально-ліберальна неокласична концепція економічного зростання, відповідно до якої ринковий порядок формується спонтанно під дією «невидимої руки ринку». Його не потрібно вибудовувати, достатньо тільки дозволити – і завдяки вільній конкуренції раціонально думаючих економічних агентів (які переслідують власні інтереси), сама по собі встановиться рівновага попиту і пропозиції, відбуватиметься найкраще використання ресурсів, зростатиме загальний добробут. Вплив держави при цьому має обмежуватися лише регулюванням обсягів грошової маси та управлінням в тих сферах, де можуть виникнути «провали ринку».

Основні положення радикально-ліберальної неокласичної концепції економічного зростання були взяті за основу системних трансформацій в Україні на початку здійснення ринкових реформ. Проте ці реформи не можна назвати успішними, оскільки цивілізовані ринкові відносини в Україні не сформувались і досі. І це ще раз підтвердило хибність припущень про те, що за умов лібералізації економічних відносин спонтанно виникає досконалий ринковий порядок. Досвід України та інших країн пострадянського простору показав, що виникненню досконалого ринку перешкоджають багато чинників, передусім – нерівність доступу економічних агентів до

ресурсів, інформації та влади. Ця нерівність породжує явища спекуляції і монополізації, а не вільної конкуренції.

Тобто, реальні економічні процеси в ході ринкових трансформацій не вписувались в радикально-ліберальну концепцію економічного зростання. Не сформувалось само по собі середовище вільної конкуренції, яке б спонукало суб'єктів економічної діяльності до постійного вдосконалення виробничо-господарських процесів, їх інноваційного розвитку. Тим самим не створювались сприятливі умови для загального економічного зростання.

Більшою мірою відповідала ринковим реаліям економічна теорія недосконалої конкуренції, яка сформувалась на початку XX століття у відповідь на посилення монополістичних тенденцій на ринку. Визначальну роль у її виникненні відіграли дослідження Д. Кейнса. На противагу висновкам А. Сміта про те, що існує лише єдино можливий стан рівноваги економічної системи, до якого її штовхає «невидима і спрямовуюча рука ринку», Д. Кейнс стверджував, що таких «площин рівноваги» може бути декілька і для свідомого вибору з їх числа кращої із альтернатив «невидима рука» потребує провідника (держави). Держава, впливаючи на структуру ринкового механізму, може і мусить обирати різні стани рівноваги, при цьому обґрунтовано уникаючи депресивних [3].

Загалом, моделі економічного зростання, сформовані в межах неокласичного та кейнсіанського напрямів економічної теорії були доволі продуктивними з погляду їх концептуального наповнення, що формалізується науковцями деякими відмінностями у класичному відображенні закону економічного зростання дещо видозміненими функціональними залежностями. Так, неокласична економічна теорія досліджувала виробничу функцію, кейнсіанська ґрунтувалась на теорії розподілу доходу, проте в обох випадках основним джерелом зростання визнавались інвестиції у виробничі фактори – працю та виробничий капітал (основні фонди). Проте погляди науковців на структуру інвестиційних процесів у ці джерела поступово змінювались – з огляду на зростання впливу науково-технічного прогресу на результати економічної діяльності суб'єктів господарювання.

У табл. 1.1 наведено функціональні залежності основних класичних моделей економічного зростання, що відображають поступову зміну наукового знання щодо значущості різних джерел економічного зростання.

Таблиця 1.1

Концептуальні положення класичних моделей економічного зростання

Формалізований вигляд моделі	Загальна характеристика моделі	
	Структурні джерела	Рушійні сили
Модель Кобба–Дугласа		
$Y = F(K^a L^b)$, де Y – ВВП; K – обсяг основного капіталу в економіці; L – чисельність зайнятих; a та b – коефіцієнти еластичності випуску по капіталу і праці	Виробничі фактори	Інвестування у виробничі фактори з їх раціональним співвідношенням для зростання продуктивності суспільної праці
Модель І. Фішера		
$MV = QP$, де M – кількість грошей в економіці; V – швидкість обігу грошової маси; Q – обсяг виробництва; P – рівень цін	Інвестиції у виробничі фактори	Прямий вплив на економічне зростання через управління грошовою масою (зміни відсоткової ставки та інвестицій)
Модель Харрода–Домара		
$\Delta Y/Y = s/k$, де s – частка заощаджень у національному доході, %; k – коефіцієнт капіталомісткості виготовленої продукції	Приріст капіталу (частки заощаджень у національному доході)	Заохочення заощаджень для наступного інвестування у виробничі фактори
Модель Р. Солоу		
$\Delta Y = F(\Delta K, \Delta n, E)$, де ΔK – приріст капіталу на одного працівника; Δn – приріст населення; E – технологічний прогрес	Інвестиції у техніко-технологічний прогрес	Стимулювання розвитку техніки і технології
Модель Кобба–Дугласа, модернізована Я. Тінбергеном		
$Y = F(K^a \cdot L^b \cdot e^{vt})$, де K – середньорічний темп зростання витрат капіталу; L – середньорічний темп зростання витрат праці; a та b – відповідно частки капіталу і праці в національному доході, причому $b = (1–a)$; e^v – кінетична компонента, що відображає вплив автономного НТП	Виробничі фактори плюс технічний прогрес	Стимулювання розвитку техніки і технології та вільне коливання зарплати для збільшення заощаджень

Джерело: систематизовано і структуровано з використанням [3, с. 45–46, с. 73; 4, с. 29; 5, с. 80; 6]

Як видно із таблиці, економічне зростання у поданих моделях відображалось різними показниками та різними функціональними залежностями. У моделі Кобба-Дугласа – це обсяг ВВП, який може бути отримано внаслідок вкладання капіталу в економіку і залучення в виробництво продукції людей. При цьому у виробничій функції Кобба-Дугласа важливе значення мають показники ступеня α, β. Вони відображають еластичність обсягу кінцевого продукту до витрат ресурсів K та L. Так, збільшення на 1% значення фактора K (капітал) зумовлює збільшення на α% обсягу ВВП; збільшення на 1% витрат праці (фактор L) приводить до збільшення ВВП на β%.

У моделі Фішера умовою економічного зростання визначено кваліфіковане управління грошовою масою, яке забезпечується зміною відсоткової ставки. Це дає змоги уникнути надмірної інфляції і водночас забезпечити надходження інвестицій у виробничі фактори. І хоча в самій моделі не йдеться про ВВП, проте приховано цей показник випливає із показника обсягу виробництва продукції у її грошовому еквіваленті.

В моделі динамічної рівноваги Харрода–Домара, так само, як у моделі Кобба-Дугласа, економічне зростання оцінюється через обсяги ВВП, точніше, його приросту. І чинниками економічного зростання є сталість довгострокового зростання рівня заощаджень та продуктивності капіталу – чим вищим є рівень заощаджень та нижчий рівень капіталомісткості виробництва, тим вищі темпи економічного зростання [6]. І нині зростання обсягів ВВП вважається найбільш ілюстративним відображенням економічного зростання країни, що вказує на її можливості в процесі суспільного відтворення підвищувати рівень якості життя населення. Водночас поряд із цим показником можуть використовуватися й інші показники, доповнюючи основний більш конкретними динамічними характеристиками.

Залежність, виведена у моделі Харрода–Домара, є очевидною і з позицій сучасності – якщо менші капітальні витрати генерують виробництво більшої кількості продукції, це вказує на вищу продуктивність техніки, у яку вкладений капітал. А за низького рівня заощаджень в економіці капіталовкладень для придбання прогресивного обладнання у виробництво недостатньо, його продуктивність не зростає – тому й економічного зростання не спостерігається. Тобто, вже у моделі Харрода–Домара в структурі джерел зростання починає набирати вагу технологічний чинник. І, як видно із табл.1.1, в моделях Р. Солоу і Я. Тінбергена він уже займає рівноцінні позиції з

виробничими факторами. І це свідчить про те, що економічні агенти зрозуміли визначальну роль технологічної складової виробництва у зростанні продуктивності і стали більше інвестувати в нові технології. Відповідні зміни відбулися і в сфері управління заощадженнями – політика держави стала включати інструменти лібералізації умов залучення інвестицій у нові технології і краще їх використання.

Про необхідність вкладання суспільних заощаджень та інвестицій у галузі, що створюють нові, продуктивніші засоби виробництва, говорив ще на початку XX ст. і М. Туган-Барановський, наголошуючи на тому, що головною причиною циклічних коливань господарської кон'юнктури є недосконаліть регулювання функцій інвестування інноваційних процесів [7, с. 30–34]. Водночас виведення технологічного чинника на перше місце у структурі джерел економічного зростання дало змогу більш обґрунтовано пояснити циклічний характер економічного зростання, наявність у ньому чітко виражених спадних і зростаючих тенденцій.

На систематичність економічних криз першими вказали ще англійські економісти Х. Кларк і Вільям-Стенлі Джевонс (1835—1882), проаналізувавши період між двома світовими «економічними катастрофами» 1793 і 1847 років. Однак вони не прив'язували цикли економічного розвитку до науково-технічного прогресу, темпи якого на той час були доволі низькими. В той же час започатковані ними дослідження причин циклічності економічної динаміки лягли в основу теорії циклічних криз К. Маркса, теорії довгих хвиль М. Кондратьєва, А. Кляйкнейта та ін.

Теорія циклічних криз сформульована К. Марксом в 60-ті роки XIX ст. Піднесення і спади економічного розвитку він пояснював матеріальними чинниками – аргументуючи це тим, що на економічні процеси істотно впливають технічні відкриття. Він стверджував, що матеріальною основою циклічного руху економіки є середній термін життя основного капіталу, вкладеного в засоби виробництва (на той час 10-13 років). Засоби праці постійно удосконалюються, тому кожен новий середньостроковий економічний цикл – це новий ступінь розвитку продуктивних сил, втілених у засоби виробництва.

Водночас К. Маркс вказував на нерівномірність цього розвитку, виділяючи екстенсивний та інтенсивний технічний прогрес. За екстенсивного – обсяги виробництва збільшуються на базі старої технології, за інтенсивного – за рахунок масового впровадження нових

видів техніки. В обох випадках має місце технічний прогрес, який матеріалізується у виробничих системах окремих суб'єктів господарювання, відтак поширюється на інші і зумовлює структурні й галузеві зрушення в економіці загалом. Проте вплив екстенсивного й інтенсивного прогресу на динаміку суспільного виробництва суттєво відрізняється. За екстенсивного продуктивність праці зростає незначною мірою, а за інтенсивного – суттєво, збільшуючи тим самим і сукупну віддачу від вкладень капіталу.

К.Маркс зауважив, що існують і цикли середньої тривалості, впродовж яких масово впроваджується нове обладнання, призначене для випуску нових видів продукції. Це є основою технічних революцій, які переходять з одних секторів і галузей економіки в інші, охоплюючи всю сферу суспільного виробництва і змінюючи основи технічного способу виробництва. Внаслідок технічних революцій утворюються нові галузі економіки, підвищуються темпи накопичення капіталу, відбувається значний приріст виробництва. Однак коли вже створено нові сектори економіки, то технічні нововведення в них стають простішими (інкрементальними). Це спричиняє уповільнення темпів виробництва, призводить до появи доволі тривалих криз і депресій. І хоча технічний прогрес не припиняється, проте концентрується на працеощадних нововведеннях. Як наслідок – зростає безробіття. Високий його рівень, вкупі з перенакопиченням капіталу спонукають до змін у технічному способі виробництва. Так завершується цикл економічного розвитку.

Таке пояснення К. Марксом причин циклічності економічної динаміки стосується лише середньострокового періоду. При цьому він схилявся до думки про зовнішню (екзогенну) природу коливань економічного розвитку, вважаючи, що технічні новації у виробництво привносяться ззовні – як результат роботи винахідників, що займаються нею поза виробництвом, переслідуючи власні інтереси (наприклад, задля підтвердження певної ідеї чи задоволення власної цікавості у дослідженні певних явищ). Водночас він вказував на прямий зв'язок упровадження винаходів із нормою прибутку, тобто наголошував на внутрішніх мотивах, якими керуються власники капіталу, приймаючи рішення про впровадження нових зразків техніки чи нехтування ними. Тобто, К. Маркс фактично відділяв процеси розвитку науки і техніки від процесів виробництва товарів, вказуючи, що в певний момент вони можуть перетинатися, якщо підприємець побачить у цьому вигоду.

Більшість послідовників К. Маркса, досліджуючи циклічний характер економічного зростання, також зосередилися на зовнішніх причинах коливань, але не розглядали їх тільки в аспекті техніко-технологічних змін Зокрема, А. Гельфанд вважав, що причинами тривалих періодів економічної експансії, спаду та застою (які є невіддільними від ринкової економіки), є такі екзогенні фактори як війни та революції, поява нових ринків, збільшення запасів золота.

Голландські економісти Я. ван Гельдерен і С. де Вольф також були прихильниками екзогенної теорії економічних циклів. Але на відміну від А. Гельфанда, наприклад, Я. Гельдерен стверджував, що прискорення зростання суспільного попиту і пропозиції зумовлене не тільки появою нових ринків, а й введенням нових технологій, які через механізм мультиплікатора поширюються на всю економіку, зумовлюючи її зростання. Та з часом ринок переповнюється і попит зменшується. Знижуються прибутки, а з ними – і виробництво, що спричиняє кризу. Із такого пояснення економічної динаміки видно, що Я. Гельдерен не бачив впливу внутрішніх чинників на поворот кон'юнктури від тривалого спаду до піднесення.

С. Вольф основою періодичності циклічного руху економіки, як і Маркс, вважав середній термін життя основного капіталу, однак вкладеного не лише у засоби виробництва з циклом 10–13 років (за Марксом), а й у транспортну інфраструктуру, оборот капіталу в якій відбувається приблизно 40 років. Він припускав, що існує фіксоване співвідношення між середньостроковими і тривалими циклічними кризами: в одному довгому циклі виникає п'ять циклічних криз. Тобто, у дослідженні причин циклічності економіки С.Вольф пішов далі від К.Маркса і Я.Гельдерена. Він стверджував, що довгі цикли зумовлені внутрішньою природою, хоча підтримуються зовнішніми імпульсами.

М. Туган-Барановський також дотримувався концепції К.Маркса про те, що економічні кризи спричинені особливостями відтворення основного капіталу. Водночас він зазначав, що перешкодою безперервному розвитку виробництва є не так зовнішні чинники, як внутрішні особливості економічної системи, які, власне, і породжують циклічність її розвитку. Він вважав, що циклічність припливів та відпливів у промисловості підпорядковується дії закону виробництва: зростання виробництва зумовлює зростання споживання [7].

Отже, запропоноване К.Марксом пояснення циклічних коливань економіки причинами перенакопичення капіталу, було підтримане у

науковому середовищі. Проте в пізніших дослідженнях науковці стали більше уваги звертати на визначення ключового чинника, який зумовлює новий виток економічного розвитку. Прикладом такого розвитку теорії економічних циклів стала теорія довгих хвиль, сформульована М.Кондратьєвим (1892–1938).

Проаналізувавши у 20-ті роки XX ст. декілька довгострокових динамічних рядів, побудованих за економічними показниками Франції, Англії, США, Німеччини, М. Кондратьєв дійшов висновку про існування довгого циклу економічної кон'юнктури з тривалістю 50–55 років [8]. Основними причинами виникнення довгих хвиль він вважав нововведення, війни та революції, відкриття нових ринків, збільшення запасів золота тощо. Водночас він чітко вказав на зв'язок довгих хвиль з технічним розвитком виробництва, науково-технічними відкриттями, винаходами та їх упровадженням. Не використовуючи терміна «нововведення», він, по суті, досліджував саме динаміку нововведень, вказуючи на різницю між ними та відкриттями і винаходами. М. Кондратьєв наголошував на необхідності розрізняти момент їх появи та момент застосування на практиці. Він проаналізував динаміку найважливіших винаходів, відкриттів і нововведень.

Хвилеподібні коливання, за Кондратьєвим, – це процес відхилення від рівноваги, до якої прагне ринкова економіка. На його думку, існують три види рівноваги:

– рівновага «першого порядку» (між звичайним ринковим попитом і пропозицією; відхилення від неї породжуються короткотерміновими коливаннями тривалістю 3–3,5 роки);

– рівновага «другого порядку» (досягається в процесі формування цін виробництва шляхом міжгалузевого переливу капіталу, що вкладається в обладнання; відхилення від цієї рівноваги Кондратьєв пов'язує з циклами середньої тривалості (5–7 років));

– рівновага «третього порядку» (стосується «основних капітальних благ», до яких належать інфраструктура промисловості, промислові споруди, а також кваліфікована робоча сила, яка обслуговує цей технічний спосіб виробництва (цикл триває 40–60 років)).

Отже, згідно М.Кондратьєва, оновлення «основних матеріальних благ», яке відображає розвиток науково-технічного прогресу, відбувається не плавно, а стрибками, і є матеріальною основою великих циклів кон'юнктури (циклів Кондратьєва). Він наголосив на ендогенному (внутрішньому) характері довготривалих

коливань і вказав, що причинами технологічних змін є запити виробництва і створення таких умов, за яких упровадження нових технічних засобів, використання винаходів стає можливим. До цих умов М. Кондратьєв відніс передусім достатній рівень накопичення ресурсів у грошовій формі й низький позичковий відсоток, що дає змогу здійснювати інвестиції в радикальні нововведення.

Незважаючи на те, що М. Кондратьєв достатньо глибоко дослідив причини і характер коливань економічної динаміки, він не зумів повною мірою пояснити причини інтересу підприємців до нових технологій у певні періоди розвитку економіки, з'ясувати мотивацію залучення радикальних нововведень у виробничу діяльність окремих суб'єктів господарювання (незважаючи на значні ризики цих дій). Відсутність цієї ланки в механізмі циклічних коливань економічного розвитку спонукала до подальших досліджень, результатом яких стали інноваційні теорії технологічних змін. А в сукупності теоретичних моделей економічного зростання значне місце посіли моделі, де основним структурним джерелом розвитку стали інновації.

1.2. Теорія економічного зростання в концепціях і моделях інноваційного розвитку

Головним висновком теорій економічного зростання є те, що економічне зростання неможливе без здійснення певних змін у тих елементах системи, де генеруються потоки доданої вартості. Зміни є невіддільною складовою розвитку системи – в бік покращення її властивостей. В результаті розвитку системи виникає її новий якісний стан; у ньому можуть виникнути нові елементи або сформуватися нові зв’язки (наприклад, внаслідок появи, зникнення чи переформатування як функціонального призначення окремих елементів, так і зв’язків між ними). І чим радикальнішими будуть ці зміни, тим більший вплив вони можуть заподіяти динамічним здатностям системи. Усвідомлення вагомості цього зв’язку виникло ще в середовищі неокласиків на початку ХХ ст., проте чітке викладення його впливу на економічну динаміку було зроблено Й. Шумпетером у його «Теорії економічного розвитку» [9], яка стала концептуальною основою усіх моделей інноваційного розвитку. У ній уперше вжито терміни «інновація», «інноваційний процес» і висловлено гіпотезу про те, що інновації з'являються в економічній системі не рівномірно, а у вигляді більш-

менш одночасно освоюваних поєднаних новацій – кластерів. Кластер інновацій – це сукупність базисних нововведень, що визначають технологічний устрій економіки протягом тривалого часу.

Й. Шумпетер був послідовником М. Кондратьєва, автора «Довгих хвиль в економіці». Основною причиною утворення довгих хвиль він вважав концентрацію важливих нововведень в окремих галузях, внаслідок чого від кожного базового нововведення утворюються вторинні нововведення, які вдосконалюють уже існуючі продукти-товари, формуючи вторинну хвилю. Й. Шумпетер розробив класифікацію хвиль, які мали місце в історії людства, визначивши ключовий фактор кожної хвилі, що дав імпульс її поширенню:

1) 1790–1840 рр. (в її основі – механізація праці в текстильній промисловості);

2) 1840–1890 рр. (її виникнення пов'язане із винаходом парового двигуна та розвитком залізничного транспорту);

3) 1890–1940 рр. (причина – глобальна електрифікація та розвиток чорної металургії);

4) 1940–1990 рр. (поштовхом був розвиток нафтової промисловості та продуктів органічної хімії).

Учені, які працювали над цією проблемою, визначили початок п'ятої хвилі, який припадає на 90-ті роки XX ст. Вона пов'язана з розвитком мікроелектроніки та комп'ютерної техніки. Прогнозується і наближення шостої хвилі – хвилі розвитку біотехнології.

Принциповим положенням теорії Й. Шумпетера є те, що нове, як правило, не виростає зі старого, а з'являється поряд із ним, витісняє його і змінює все, що зумовлює необхідність у структурній перебудові. Учений увів до складу категоріального апарату економічної теорії термін «інновація», який став загальноприйнятим у світовій економічній літературі. Інновації, за Шумпетером, – не просто нововведення, а нова функція виробництва. Це зміна технології виробництва речей, яка має історичне значення і є необхідною; це стрибок від старої виробничої функції до нової. Великі інновації зумовлюють створення нових підприємств і нового устаткування, але не кожне нове виробництво є інновацією. Саме Й.Шумпетеру належить крилатий вислів про те, що інновація – це процес «творчого руйнування» старого. Подальший розвиток – це не продовження попереднього, а новий виток, породжений іншими умовами і почасти іншими людьми.

Й. Шумпетер, аналізуючи економічну динаміку другої половини XVIII – початку XX ст., дійшов висновку, що в основі кожної з чотирьох хвиль економічного піднесення лежали значні наукові відкриття чи винаходи, практичне застосування яких дало змогу радикально змінити технологічні процеси, що, в свою чергу, сприяло стрибкоподібному зростанню продуктивності суспільної праці.

Аналізуючи погляди Й. Шумпетера на природу економічного зростання, можна припустити, що він усвідомлював наявність меж цього зростання і визначав їх ресурсними можливостями економічної системи, які, в свою чергу детермінуються існуючою технологічною парадигмою. Покращання економічної динаміки досягається лише за появи нової «базової» технології, яка формує цілі кластери інновацій.

Економічний розвиток за Шумпетером – це «несподівані припливи підприємницької, інноваційної енергії, яка постійно заглушується наслідувачами і рутинерами» [10, с. 280]. Важливо те, що Шумпетер бачив рушійні сили такого розвитку – економічний інтерес підприємців, які прагнуть отримати більший, ніж за усталеної практики діяльності, прибуток на вкладений капітал. Це спонукає їх активно діяти, щоб змінити цю практику, удосконалити її через упровадження нових технологій і методів діяльності.

Разом з тим, Й. Шумпетер наголошував, що конкуренція між підприємцями стає основним джерелом економічного розвитку лише тоді, коли це «...конкуренція, породжена новим товаром, новою технологією, новим джерелом сировини, новим типом організації. … Цей вид конкуренції … є потужним важелем, який, в підсумку, розширює обсяги виробництва, підвищує продуктивність і знижує ціни» [10, с. 128]. Аналізуючи цю його тезу, можна побачити у ній застереження, яке надзвичайно актуальне для вітчизняних бізнес-реалій – не деструктивні інновації, що ґрунтуються на знаходженні «лазівок» у чинному законодавстві, які дають змогу отримати конкурентні переваги окремим структурам через необґрунтоване з позицій суспільного блага зменшення обсягів оподаткування, а ті інновації, які «розширюють обсяги виробництва, підвищують продуктивність і знижують ціни», що в кінцевому підсумку сприяє зростанню сукупного суспільного блага.

Водночас, досліджуючи економічні мотиви, які живлять, активізують підприємницьку ініціативу, Шумпетер не замислювався над тим, чому в одних країнах не тільки відкриттів чи винаходів

робиться набагато більше, а й підприємницька активність вища, ніж в інших. Можливо, саме з цих причин його теорія не набула широкої підтримки у наукових колах на момент її опублікування. Тим більше, що феномен науково-технічного прогресу на той час був недостатньо вивченим і певним чином порушував гармонійність і логіку неокласичної моделі економічного зростання. Та все ж його вплив на економічну динаміку було визнано, що знайшло відображення у моделі економічного зростання Р. Солоу. Він, зокрема, зауважив, що зростання продуктивності праці у несільськогосподарському секторі економіки США у першій половині XX ст. майже на 80 % стало наслідком технічного прогресу [11]. У пізніших дослідженнях Б.Санто показав, що тільки за одне десятиріччя співвідношення факторів економічного зростання промислово-розвинутих країн зазнало разючих змін: 1/4 приросту продукції отримано за рахунок прямого вкладання капіталу, 1/3 – за рахунок підвищення кваліфікації робочої сили і понад 40 % – за рахунок використання наукових відкриттів, винаходів та досліджень, застосування технічних новацій [12, с. 234].

З часом дослідження сутності НТП і причин, які зумовлюють його динаміку, здійснюване науковцями різних країн, уможливило доповнення теорії Шумпетера новими положеннями, які розширили горизонти її сприйняття і поглибили розуміння характеру впливу техніко-технологічних чинників на економічне зростання. Зокрема, в Німеччині цим питанням присвятив свої дослідження Г. Менш [13], у США – Р. Фостер [14], у Нідерландах – А. Кляйкнехт [15], в колишньому СРСР – Д. С. Львов [16], А. І. Пригожин [17] та ін.

Незважаючи на деякі відмінності у трактуванні суті технологічних змін, погляди вчених сходились в одному – потреба в них актуалізується у період депресій для надання імпульсу економічному зростанню, що неможливо здійснити в межах існуючої технологічної парадигми. Так, Г. Менш дійшов висновку, що технічний прогрес відбувається не безперервно, а дискретно. Він пояснив нерівномірність інноваційної активності тим, що підприємці у своїх рішеннях керуються економічною кон'юнктурою, здебільшого не зважаючи на довгострокові альтернативи технічного розвитку. Прагнучи максимізувати поточний прибуток, вони надають перевагу поліпшувальним інноваціям, оскільки вони менш ризиковані і дешевші. До радикальних технологічних змін підприємці вдаються тільки після різкого зниження ефективності інвестицій у традиційних напрямах, коли внаслідок нако-

пичення надлишкових потужностей виникають структурні кризи, які Менш назвав «технологічним патом».

Отже, на думку Г.Менша, генератором появи інновацій, які становлять технологічний базис нової довгої хвилі, є депресія, яка не дає змоги економічним агентам генерувати прибуток у звичний спосіб [13]. Тобто, економічне зростання уповільнюється і припиняється. І саме гіпотеза дискретності Г. Менша пояснила протиріччя між періодами надлишку інновацій та їх нестачею. Варто підкреслити, що вона все ж не дала відповіді на запитання – чому в одних країнах «технологічний пат» є затяжним, а в інших – нетривалим.

Дещо більше заглибився у дослідження причин дискретності технологічного прогресу Р. Фостер, який запропонував для пояснення періодів змін однієї технології іншою ввести поняття «технологічної межі» та «технологічного розриву» [14]. Свою концепцію технологічного розриву він будував на припущенні, що у кожної технології є своя межа, наближення до якої супроводжується зменшенням капіталовіддачі від її вдосконалення через вичерпання можливості об'єктивного розвитку відповідної наукової, інженерної або організаційної ідеї. Це свідчить про настання технологічного розриву і вимагає формування нової технологічної концепції.

Як правило, пошук нового технологічного рішення потребує значних інвестицій, що і пояснює відмінності у частоті появи таких рішень у економічних системах з різними інвестиційними можливостями. Однак після подолання технологічного розриву (появи нової технології) вкладати кошти в розвиток нової технології стає набагато вигідніше, ніж у вдосконалення старої, оскільки ефективність нового процесу у міру досягнення його технологічної довершеності стає набагато вищою, ніж попереднього. Тому процес заміни однієї технології іншою набуває безповоротного характеру – відбувається дифузія нової технології у ті сфери діяльності, де вона показує незаперечні переваги перед старою технологією; це триватиме доти, поки вона не досягне своєї «технологічної межі» і на зміну їй не прийде інша.

Концепцію довгих хвиль з її інноваційною причиною циклічності підтримував і А. Кляйкнехт. Прагнучи аргументовано довести існування довгих хвиль через статистичні показники економічної активності, він дослідив ряди агрегованих показників світового промислового виробництва з 1792 до 1974 рр. і підтвердив висновки М.Кондратьєва та Й.Шумпетера про існування довгих хвиль.

А. Кляйкнехт, як і Й. Шумпетер та Г. Менш, вважав, що інновації нерівномірно розподілені в часі, і поліпшувальні інновації змінюють базові, до яких він відносить тільки технологію. Водночас у нього є власне пояснення причини появи кластера інновацій. Він стверджував, що базові інновації з'являються не в період депресії, коли підприємства мінімізують свій ризик і відмовляються від нововведень, а на фазі пожвавлення і на початку зростання. Цей висновок сучасні науковці вважають хибним. Під час спаду, коли ефективність капіталу дуже низька, прибутки знижуються і ризик для багатьох підприємств стає єдиною можливістю виживання. Обережними за цих умов є лише великі підприємства, і то лише тією мірою, яка забезпечує збереження їх монопольного становища і відносно високі прибутки. Саме тоді зростає роль дрібних підприємств як ініціаторів піонерних інновацій.

В процесі поглибленого дослідження причин економічного зростання, зумовлених технологічними змінами, науковцями уведено термін «технологічний устрій», який «характеризується єдиним технічним рівнем складових його виробництв, пов'язаних вертикальними та горизонтальними потоками якісно однорідних ресурсів, що спираються на загальні ресурси кваліфікованої робочої сили,загальний науково-технічний потенціал тощо» [6, с. 61-62].

І нині технологічний устрій розглядається як сукупність багатьох розгалужених міжгалузевих технологічних ланцюгів взаємопоєднаних виробництв, що формуються в процесах кооперування та спеціалізації і зазвичай вирізняються організаційною усталеністю. Основу таких ланцюгів складає базова (принципово відмінна від попередньої) технологія, яка є її ядром і яка формує відтворювальну структуру економіки відповідного устрою. Усі супутні галузі, що складають цикл відтворення (від технологій матеріального ресурсозабезпечення і до технологій підготовки кадрів для їх виробничого споживання), а також дотичні галузі, що використовують продукти, створені за новою технологією – усі вони «прив'язані» до цього ядра.

Періодизація технологічних устроїв, яка враховує результати досліджень М. Кондратьєва, А. Кляйкнехта, Г.Менша, Й. Шумпетера, Д. Львова, А. Пригожина та сучасних науковців, які розширили її межі до початку XXI століття, подана в табл.1.2 (побудована на основі [16-19]).

Таблиця 1.2

Періодизація та вплив технологічних устроїв на динаміку економічного зростання

Устрій, роки	Домінуючий чинник техно-логічних змін	Галузеве ядро технологічного устрою	Переваги устрою відносно попереднього	Країни, що стали технологічними лідерами
I (1770–1830)	Ткацький верстат, водяний двигун	Текстильна промисловість, текстильне верстатобудування, виплавка чавуну й оброблення заліза, будівництво каналів	Механізація і концентрація виробництва	Великобританія, Франція, Бельгія
II (1840–1880)	Паровий двигун	Залізничний транспорт, вугільна промисловість, чорна металургія, машино-, верстато- і суднобудування	Масштабізація і концентрація виробництва	Великобританія, Франція, Бельгія, Німеччина, США
III (1880–1930)	Електродвигун, сталь	Машинобудування електротехнічне і важке, виробництво і прокат сталі, неорганічна хімія, лінії електропередач	Підвищення гнучкості виробництва, стандартизація, урбанізація	Великобританія, США, Франція, Німеччина, Швейцарія, Бельгія, Нідерланди
IV (1930–1970)	Двигун внутріш-нього згорання, нафтохімія	Автомобіле- і тракторобудування, кольорова металургія, атомна енергетика, синтетичні матеріали, органічна хімія	Масове і серійне виробництво	США, Західна Європа, Японія
V (1970–2010)	Мікро-електроніка	Електронна промисловість, оптоволоконна. обчислювальна і робототехніка, телекомунікації, космічна техніка, інформаційні технології , перехід на поновлювані джерела енергії	Індустріалізація виробництва і споживання, зростання гнуч-кості виробництва, деурбаніза-ція на основі телекомуні-каційних технологій	США, ЄС, Японія, Китай
VI (з 2010 р.)	Нанотехнології, квантові технології, біотехнології	Генна інженерія, штучний інтелект, біо- і нано-, мембранні і квантові технології, молекулярна фотоніка, наногетерогенні системи	Екологізація, роботизоване і ресурсоощадливе виробництво, індивідуалізація споживання	США, ЄС, Японія, Китай

На думку науковців, процес зміни технологічного устрою носить всі ознаки революційного і супроводжується технологічним стрибком, який стає основою тривалого економічного піднесення. Чим вищий рівень технологічного устрою, тим інтенсивніше розвивається економічна система, оскільки у кожному наступному устрої зростає частка наукомістких технологій, які радикально міняють зміст і продуктивність суспільного виробництва. ехнологічні устрої змінюють один одного, суттєво впливаючи на загальне економічне зростання. І саме поява принципово нової технологічної парадигми зумовлює коливання економічної кон'юнктури. Нині є всі ознаки чергової зміни технологічного устрою, пов'язаної із так званим «зеленим переходом» і виникненням нано- і біотехнологій, що можуть здійснити революцію у багатьох сферах людської діяльності.

Таким чином, на початку другої половини XX ст. науково-технічний прогрес було визнано провідним фактором соціально-економічного розвитку суспільств та економік. НТП забезпечує оновлення технологічної бази виробничої діяльності через зміну технологій і технологічних устроїв. Це сприяє підвищенню продуктивності праці у всіх сферах діяльності, що в свою чергу дає імпульс економічному зростанню, підвищенню рівня життя населення, відкриває нові можливості розвитку особистості, творчого потенціалу людей, а, отже, створює умови для наступного витка науково-технічного прогресу.

Загалом, у другій половині XX ст. висловлена Й. Шумпетером гіпотеза про ендогенний характер технологічних змін дістала емпіричне підтвердження у дослідженнях багатьох науковців. Ставало все очевиднішим, що завдяки розвитку технологій країни, які раніше вважались аутсайдерами економічної динаміки, стали претендувати на світову першість за темпами економічного зростання (яскравим прикладом цього стала Японія, а пізніше й інші країни Південно-Східної Азії). Увагу науковців все більше стали привертати чинники, які впливають на темпи науково-технічного прогресу (гальмуючи або прискорюючи їх), а особливо на ті з них, які можна цілеспрямовано розвивати з метою інтенсифікації інноваційних процесів.

Зокрема, П. Ромер аналізуючи значні масиви емпіричних даних про економічний розвиток різних країн, побачив певну залежність між темпами економічного зростання і величиною людського капіталу, зосередженого у сфері отримання нового знання [20]. Він обґрунтовано доводить, що сфера наукової діяльності впливає на економіку не

лише через прикладні розробки – саме її існування є необхідною (хоча й не достатньою) умовою економічного зростання, оскільки забезпечує накопичення людського капіталу, який згодом реалізує свій потенціал у вигляді матеріалізованих інноваційних рішень.

Цей висновок П. Ромера перекликається із результатами досліджень Ф. Агійона та П. Хоувіта, які, розвиваючи ідеї Й. Шумпетера про вплив конкуренції між фірмами на технологічний прогрес, підтвердили їх новими аргументами. Вони підкреслили, що технологічні нововведення, навіть тоді, коли виступають проміжними ланками у технологічному ланцюгу, підвищують ефективність усього процесу виготовлення кінцевого продукту, тому фірми зацікавлені у підтриманні роботи дослідницького сектора економіки, сподіваючись на отримання монопольної ренти у разі успішного нововведення, величина якої буде тим більшою, чим довше триватиме життєвий цикл даного нововведення [21]. Останнє залежить від кількості фахівців, що працюють у сфері науково-дослідних і проектно-конструкторських розробок (НДПКР) над створенням наступної новації. Автори роблять висновок, що критичну роль у визначенні темпів економічного зростання відіграють умови, за яких відбувається міграція фахівців між сектором НДПКР і виробничими секторами економіки. Якщо темпи зростання продуктивності праці у дослідницькому секторі і, відповідно темпи зростання рівня доходів зайнятих у ньому будуть меншими від цих же показників у виробничому секторі, то почнеться відтік робочої сили від сфери продукування нових знань і економічне зростання з часом призупиниться.

Автори закликають до продуманих рішень у сфері державної економічної політики, в тому числі аргументують необхідність фінансування наукових досліджень, оскільки це сприяє притоку тих, хто здатен продукувати нові знання і матеріалізувати їх у нових продуктах, що, за умов реалізації інновацій, сприятиме зростанню продуктивності праці у виробничому секторі.

У контексті існуючих проблем у вітчизняній економіці важливими є обидва основних висновки Ф. Агійона та П. Хоувіта – передусім про необхідність належного фінансування сектора НДПКР (з одного боку – для підвищення його привабливості в очах тих, хто обирає сферу діяльності, а з іншого – для адекватного вирішуваним завданням матеріально-технічного забезпечення дослідницької діяльності). Важливо також забезпечити умови для формування «інноваційної монополії», що неможливо без належного захисту інтелектуальної влас-

ності, ефективність якого підвищує цінність нових розробок і примушує бізнес брати активну участь у фінансуванні наукових досліджень. Вітчизняні реалії яскраво ілюструють наслідки нехтування даними положеннями – масовий «відтік умів» від сектора НДПКР призвів до того, що його результативність і ефективність впала до відмітки, за якою сам сектор перестав приносити реальну користь економіці, а можливість безкарного копіювання інновацій робить непотрібним вкладання коштів у власні наукові дослідження.

Отже, нові теорії економічного зростання серед усіх чинників виводили на перше місце ті, що лежать у сфері продукування нових знань і забезпечують розвиток людського капіталу. Нині й вітчизняні вчені наголошують, що людський капітал формує фундамент розвитку суспільства, а його величина залежить від соціальної політики держави, від підтримки нею освітньої і наукової сфери, заохочення винахідництва та раціоналізаторства, які розвивають інтелектуальний і творчий потенціал людей, залучають у сферу продукування нових знань все більшу їх кількість (наприклад [22-25]).

Особливу роль у поширенні нових знань відіграла поява інформаційних та інтелектуальних технологій, які давали змогу швидко і системно опрацьовувати інформацію, моделюючи економічні процеси і полегшуючи обґрунтування і прийняття управлінських рішень. Вони швидко знайшли застосування у різних сферах людської діяльності, живлячи технологічний пошук, прискорюючи його темпи, розширюючи зону технологічних змін і диверсифікуючи їх джерела. Як зазначає В. Іноземцев, «лідерство США в середині XX ст. зумовлено їх проривом у сферу високих інформаційних технологій; тут теоретичне знання стало використовуватися вже не для виробництва нових продуктів, а для генерування самого нового знання» [26, с. 50]. Усвідомлення зростаючої ролі знань у забезпеченні суспільного розвитку зумовило появу низки теоретичних концепцій, які вивчали можливості збільшення потенціалу знань і його ефективного використання.

Серед них вагоме місце посідає концепція інноваційної економіки та підприємницького суспільства П. Друкера, яка була оприлюднена ним у працях «Інновація та підприємництво» (1985) і «Посткапіталістичне суспільство» (1993). П. Друкер зазначає, що головною рисою економіки 1990-х років стало напрацювання нових ідей, які роблять неефективними традиційні рішення, суттєво змінюють споживчу

цінність товарів і послуг, створюють нові потреби і нові способи їх задоволення, тому її можна назвати інноваційною [27].

У інноваційній економіці загальне економічне зростання є результатом безперервних інноваційних змін. Головну роль у цьому зростанні відіграють мільйони малих і середніх підприємств, очолюваних підприємцями, що ризикують нинішніми досягненнями, розробляючи і втілюючи у життя нові рішення. І це сприяє розвитку підприємницького суспільства, у якому велике значення має здатність людини акумулювати «розсіяне знання» (чи створити нове) і знайти цьому практичне застосування.

У інноваційній економіці одним із ключових чинників успіху підприємства стала визнаватися інформація. Інформація, на основі якої можна було побачити поки що невідомі широкому загалу ознаки змін у середовищі господарювання Інформація стала стратегічно важливим ресурсом, що знайшло відображення у дослідженнях Ф. Махлупа [29], І. Масуди [30] та інших науковців, які прогнозували зміни у темпах та напрямах еволюції суспільства під впливом інформаційного фактора. Предметом наукових досліджень стали нові економічні поняття, які відображали процеси інформатизації суспільного буття – інформаційно-індустріальний комплекс, інформаційна інфраструктура, інформаційні ресурси, інформаційний потенціал, інформаційні технології.

Система оподатковування у такій економіці націлює на довгострокові інвестиції, що можливо за чіткого визначення структури податкових платежів (з урахуванням сфери інвестування, екологічних, соціальних чинників тощо) і їх передбачуваності у плановану періоді. При цьому основним чинником розвитку виробництва є інтелектуалізація праці, а витрати на створення і поширення знань – головною формою інвестицій. Інтелектуальна власність визнається найважливішою, вона структурує суспільство і визначає його розвиток, формує конкурентоспроможність країни і забезпечує її лідируючі позиції.

У такій економіці ключову роль відіграє інтелект людей, які здатні генерувати нові ідеї і створювати нові знання. Нові знання, втілюючись у проривні інновації в одній сфері, проникають в інші, доповнюються і мультиплікуються. В підсумку, інноваційна активність значної кількості суб'єктів господарювання забезпечує загальну макроекономічну синергію, проявляючись у багатьох аспектах, що показано у табл. 1.3 [28, с. 9–10].

Таблиця 1.3

Сфери та результати інноваційної діяльності

Сфера впливу інновацій	Результат впливу
Макро-економічна динаміка	Поширення інновацій сприяє зростанню продуктивності праці, збільшує віддачу від вкладених матеріально-технічних ресурсів, забезпечує динамічне зростання ВВП. У розвинених країнах зростання ВВП під впливом інновацій сягає 75–100 %
Структура економіки	Інновації спричиняють поступовий занепад одних галузей і виникнення нових. Під впливом інновацій відбувається перелив капіталу у галузі з більшою прибутковістю
Інституційні економічні механізми	З'являються нові типи підприємницьких структур (венчурні та консалтингові фірми), трансформуються відносини між учасниками ринкової взаємодії (вертикальні зв'язки доповнюються горизонтальними), вдосконалюються/змінюються інструменти державного регулювання економічних процесів
Структура споживання благ	Зростає частка нематеріальних благ у структурі споживання, змінюється культура споживання, зростає рівень освіти та здатність суспільства до створення нового
Рівень життя населення	За рахунок зростання кількості робочих місць у наукомістких сферах зростає загальний рівень доходів населення, що сприяє пом'якшенню соціальної напруги у суспільстві
Міжнародне співробіт-ництво	У процесі спільної науково-технічної діяльності об'єднуються ресурси, що сприяє підвищенню результативності інноваційних процесів. Завдяки глобалізації науково-інноваційної інфраструктури прискорюється міждержавний трансфер технологій, що забезпечує швидший перехід до вищих технологічних укладів
Довкілля	Науково-технічні нововведення дають змогу зменшити використання невідновних ресурсів і кількість шкідливих викидів у навколишнє середовище
Національна безпека	Потужний науково-технічний потенціал країни дає змогу протистояти зовнішньому диктату, який проявляється у обмеженні доступу до передових технологій. Водночас інтеграція науково-технічної діяльності зменшує загрозу конфліктів через технологічну взаємозалежність країн. Новітні розробки дають змогу попередити катастрофи, терористичні акти або зменшити їх негативні наслідки
Технології управління	Поширення інформаційних технологій суттєво збільшило можливості управлінців опрацьовувати великі масиви інформації, розширило доступ до неї, змінило самі технології прийняття рішень, розширило межі управлінського впливу
Конкуренто-спроможність економіки	Завдяки активній інноваційній діяльності суб'єктів господарювання зростає їх здатність пропонувати на світовому ринку конкурентоспроможну продукцію

Особливої значущості набула проблема наслідків усебічного застосування інформаційної техніки й інформаційних технологій у промислово розвинених країнах. Стрімка інформатизація спричинила значні структурні зрушення в економіці, що вимагало підготовки фахівців, здатних створювати інформаційні системи та працювати з ними. Виникла потреба і в теоретичному узагальненні впливу інформаційної революції на соціально-економічний розвиток суспільства.

В кінцевому підсумку, «синтез теорії інформації, філософії індивідуалізму і різних напрямів економічної думки, в тому числі й інституціоналізму, вилився в теорію постіндустріальної, а пізніше, інформаційної економіки» [31, с. 63]. Вона склала теоретичне підґрунтя функціонування інформаційного суспільства, соціально-економічний розвиток якого залежить, передусім, від здатності людей створювати, систематизувати, накопичувати, поширювати інформацію і вміло використовувати її для пізнання явищ і процесів, що відбуваються у природі і соціумі, для створення нових знань, необхідних для задоволення існуючих і майбутніх суспільних потреб. Основні ознаки такого суспільства проявляються в різних сферах [32, с. 14]:

– технологічного розвитку – насичення інформаційно-комунікативними технологіями усіх сфер життя, завдяки чому посилюється цілісність мегаекономічної системи;

– в економічній сфері – інформаційний сектор стає стержневим у функціонуванні й розвитку економіки, інформація перетворюється в основний економічний ресурс, втілюючись у товари з високою наукоємністю, створюючи основну частку доданої вартості;

– у соціальній сфері – інформація є стимулятором якісних змін у житті завдяки збільшенню інформаційної обізнаності людей;

– у політиці – збільшується вплив інформації на політичні процеси, що відображається у зростанні кількості їх активних учасників;

– в культурі – інформація визнається культурною цінністю в інтересах розвитку як індивідів, так і суспільства загалом.

А. Тофлер, розвиваючи теорію інформаційного суспільства (він частіше вживає термін «постіндустріальне суспільство»), його основною характеристикою вважає домінанту розумової праці, завдяки чому створюються високі технології, що витісняють масове стандартизоване виробництво, підвищуючи його гнучкість і здатність задовольняти індивідуалізовані людські потреби [33]. Проте в такому суспільстві змінюються й потреби людей та способи їх задоволення, що може

суттєво вплинути на споживчий ринок, а відтак – зумовити потребу структурних змін і в економічній системі. У бізнесі XXI століття завдяки можливостям інформаційних технологій значно прискорилися процеси формування і опрацювання масивів даних про стан ринкової кон'юнктури, підвищився рівень достовірності отриманих результатів, а значить – зросла швидкість та адекватність реагування на ринкові ситуації. Управлінські рішення стали більш обґрунтованими, а їх реалізація забезпечувала більшу відповідність ринковим очікуванням. Водночас в інформаційному суспільстві набувають ваги новітні засоби комунікації – соціальні мережі, які дають змогу формувати спільноти за інтересами і впливати на поведінку їх учасників.

У постіндустріальному суспільстві й мотивація (як визначальний чинник людської поведінки) зміщується від переважно економічної до такої, що лежить у духовній сфері (самореалізація, визнання). За даними західних соціологів, людина постіндустріального суспільства прагне до того, щоб стати чимось більшим порівняно з тим, чим вона є сьогодні [32]; на перший план виходять орієнтири самовдосконалення і визнання в соціумі, прагнення до лідерства, що в контексті нинішніх реалій досліджувалось нами в [34].

Варто зауважити, що більшість науковців школи Й. Шумпетера, визнаючи суттєвий вплив на економічний розвиток інноваційних чинників, вважала ефективним регулятором інноваційних процесів саме ринковий механізм (за відсутності ринкового механізму, як, наприклад в СРСР, вплив науково-технічного прогресу на економічне зростання суттєво зменшується). Проте відмінності у темпах економічного зростання різних країн з ринковою економікою вказували на існування інших чинників, що можуть його детермінувати. Визнання цього факту послужило імпульсом для низки досліджень, спрямованих на визначення ролі держави та інституційного середовища у забезпеченні активізації інноваційних процесів, що створювало передумови для формування механізмів управління економічним розвитком на макрорівні. Очевидно, що ефективність цих механізмів значною мірою визначає рівень конкурентоспроможності національних економік, тому доцільно детальніше зупинитись на деяких із теоретичних концепцій, що зробили значний внесок у розуміння ендогенних (тобто притаманних певній економічній системі) чинників економічного зростання. В основі цих концепцій лежали постулати інституціональної та еволюційної економічної теорії.

1.3. Інституціональна та еволюційна економічні теорії про умови і динаміку економічного зростання

Інституціоналізм як самостійна течія економічної думки отримав свою назву за те, що його представники (Дж. Коммонс, Т. Веблен, У. Мітчел та ін.) пояснювали економічні процеси з урахуванням інституційних особливостей реальної економіки. Він виник у США на початку XX ст. Інституціоналісти критикують головний висновок неокласичної економічної теорії про те, що всеохоплюючим механізмом регулювання економіки є досконала конкуренція. Вони прагнули виявити інші рушійні сили і чинники розвитку, зрозуміти основні тенденції суспільної еволюції, на основі чого обґрунтувати перспективи суспільного розвитку. Такими чинниками вони визначили інститути (формальні, відображені у законах, конституціях тощо, і неформальні, які виникли на основі добровільно прийнятих більшістю членів соціуму кодексів поведінки, а також факторів примусу, що структурують їхню взаємодію). В межах інституціоналізму була сформована ціла низка теоретичних концепцій, які досліджують вплив таких інституцій (а в різних країнах вони мають доволі відмінне сутнісне наповнення) на функціонування економічних систем та організацій.

Зокрема, ранні інституціоналісти пропонували різні способи «соціального контролю» над економічними процесами, в тому числі за участю державних інституцій [3, с. 90]. Проте їх ідеї спершу не отримали підтримки у науковому загалі, зокрема через те, що початок XX ст. ознаменувався у США стійкою позитивною динамікою економічного зростання. І лише в 50–60-ті роки XX ст., коли з метою прискорення відновлення зруйнованих економік багатьох країн у економічні процеси стала активно втручатися держава, відбулося відродження інституціоналізму. «Нові» інституціоналісти, як і «старі», покладали великі надії на державне регулювання для створення стабільної й ефективної економічної системи, у якій узгоджувались би приватні та державні інтереси. Проте, на відміну від попередників, вони виправдовували монополії, оскільки пов’язували з ними прискорення науково-технічного прогресу.

На новому етапі у дослідженнях інституціоналістів став переважати індустріально-технократичний підхід. Аналіз теоретичних концепцій найяскравіших представників цієї течії – Дж. К. Гелбрейта,

Д. Белла, Ф. Перру, Г. Мюрдаля), показує, що вони прагнули сформувати механізм впливу на поведінку великих бізнес-структур з тим, щоб останні в погоні за надприбутками не спричинили погіршення загального стану економічної системи, що могло б активізувати деструктивні соціальні процеси.

Так, Дж. Гелбрейт у книзі «Нове індустріальне суспільство» спробував узагальнити досвід регулювання економіки США під час другої світової війни [35]. Ділячи американську економіку на дві частини: «планову» і «ринкову» і відносячи до першої великі корпорації зі складною організаційною структурою і передовою технологією виробництва, а до другої – дрібні фірми та індивідуальних підприємців, Гелбрейт акцентував на особливій ролі корпоративного сегменту у формуванні індустріальної системи, яка, на основі широкого промислового застосування «високої техніки» забезпечує виготовлення основної частини національного продукту, забезпечуючи загальне економічне зростання. Звідси і назва його основної теоретичної концепції – «концепція технічного детермінізму».

Дж.-К. Гелбрейт пропонує нове бачення ролі держави у економічному зростанні. На відміну від ранніх інституціоналістів, державу він трактує не як силу, що протистоїть діям корпорацій-гігантів і врівноважує їх домінування, а як надійний інструмент їх панування, необхідний для макроекономічного контролю над цінами і ринками промислових товарів. Індустріальна система у Гелбрейта постає як передова сфера планової економіки, що змінила відсталу ринкову економіку, сформовану переважно із дрібних фірм сфери послуг. На думку Гелбрейта, зростаюча роль планування у діяльності великих корпорацій якраз і визначає обличчя сучасного західного суспільства і основні тенденції його розвитку. На підставі цих висновків Гелбрейт обґрунтовує теорію «конвергенції двох систем», вказуючи, що зростаюче панування планової системи зближує за багатьма характеристиками економіки США та СРСР. Проте це не відповідало дійсності, насамперед тому, що відомчий монополізм та мілітаризація економіки СРСР блокували її технологічні та структурні зміни і не сприяли науково-технічному прогресу.

З погляду сьогодення ці теорії виявилися невдалими у науковому плані, оскільки основні висновки автора були спростовані життям. Але сама концепція технологічного детермінізму позитивно вплинула на розвиток науково-технічного прогресу і теорій, що поясн-

нювали його особливий вплив на загальне економічне зростання. Водночас надмірна ідеалізація ролі технологічного чинника економічного зростання у американському науковому співтоваристві спричинила появу інших технологічних утопій, зокрема, теорії індустріально-технократичного суспільств Д. Белла [36].

В основу розробленої Д.Беллом теорії було покладено домінуючу на той час концепцію індустріального суспільства як «суспільства накопичення техніки й капіталів». Д. Белл наголошував, що в постіндустріальному суспільстві стратегічна роль належить науці. А наукова еліта має бути носієм не лише нових знань, а й нових ідеалів. Розглядаючи інтелектуальну революцію як спосіб різкого зростання інтелектуальних можливостей людей завдяки доступу до інформації та вмінню її усебічно опрацьовувати, вчений прогнозував досягнення такого рівня розвитку науки, техніки й матеріального виробництва, який автоматично приведе до загального процвітання. На противагу Гелбрейту, який наголошував на необхідності підтримки державою розвитку великих корпорацій, Д. Белл закликав до соціального і політичного контролю їх діяльності для унеможливлення загрозливих для природи та людства наслідків технократичних рішень.

Погляди, близькі до американського інституціоналізму, у повоєнний період отримали значний розвиток і у Західній Європі, особливо у Франції, де вони опиралися на потужну і впливову соціологічну школу. Серед французьких прихильників інституціонально-соціологічного напрямку важливе місце належить Ф. Перру, який, характеризуючи тенденції світового економічного розвитку, наголошував на об'єктивно обумовленій нерівноправності відносин між різними суб'єктами ринку, спричиненій відмінностями у розмірах виробництва і капіталу, мірі поінформованості партнерів щодо ринкової ситуації, належності до різних галузей тощо (цит. за [3, с. 96–97]). Наслідком такої нерівноправності є існування домінуючих і підпорядкованих економічних одиниць. Домінуючі одиниці примушують інших погоджуватися на пропоновані в односторонньому порядку умови співробітництва, що деформує економічний простір, і спричиняє таке явище як «поляризація простору» навколо провідної галузі («полюси зростання»). Ці полюси захоплюють у коло свого впливу інші, менш потужні ринкові одиниці, які підпорядковуються їм і відчувають на собі їх прискорювальний чи гальмуючий вплив.

Галузі, що бурхливо розвиваються, мають потужний «ефект захоплення» інших економічних одиниць, збільшуючи масштаби і темпи економічної експансії і модифікуючи структуру всієї національної економіки. «Ефект захоплення» ґрунтується на взаємозалежності всіх економічних одиниць. Домінуюча одиниця впливає на підпорядковану через ефект масштабів (пред'являючи більший попит на її продукцію і стимулюючи цим зростання її виробництва), «ефект продуктивності» (знижує ціну на свої товари) і «ефект нововведень» (урізноманітнює асортимент чи якість продукції).

Такі поляризовані одиниці Ф. Перру називає макроодиницями. Всередині їх змінюється природа і зміст конкуренції, механізм розподілу ресурсів, рух капіталу. Основною метою стає не збільшення прибутковості окремих учасників, а максимізація прибутку усієї макроодиниці. Домінуюча макроодиниця стає «полюсом зростання», породжує «ефект агломерації», об'єднуючи доповнювальні (суміжні) види діяльності в одне ціле. «Полюси зростання», якими можуть бути фірма, галузь чи комплекс галузей, маючи сильний «ефект захоплення», створюють «зони розвитку», «осі розвитку» в регіоні чи країні. Ф. Перру робить висновок, що найважливішим завданням економічної політики держави є створення таких «полюсів зростання» і свідоме управління середовищем поширення їх ефекту. Для цього необхідно складати довгострокові програми розвитку, прагнучи максимізувати сукупний валовий продукт і мінімізувати диспропорції між різними сферами економіки. Це забезпечуватиме гармонійний розвиток економіки і суспільства.

Цей висновок неодноразово підтверджувався практикою перехідного періоду в пострадянських країнах, коли майже абсолютне усунення держави від регулювання надзвичайно деформувало процеси трансформації власності, призвело до руйнування виробничих комплексів навіть у тих галузях, які були цілком конкурентоспроможними. Водночас трансформаційні процеси в Китаї, які здійснювались за збереження регулюючого і цілеспрямованого впливу органів державного управління, сприяли появі численних «полюсів економічного зростання», що стало поштовхом для небувало стрімкого економічного розвитку цієї країни.

Отже, важливим внеском Ф. Перру у розвиток теорії економічного зростання став аргументований висновок про те, що держава не повинна усуватися від регулювання економічних процесів, однак її втручання має бути опосередкованим і спрямованим на інвестиційну

підтримку «полюсів зростання». При цьому важливо мінімізувати ймовірність прийняття неефективних з погляду макроекономічних перспектив рішень, що можуть лобіюватися зацікавленими у пільговому режимі діяльності корпоративними структурами, оскільки це, з одного боку, розширює базу для корупції, деформуючи способи здобуття суб'єктами ринку конкурентних переваг, а з іншого – зменшує конкурентоспроможність національної економіки у майбутньому внаслідок визначення хибних пріоритетів.

Останнє має особливе значення з огляду на глобалізаційні процеси і потужне зростання впливу ТНК на традиційних сегментах ринку, що виготовляють продукцію масового споживання. У цьому контексті надзвичайно важливо вірно визначити, підтримка яких «полюсів зростання» збільшить шанси національної економіки і окремих господарських структур зайняти достойне місце на ринку у протистоянні з транснаціональними корпоративними структурами.

Альтернативою конкурентному протистоянню може бути економічна інтеграція, на що звертає увагу представник шведської школи інституціоналізму, лауреат Нобелівської премії з економіки (1974 р.) Г. Мюрдаль. Досліджуючи тенденції розвитку сучасного світу, він побачив велику загрозу у нерівномірності такого розвитку на різних континентах, що може спричинити порушення збалансованості світових ринків, глобальні екологічні катастрофи, занепад цивілізаційної культури. Для уникнення світових конфліктів він пропонував розвивати міжнародну економічну інтеграцію, вважаючи її засобом прискорення економічного розвитку країн, що знаходяться на периферії світового науково-технічного прогресу, завдяки дифузії інновацій. Водночас він підкреслював, що домінування архаїчних інституцій і поглядів, що пронизують усю систему соціального, економічного і духовного життя у слаборозвинених країнах, перешкоджає їм здійснити техніко-економічну модернізацію господарств, знижує її результативність, а, отже, збільшує розрив у рівні розвитку країн передових та відсталих (цит. за [3, с. 101–102]).

Внеском Г. Мюрдаля у розвиток теорії економічного розвитку можна вважати наступні висновки:

– для збалансованого соціально-економічного розвитку країни необхідне розроблення програм і планів, що ґрунтуються на прогнозах майбутнього, визначенні місця і ролі країни у світовій економічній системі;

– міжнародна економічна інтеграція сприяє поширенню нових технологій, залученню до науково-технічного прогресу відсталих країн, формуванню в них трудових ресурсів нової якості, розширює можливості створення і використання нововведень;

– можливості економічного розвитку обмежуються застарілими інституціями, які не розвивають у людей честолюбність, підприємливість, ініціативність, бажання експериментувати, створювати і впроваджувати нове;

– вирішальне значення для успішного технічного й економічного розвитку має докорінна зміна відсталих соціальних і політичних інститутів.

Отже, інституціоналісти усвідомлювали, що для усунення загрозливих для людства наслідків неконтрольованого науково-технічного прогресу необхідне свідоме втручання у його перебіг державних і наддержавних регулятивних структур, завданням яких є виявлення і стимулювання пріоритетних для країни напрямів розвитку науки і техніки. Водночас їх представники рекомендували поширювати міжнародну економічну і технічну інтеграцію, впливаючи при цьому на розвиток соціальних і політичних інститутів менш розвинених країн, необхідних для їх входження у світовий інтеграційний простір.

На противагу цим твердженням австрійськими економістами Л. Мізесом, Ф. Хайєком, І. Кірцнером пропагувались ідеї невтручання держави у процеси, що відбуваються на ринку. Підтримуючи Й. Шумпетера у тому, що рушійною силою інноваційних змін є економічний інтерес підприємців, вони виступали за абсолютну лібералізацію економіки, що, на їх думку, забезпечує спонтанний ринковий розвиток.

Так, Ф. Хайєк стверджував, що ринкова економіка розвивається за своєю внутрішньою логікою, яка виникає внаслідок спонтанної взаємодії людей, що працюють одне для одного. Ця взаємодія породжує певні практичні знання, які формують правила виробничої та інших видів діяльності, водночас даючи змогу людям експериментувати, ризикувати, домагатися кращих результатів завдяки створенню нового знання, забезпечуючи тим самим поступальний розвиток суспільства. Розглядаючи ринок як глобальну інформаційну систему, що містить величезне «неявне, розсіяне знання» про потреби і виробничі можливості людей, «механізм, що поширює інформацію», Ф. Хайєк наголошував, що прагнення підприємців максимізувати прибуток економічної діяльності спонукає їх без усякого примусу з боку держави

відбирати із існуючого масиву знань ті, що дають їм змогу отримати кращий результат [37, с. 95–96].

Порівнюючи планову економіку із ринковою, Ф. Хайєк доводив, що останній властива найвища здатність використовувати розсіяні знання завдяки притаманній їй конкуренції, яка є чи не єдиним відомим людству способом інформування суб'єктів господарювання про ті напрями діяльності, які можуть дати максимальний результат. Отже, на думку Ф. Хайєка, слід дати можливість ринковим процесам розвиватися спонтанно, і це само собою сприятиме економічному розвитку.

Таке категоричне неприйняття Ф. Хайєком будь-якого державного втручання у економічні процеси спочатку було предметом гострої критики з боку представників інших наукових шкіл, однак у зв'язку з кризою кейнсіанства у 70-ті роки, і марксизму у 80–90-ті роки XX ст. концепція Ф. Хайєка стала визнаватись і відіграла помітну роль у формуванні теоретико-методологічної бази управління розвитком підприємництва. Зокрема, вона знайшла відображення у працях І. Кірцнера. Він також відстоює вільну конкуренцію, оскільки вона формує інтерес проявляти «підприємницьку пильність», завдяки якій можна суттєво поліпшити ступінь задоволення потреб споживачів [38, с. 236]. Водночас І. Кірцнер підкреслює, що його бачення ролі підприємця у процесі економічного розвитку відрізняється від поглядів Й. Шумпетера. На відміну від Й. Шумпетера, який розглядав підприємця як елемент, що порушує рівновагу і бачив розвиток як «процес, протилежний досягненню ринкової рівноваги» [10, с. 157], І. Кірцнер навпаки, говорив, що його дії спрямовані на досягнення цієї рівноваги. Називаючи підприємця «реагуючим елементом», він зауважував: «Я уявляю підприємця не як джерело новацій «з нічого», а як суб'єкта, пильного до можливостей, які вже існують і чекають того, щоб їх помітили» [38, с. 80].

Продовжуючи думку Л. фон Мізеса, який характеризував підприємця як людину, «дії якої орієнтуються на отримання ринкової інформації» [39, с. 240], І. Кірцнер пропонував розглядати ринковий процес як наслідок «початкової ринкової необізнаності його учасників, породженої суб'єктивізмом і розсіяністю інформації»; в ході цього процесу один період ринкової необізнаності змінюється іншим, коли необізнаність дещо зменшилась, що зумовлює перегляд попередньо сформованих планів для підвищення їх конкурентоспроможності [38, с. 20–21]. І. Кірцнер актуалізує проблему підвищення рівня обізнаності кожного учасника ринку про можливості взаємовигідного обміну [38,

с. 214–215], однак розуміння цього ще не підводить його до висновку про необхідність втручання державних структур у вирішення цієї проблеми. І. Кірцнер, як і Ф. Хайєк та Л. фон Мізес, бачив саме ринок «суспільним інструментом мобілізації всіх часточок знання, розсіяного в економіці» [38, с. 210], який «прагне відсторонити від підприємництва всіх, хто не здатен краще, ніж інші, прогнозувати майбутній попит споживачів» [38, с. 274].

Важливим внеском неоавстрійської економічної школи було визнання ключової ролі знань у розширенні підприємницьких можливостей, а отже – у інтенсифікації економічного зростання. Причому знання розглядались не лише як уособлені в новій технології, а як прояв підприємницької пильності у різних сферах суспільного буття, завдяки чому з'являються додаткові можливості отримання прибутку. Чим більшою є необізнаність економічних агентів про реальні ринкові ситуації (кон'юнктуру ринку чи неоднозначності законів, які дають змогу їх трактувати по-різному), тим більші можливості отримання підприємницького прибутку для тих, хто має ексклюзивний доступ до інформації чи може її трактувати на свою користь. Це знайшло безпосереднє підтвердження в економіках перехідного типу, де розсіяність інформації була надзвичайно високою, а рівень знань більшості учасників ринку не був достатнім для того, щоб скористатися новими можливостями. Результатом стала економіка «кланово-олігархічна», у якій капітал зосереджено в руках невеликої кількості власників, що здобули його завдяки близькості до джерел «прихованого знання» і зуміли повною мірою скористатись цим. Тепер уже накопичений потенціал економічної влади дає змогу їм безпосередньо впливати на економічні процеси через важелі та інструменти державного регулювання, фактично руйнуючи принципи вільного підприємництва і зводячи до нуля можливості рівної конкуренції. Тим самим створено «інституційну пастку» [40], вихід з якої може бути знайдено лише у сфері вдосконалення регулятивного механізму, однак без доступу до цих процесів олігополістичних бізнес-структур. Важливу роль у формуванні такого регулятивного механізму повинна відіграти громадськість, як носій знань про реальні процеси, що відбуваються в економіці.

Аналіз основних постулатів наведених вище теоретичних концепцій показує, що в них науковці тим чи іншим способом намагались вдосконалити неокласичну модель економічного зростання, яка виводила науково-технічний прогрес за межі виробничої функції, вважа-

ючи його екзогенним чинником. Вчені намагались показати ендогенну природу НТП. У 70-ті роки XX ст. недоліки неокласичної моделі стають все очевиднішими, на що звертає увагу багато науковців. Зокрема, Р. Нельсон і С. Вінтер у своїй статті, опублікованій в 1977 р., навели емпіричні підтвердження того, що економічне зростання не можна пояснити лише рухом вздовж виробничої функції, оскільки сама функція мусить також зміщуватися при виявленні нових виробничих можливостей [41]. Вони ж акцентували на тому, що якщо на екзогенні фактори припадає 85 % мінливості пояснюваних параметрів виробничої функції, то це свідчить про серйозні проблеми в теорії. Ще раніше про ендогенний характер технологічних змін, які зумовлюють економічне зростання, говорив К. Ерроу [42], хоча такі міркування на той час не набули широкого резонансу.

Р. Нельсон та С. Вінтер, які вважали себе послідовниками Й. Шумпетера, також ставили перед собою завдання дослідити причини появи і дифузії інновацій. Однак, на відміну від Й.Шумпетера, вони пояснювали їх не з економічних позицій (максимізації підприємницького прибутку), а з погляду «природного відбору», яким оперувала біологічна наука. Провівши паралель між природнім відбором і конкуренцією, автори еволюційної теорії ввели поняття «рутини», яке несло таке ж змістове навантаження, як і поняття «гени» у біології, визначаючи можливу поведінку організму. Рутинами вони визначали ті методи і принципи роботи, які є нормальними і передбачуваними у діловій поведінці і яким незмінно надається перевага при вирішенні фірмою назріваючих проблем [43, с. 35–36].

Концепція Р. Нельсона і С. Вінтера розширила можливості пояснення причин як появи, так і дифузій інновацій. Вона не зводила появу інновацій лише до випадковості (реалізації приватного інтересу винахідників), а їх дифузію – винятково до прояву раціональної поведінки підприємців, що прагнуть максимізувати прибуток. Навпаки, як стверджують еволюціоністи, максимізація прибутку не завжди є вирішальною детермінантою вибору. Вони наголошують, що важливою складовою практики прийняття рішень є корпоративна поведінка фірми. Вона полягає в тому, що компанії, справи яких йдуть добре, намагаються зберегти усталені правила прийняття рішень, а компанії з меншою рентабельністю максимізують інвестиції для поліпшення своїх технологічних можливостей [43, с. 296].

Цей висновок видається нині доволі дискусійним, особливо

для перехідних економік, де корпоративна культура компаній тільки формується, а їх інвестиційні можливості здебільшого недостатні для реалізації найбільш прийнятного варіанта технологічних змін. За цих умов принцип максимізації доходності виявляється переважаючим для основної маси суб'єктів економічної діяльності, хоча сам прибуток «ховається» в нетрях фінансових результатів з метою «оптимізації» податкових платежів.

Водночас в контексті досліджуваної проблеми надзвичайно цінним є те, що Р. Нельсон і С. Вінтер, опираючись на свої висновки про природній відбір і еволюцію на основі продукування кращих рутин, показали можливості моделювання пошуку фірмою нових технологій, надавши йому цілеспрямованості за параметрами, що дають змогу обирати між технологіями праце- і капіталозберігаючими – залежно від ціни відповідних ресурсів, яка складається на ринку в кожний ситуаційно важливий відрізок часу. Перевага надається технологіям, рентабельність яких перевищує певний поріг (він може бути вищим чи нижчим для різних співвідношень ринкової кон'юнктури в галузі ресурсозабезпечення і ресурсоспоживання), інституційних параметрів середовища господарювання (наприклад, введення плати за карбоновий слід зменшує рентабельність виробництва на підприємствах, що використовують вуглеводневі енергетичні ресурси). Власне, як показали наступні дослідження Л. Соете і Р. Тернера, сам науково-технічний прогрес може бути визначений як зрушення в галузі в напрямку використання «найкращої практики» [44, с. 615], а зміна рентабельності технологій у часі визначає швидкість НТП [44, с. 618].

Таке пояснення природи і напрямів технологічної дифузії дозволило еволюціоністам заглибитись у проблему відмінностей між темпами економічного зростання різних країн. Р. Нельсон і С. Вінтер, розглядаючи процес заміни старої технології новою, підкреслили, що у не рівноважному стані, коли нова технологія використовується невеликою кількістю фірм, доход на капітал значно перевищує витрати на її обслуговування, що дає змогу отримувати квазіренту тим, хто використовує сучасні технології. З огляду на вищі інвестиційні можливості розвинених країн, технологічні зміни у них відбуваються частіше у різних секторах економіки, проте у відсталих країнах технологічна дифузія здійснюється вибірково – у тих секторах, де можна отримати більшу квазіренту [43, с. 311–312].

Варто зауважити, що таке пояснення не набагато відрізнялось від того, яке пропонувалось Й. Шумпетером. Однак вчені ставили перед собою лише мету дослідити і змоделювати сам процес еволюційного відбору, який зумовлює дифузію технологій, тому їх пояснення відмінностей у темпах технологічної дифузії в різних країнах було надто спрощеним. Вони, наприклад, не досліджували, які чинники впливали на вибір секторів, де здійснювалось «інвестиційне підживлення», яку роль у цьому процесі відіграють наближені до влади підприємницькі структури тощо. Як тепер зрозуміло на вітчизняному прикладі, ці чинники досить часто є визначальними не лише для розвитку окремих підприємств, а й цілих галузей. Їх дослідження вимагає залучення методологічного апарату неоінституціональної теорії, особливо у частині, яка стосується узгодженості формальних і неформальних інституцій, що регламентують (обмежують, стимулюють, застерігають, забороняють тощо) діяльність підприємницьких структур з метою забезпечення загального економічного зростання.

Що ж стосується внеску еволюціоністів у формування теоретико-методологічного апарату управління інноваційним розвитком, то, крім уже зазначеного вище, видається важливим їх висновок про те, що в межах моделі технологічної дифузії локальний пошук фірмою нової технології із необхідними властивостями необхідно вести в руслі загального пошуку, здійснюваного усіма фірмами галузі (завдяки імітаційному моделюванню, в ході якого фірма аналізує технології, що використовуються іншими фірмами, такий процес пришвидшується і може бути надзвичайно корисним для визначення не тільки напряму, а й часу технологічних змін). Водночас необхідно розширювати горизонти локального пошуку для того, щоб своєчасно розпізнати нові технологічні можливості, які можуть лежати поза межами галузі або ж з'явитись як результат винахідницької діяльності.

Важливим є також і те, що еволюціоністи, аналізуючи швидкість та напрями технологічної дифузії, оперували поняттям «відстань між технологіями», яка є тим більшою, чим істотніше відрізняється нова технологія від тієї, що використовується певною фірмою на момент порівняльного оцінювання їх технологічних можливостей. Однак, на відміну Р. Фостера, еволюціоністи не трактують це як «технологічний розрив», подолання якого потребує значних капіталовкладень, а як відсутність інформації (чи певного обсягу знань) про нову технологію, що, з одного боку, не дає змоги взагалі

розглянути її як альтернативну, а з іншого – перешкоджає адекватній оцінці її можливостей поліпшити діяльність фірми.

Це логічно підводило до розуміння того, що для розширення меж технологічної дифузії і прискорення економічно обґрунтованих технологічних змін необхідно підвищувати загальний рівень знань у країні, сприяючи тим самим як здатності членів суспільства створювати нові технології, так і їх поінформованості про нові технологічні можливості, які можуть прийти на зміну старим, прискорюючи економічне зростання.

Таким чином, багато ідей еволюціоністів виявились дуже плідними. Вони знайшли своє продовження у дослідженнях феномену людського капіталу, серед яких найбільший внесок у розуміння його сутності зробили американці Т.-В. Шульц та Г-С. Беккер, кожен з яких свого часу стали Нобелівськими лауреатами. Так, Шульц вважав, що у процесі виробництва відбувається взаємодія двох факторів – фізичного капіталу (засоби виробництва) і людського (здобуті знання, навички, енергія, що можуть бути використані для виготовлення товарів і послуг). Величина людського капіталу оцінюється потенційним доходом, який він здатен принести зараз і у майбутньому. Особливістю цього капіталу є те, що, незалежно від джерел формування, його використання контролюється самими власниками (цит. за [3]).

Розвиваючи погляди Т.-В. Шульца, Г-С. Беккер здійснив практичний розрахунок економічної ефективності освіти, що допомогло оцінити ефективність інвестицій у людський капітал. Наголосивши на відмінностях у спеціальній та загальній освіті та ввівши терміни «загальний» і «спеціальний людський капітал», він зазначив, що загальний капітал формується у ході підготовки у школах, коледжах, а спеціальний – на робочих місцях. Останній набуває все більшої цінності у разі тривалого стажу роботи на одному місці, через що фірми надають перевагу заповненню вакансій шляхом внутрішнього просування по службі, а не зовнішнього найму.

У своїй нобелівській лекції (9.12.1992 р.) Г. Беккер акцентував на тому, що аналіз людського капіталу допомагає зрозуміти багато закономірностей на ринку праці та в економіці в цілому. Він особливо підкреслив, що «віра у значення людського капіталу змінила підхід держави до проблем стимулювання економічного зростання та продуктивності» [45, с. 606]. І нині людський капітал вважають одним із найцінніших складових успіху економічної діяльності. А інвестиції в

освіту стали визнаватися таким же важливим джерелом економічного зростання, як «звичайні» капіталовкладення [46, с. 184; 47-49]. Недаремно серед популярних професій останніх десятиліть доволі затребуваною стала професія «мисливців за головами». І нині розроблено десятки різних методик, за якими оцінюються інтелектуальні та особистісні характеристики людей, що претендують на певну посаду (яка потребує новітніх знань) в організаціях, що планують розвиватися.

Це знайшло своє відображення у моделях економічного зростання Ф. Агійона, П. Хоувіта, П. Ромера та ін. Цими науковцями було введено до складу виробничої функції додатковий елемент – людський капітал (див.табл.1.1). Він уособлює втілення набутого людьми в процесах навчання та виробничої діяльності певного обсягу знань і практичного досвіду. Фактично йдеться про зростання значущості інтелекту людини (працівника) для досягнення вищої продуктивності виробничої діяльності. А. Дагаєв з цього приводу зазначає, що «нові моделі дозволили формалізувати інтуїтивно зрозумілий і тому легко сприйнятий на концептуальному рівні зв'язок між механізмами економічного зростання і процесами отримання й накопичення нового знання, яке матеріалізується потім у різних технологічних нововведеннях» [48].

Додамо до цього, що не тільки в цих нововведеннях, а й в супутніх сферах, які збільшують ефект від використання нових технологій – у роботі з ринком (індивідуалізація виробництва через таргетування цільових груп споживачів), у відносинах з власним персоналом (поширення досвіду організації командної роботи, використання навичок лідерства у менеджменті та ін), у роботі зі стейкхолдерами (організація спільних проєктів), у поглибленні рівня чи розширенні меж партнерської взаємодії в ланцюгах створення споживчої цінності та іншому.

Таким чином, порівняльно-аналітичний огляд теоретичних концепцій, у яких вивчались процеси економічної динаміки, показує поступову зміну поглядів на природу економічного зростання. Досліджуючи структурні джерела, які формують потенціал економічного зростання, науковці велику увагу приділяють причинам, що зумовлюють якісні зміни у економічній системі, є рушійними силами її розвитку, завдяки чому стає можливим відновлення (чи прискорення) її економічного зростання.

1.4. Економічне зростання і розвиток: парадигмальні зміни наукових поглядів на джерела і рушійні сили

Історична ретроспектива розвитку суспільств і економік через призму економічної динаміки та її відображення у економічній теорії вказує на поступову зміну наукових поглядів на значущість чинників, що сприяють прискоренню / уповільненню темпів економічного зростання. Циклічний характер економічної динаміки, дослідження причин якого здійснювалось впродовж багатьох років, дав підстави науковцям для висновку про те, що періодам зростання передували суттєві зміни у характері продуктивних сил або виробничих відносин. Аналіз сутності цих змін представниками різних течій в економічній теорії вказував на їх якісний характер і це послужило підставою для висновку про те, що фаза підйому економічного зростання є наслідком якісних змін, що можуть бути ідентифіковані як «розвиток».

Вперше замість терміну «економічне зростання» було вжито термін «економічний розвиток» Й. Шумпетером – спершу у статті про економічні цикли (1939 р.) [49], а пізніше у фундаментальній праці «Теорія економічного розвитку» [9]. Пізніше його підтримали інші науковці, які стали активно використовувати обидві дефініції і часто навіть як взаємозамінні (наприклад, С.Кузнець, який отримав Нобелівську премію у 1971 р. за емпірично обґрунтоване тлумачення економічного зростання, яке він виклав у своїй фундаментальній праці [50], і яке додало нових аргументів до пояснення сутності економічного зростання, виділивши у ньому структурні і соціальні чинники, якісні зміни в яких і слід розглядати як розвиток. Це сприяло новому, глибшому розумінню взаємозв'язку економічної і соціальної структури суспільства і процесу розвитку в цілому.

За класичним визначення дефініції розвиток, яке подано в тлумачному словнику, його трактують як «процес закономірної зміни, переходу з одного стану в інший, більш досконалий, перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого» [51, с. 643]. Та вже стосовно економічних систем у визначеннях акцентується на чинниках, що є іншими, ніж у природі – техніко-технологічних. Наприклад, у економічній енциклопедії, виданій під редакцією С. Мочерного розвиток трактується як «незворотні, закономірні зміни технологічного способу виробництва (спосіб виробництва, що базується на техніко-економічному поєднанні речових і

особистісних факторів виробництва, комплексі техніко-технологічних відносин між речовими елементами продуктивних сил і системі техніко-економічних відносин) [52, с. 623].

Як видно із даного визначення, у ньому особлива увага надається технологічному чиннику, що вказує на те, що й сьогодні його значущість як чинника розвитку не знизилась. Проте загальноприйнятого підходу щодо розмежування термінів «економічне зростання» та «економічний розвиток» немає. Можна стверджувати, що апріорі постулюється висновок, що зростання економіки без її розвитку неможливе. І, як справедливо зазначає В. Рудевська, «ідеологічно, проблема економічного зростання є дилемою вибору «минуле – майбутнє»: як суспільство повинно здійснити розподіл ресурсів між поточними потребами та майбутніми через рік, десятиліття, століття» [53]. Додамо до цього, що цей розподіл ресурсів має різні сценарії за різних соціо-історичних умов і різних технологічних устроїв. І виникнення різних теорій економічного зростання зумовлене саме зміною цих контекстів. Це дає підстави говорити про парадигмальні зміни у підходах до пояснення природи і джерел економічного зростання і виокремлення чинника якісних і незворотних змін як стрижневого в означенні сталої динаміки економічного розвитку.

Дефініцію «парадигма» доволі часто використовують для узагальнення певних процесів чи явищ, опираючись на її первинне трактування (грец. paradeigma – взірець). Проте, на наш погляд, для релевантного застосування слід звернути увагу на те, наскільки аргументованими є підстави віднести пояснення певного явища до такого, що має спільну для інших подібних явищ наукову платформу (модель, механізм). У класичному її трактуванні, яке подає Т.Кун, «наукова парадигма – це визнана всіма система поглядів на явище, яка протягом певного часу дає науковому співтовариству модель постановки проблем і їх вирішення» [54, с.11]. Він же зазначав, що наукові парадигми можуть і повинні конкретизуватись в умовах, що змінюються. Тобто, парадигми еволюціонують по мірі того, як змінюється контекст застосування закладених в них моделей постановки і вирішення проблем. Успіх нової наукової парадигми полягає у її кращій здатності (і кращих перспективах) вирішення нових проблем – завдяки розширенню знань про факти об'єктивної реальності. Оновлення парадигми означає, що в науці розвиваються інші (відносно тих, що існували до цього) теоретико-методологічні

засади дослідження цієї реальності.

Аналізуючи еволюцію наукових поглядів на природу, джерела і рушійні сили економічного зростання, нами було зроблене припущення, що в ході цієї еволюції відбувалися суттєві зміни на значущість окремих елементів прийнятих за зразок моделей. Зокрема, ранні теорії циклічного економічного зростання (К. Маркс, М. Туган-Барановський, М. Кондратьєв та ін.) опиралися на ***технологічну парадигму***, вважаючи причиною циклічності економічної динаміки зміну поколінь техніки в процесі її відтворення та обслуговуючої цей технологічний устрій інфраструктури. Згідно цієї парадигми нові зразки техніки і технології з'являються внаслідок «вільного польоту думки» винахідників, які займаються дослідженнями лише для задоволення власної цікавості. Тобто, за основу зростання вони брали технологічний чинник, залишаючи поза увагою мотивацію економічних агентів. Тим самим проголошувалась екзогенна природа циклічності економічної динаміки, у якій фактор мотивації економічного агента, який виступає учасником конкурентної боротьби на певному сегменті ринку, не був визначальним. Слабкою ланкою цієї парадигми є нерозуміння того, чому одна технічна новинка визнається перспективною і підприємці інвестують капітал у її впровадження, а інша – залишається поза їхньою увагою.

Більш глибоке дослідження причин економічного спаду (аж до затяжної рецесії, як це мало місце у 30-х роках ХХ ст. в США), яке здійснювалось Й. Шумпетером і його послідовниками теж велось в межах технологічної парадигми. Водночас його результати дали підстави говорити про формування нової парадигми економічного зростання – ***техніко-економічної,*** яка доповнювала технологічну висновками про те, що зміна технологій відбувається не через природне фізичне зношення технічних засобів виробництва, а внаслідок зменшення норми прибутку від їх використання.

Тобто, Й. Шумпетер звернув увагу на економічну складову технологічних змін, акцентувавши на тому, що дифузія технології зменшує комерційну віддачу (ренту, за Шумпетером) від неї, що змушує найбільш активних учасників ринку відшукувати інші, досконаліші способи реалізації виробничих процесів. В тому числі – через «творче руйнування» старого способу виробництва і впровадження принципово нових засобів виробництва або ж способів його організації (інновацій). Відтак, в межах нової технології

з'являються додаткові поліпшувальні інновації, що дає змогу і далі підтримувати рентабельність виробництва на прийнятному рівні.

Однак можливості будь-якого нового напряму у техніці вичерпуються, що призводить до економічного спаду в галузі. Це вимагає від суб'єктів господарювання радикальних змін у структурі й динаміці інвестування: значно більше коштів спрямовується на пошук принципово нових технологічних чи організаційних рішень. Тим самим відбувається зміна технологічної структури виробництва – замість застарілих базових технологій упроваджуються нові, більш продуктивні та з ширшими функціональними можливостями.

Необхідно підкреслити, що теорія Й. Шумпетера фактично ознаменувала перехід від неокласичної концепції економічного зростання (форматом якого є *кількісні зміни*, масштабування наявних способів отримання економічних результатів, основними з яких є загальний обсяг ВВП, ВНП чи національного доходу або з розрахунку на душу населення, а також темпи зростання і приросту зазначених показників) до концепції економічного розвитку, в основі якого лежать інновації, що забезпечують *якісні зміни* у системі, її розвиток, – вони також забезпечують зростання зазначених показників, але більшою мірою і формують триваліший період зростання у повному циклі економічної динаміки. І хоча Й. Шумпетер не пов'язував прямо ці зміни із кращою здатністю економічної системи формувати конкурентні переваги, тобто, – бути конкурентоспроможною і завдяки цьому зростати, проте підкреслював, що саме інновації є джерелом економічного розвитку.

І практика підтверджує ці висновки – за 100 років XX століття щорічне зростання реального світового ВВП складало 3,2%. Тобто, кожні 22 роки багатство народів світу фактично подвоювалося. А з розрахунку на душу населення світовий ВВП подвоювався кожні 39 років. Та в різних країнах темпи зростання суттєво відрізнялись, як відрізнялась і база відліку цього зростання. Тому США знадобилось 47 років, щоб подвоїти ВВП на душу населення, Японії – 33, Індонезії – 17, Південній Кореї – 10 років [55, с.22].

Концепція техніко-економічної парадигми виходить з того, що технологічні зміни випереджають зміни в суспільних відносинах, які проявляються через інструменти взаємодії суспільства і держави. Інертність цих інструментів є доволі високою через притаманний будь-якому суспільству консерватизм інтересів і підтримку суб'єктивної

віри в старі добрі часи. Період, за який відбуваються кардинальні зміни в цих відносинах, і є періодом становлення техніко-економічної парадигми, яка відповідає новим принципам управління в різних сферах, що стають загальновизнаними для нової фази розвитку. Це становлення триває 48—68 років, що відповідає довгій хвилі М.Кондратьєва. Зміна парадигми має всі ознаки загальної техніко-управлінської революції, яка зумовлює ефективнішу систему суспільно-економічного устрою.

Варто підкреслити, що видатний японський вчений М. Хіроока відніс відкриття М.Кондратьєвим «довгих хвиль» до числа епохальних [56]. Це відкриття послужило основою досліджень Й.Шумпетера і його теорії інноваційного розвитку. І до сьогодні інновації визнаються основним джерелом економічного зростання, що покладено в основу техніко-економічної парадигми економічного розвитку. Ключовий фактор техніко-економічної парадигми – це нові технології і засоби виробництва, які змінюють структуру витрат, знижують відносну вартість одиниці корисного ефекту, створюють нові продукти, поліпшують якість традиційних продуктів.

Життєвий цикл парадигми залежить від дії так званих ключових факторів і характеру галузей виробництва. Як зазначалось нами у [57, с. 27], головним постулатом техніко-економічної парадигми була теза про економічну вигідність спрямування капіталу у ризикові інноваційні галузі у періоди економічної стагнації, що сприяє виникненню і дифузії нових технологій. Отже, саме економічний інтерес активізує інноваційний пошук. Завдяки економічній вигідності володіння новими знаннями у процес їх створення залучається все більше людей, які прагнуть їх практичної реалізації. Нові знання сублімуються, проникають в різні сфери, набувають нової якості, розширюють межі і можливості управління, дають велику віддачу на вкладений капітал, що приваблює у цю сферу інвестиції і сприяє економічному піднесенню.

Водночас створення нових знань потребує зусиль багатьох людей, здатних генерувати нові ідеї, підтверджувати їх адекватність законам розвитку природи і суспільств та матеріалізувати їх у нові споживчі цінності. Адже для того, щоб інновація могла зреалізуватись, необхідні певні умови: конкурентне середовище; висока кваліфікація розробників (інноваторів) для концептуального осмислення і вирішення технологічної проблеми; економічна ментальність, щоб зробити

застосування інновації вигідним; мережа виробників та користувачів, що можуть обмінюватися досвідом, який здобувають у процесі творення базової інновації. Тому більшість центрів інформаційно-технічної революції зосереджені у метрополісах, здатних генерувати синергію (підсилення результуючої окремих складових системи завдяки їх взаємодії) на базі знань та інформації. Ця здатність безпосередньо пов'язана із промисловим виробництвом і комерційним застосуванням інновацій, із культурною та економічною могутністю метрополіса, що формує його привілейоване становище та приваблює ініціативних і творчих людей. Якщо таке середовище утворюється, як це мало місце у Силіконовій долині (США) в 1970-х роках XX ст., воно починає генерувати власну динаміку, приваблюючи знання, таланти й інвестиції звідусіль.

Загалом, техніко-економічна парадигма економічного розвитку доволі аргументовано пояснила природу інновацій і циклічність економічної динаміки, розмежовуючи процеси кількісних змін, якими супроводжується процес економічного зростання, і якісних змін, які відповідають терміну «розвиток» та відображаються «значними структурними змінами у відносинах власності, в системі поділу праці й зайнятості, в політиці доходів та витрат, у соціальній сфері тощо» [53]. Саме в межах цієї парадигми виникли концепції економічного зростання, в яких чітко виділялась складова якісних змін (розвитку) економічної системи :

1) модель лінійних стадій розвитку В. Ростоу [58]. Він розглядав економіку країни у взаємозв'язку з іншими учасниками глобального ринку. І за умови її входження в світовий економічний простір виділяв такі послідовні стадії розвитку: традиційне суспільство; визрівання передумов для ривка; ривок до самопідтримуваного зростання; перехід до технологічної зрілості; ера масового споживання. В. Ростоу наголошував, що ця послідовність досягається необхідними передумовами для реалізації технологічного прориву – достатнім обсягом інвестицій, які є результатом внутрішніх чи зовнішніх заощаджень;

2) теорія структурних трансформацій А. Льюїса [59]. Вона розглядає економічне зростання як наслідок переходу від аграрної до індустріальної моделі розвитку. Економічний розвиток досягається зменшенням частки сектора традиційного сільського господарства (який має надлишок некваліфікованої робочої сили) і збільшенням частки промислового сектора економіки, який має високопродуктивну

техніку, постійно розширюється і потребує додаткових працівників. Важливо забезпечити належний зв'язок між цими секторами.

Ця концепція хоча й відображає реальні процеси в економіці, та не пояснює вплив на цей перехід технічного прогресу. Крім того, дещо звужено трактує вплив людського чинника на процес структурних змін, припускаючи, що зростання промислового сектору залежить від переливу в нього робочої сили і відбуватиметься до того часу, поки не вичерпається надлишок її у сільському господарстві. У сучасних трактуваннях теорії структурних трансформацій науковцями підкреслюється важлива роль держави у залученні достатнього обсягу інвестицій в розвиток промислового сектору (його технологічне оснащення) і підготовку висококваліфікованих фахівців для його обслуговування [60-62];

3) теорія інноваційного розвитку Й. Шумпетера [9]. Пояснювала економічну динаміку створенням і поширенням інновацій в різних сферах економічної діяльності. Основні висновки теорії: а) рушієм прогресу у формі циклічного руху є не будь-яке інвестування у виробництво, а лише інновації, тобто введення принципово нових товарів, техніки, форм виробництва та обміну; б) кожна інновація має життєвий цикл, який можна розглядати як «процес творчого руйнування»; в) численні життєві цикли окремих нововведень зливаються у вигляді пучків, або згустків (кластерів); г) різні види інновацій спричиняють порушення статичної та формування динамічної рівноваги.

Основні положення теорії Й. Шумпетера стали підґрунтям усіх наступних інноваційних концепцій, у яких досліджувались можливості скорочення тривалості циклу в його кризовій фазі. Наприклад, у теорії підприємницького суспільства П. Друкера йшлося про створення умов для залучення у сферу продукування знань більшої кількості людей, створення такого інноваційного середовища та його інфраструктури, де відкриття випробовуються шляхом їх практичного застосування у безперервному потоці спроб та помилок. В теорії ендогенного розвитку Ф. Агійона і П. Хоувіта [21] також йшлося про те, що всередині країни для її економічного зростання мають бути створені умови для розвитку креативності, що веде до появи нових знань і нових технологій, упровадження яких сприятиме кращому використанню всіх наявних у країні ресурсів; У теорії «точок росту» Ф. Перру теж йдеться про технологічний прорив в одній галузі, який виступає мультиплікатором загального економічного зростання. Водночас він наголошує на тому,

що ці точки технологічного переходу мають визначатися на рівні держави з урахуванням її ресурсних особливостей та загальної стратегії розвитку (цит. за [3, с. 97]). Так само, як вказувалось вище, чільне місце відводиться державній економічній політиці у визначенні напрямів технологічних змін в економічних теоріях технічного детермінізму і конвергенції Дж. Гелбрейта, індустріально-технократичного суспільства Д. Белла і технотронного суспільства З. Бжезинського, в яких технологічний чинник також виступає першопричиною економічного розвитку і зростання;

5) теорія зовнішньої залежності та нееквівалентного обміну. Її основним висновком було констатування факту про формування відносин нееквівалентного обміну між розвинутими країнами та іншими. Перші отримують економічну і технологічну ренти, експлуатуючи природні й людські ресурси менш розвинутих країн. Для усунення цієї нееквівалентності необхідно створювати міжнародні фінансові організації, які через позики і кредити мають підвищувати рівень інвестиційних можливостей країн третього світу, формуючи кращі умови для технологічного і суспільного розвитку. Особливо заслуга у розвитку даної теорії належить Г.Мюрдалю, який підкреслив, що нееквівалентний обмін породжує конфлікти, тому необхідно розвивати міжнародну економічну інтеграцію, яка сприятиме дифузії інновацій. На його думку, завдяки цьому можна прискорити економічний розвиток країн, що знаходяться на периферії світового НТП. Водночас він звертав увагу на те, що на перешкоді техніко-економічної модернізації економіки таких країн є переважання в суспільному житті «архаїчних інституцій і поглядів», які знижують результативність перетворень [3, с. 102]. На соціальну основу гальмування інноваційних процесів в економіці звертали увагу й інші науковці [19];

6) теорія спонтанного ринкового порядку Ф.Хайєка. Він виступав за вільний ринок і відсутність державного втручання у економічні процеси. На його думку, ринкова економіка розвивається за своєю внутрішньою логікою, тому слід дати можливість ринковим процесам розвиватися спонтанно, і це само собою сприятиме економічному розвитку [37].

Загалом, як видно із узагальнення основних концепцій економічного розвитку, всі вони опирались на ідею якісних змін у економічних системах. І здебільшого йшлося про те, що ці якісні зміни зумовлені розвитком НТП, який забезпечує насичення економіки

новими технологіями – вони суттєво збільшують продуктивність виробництва і дають імпульс розвитку суспільних процесів.

Такий чіткий акцент на природі джерел економічного зростання дає підстави стверджувати, що на етапах кількісного накопичення економічної результативності у збільшенні ВВП йдеться про домінуючу роль інвестицій у фактори виробництва на старій технологічній основі, а на етапі якісних змін – відбувається технологічний перехід, який суттєво збільшує темпи економічної динаміку, розширюючи коло джерел зростання за рахунок якісних змін і розвитку інших складових економічної системи (табл.1.4).

Таблиця 1.4

Відмінності у джерелах економічного зростання і розвитку згідно техніко-економічної парадигми

Джерела зростання	Економічне зростання на екстенсивній основі	Економічне зростання за рахунок інноваційних змін (розвиток)
Інвестиції у фактори виробництва (ФВ)	Інвестиції у масштабування факторів виробництва на старій технічній основі	Інвестиції у процеси якісного удосконалення виробничих факторів на основі досягнень НТП
Науково-технічний прогрес	Уповільнений, принципово нові відкриття відсутні	Прискорений, швидка дифузія принципово нових технологічних рішень
Ефективність використання ФВ	Не змінюється	Зростає
Якість робочої сили	Не змінюється, але кількісно зростає	Зростає за рахунок підвищення кваліфікації, кількісно може зменшуватися
Природо-користування	Зростає споживання природних ресурсів для задоволення зростаючих виробничих потреб	Ощадливе використання ресурсів за рахунок удосконалення технології і організації виробництва
Структура споживчих переваг і продукції	Не змінюється	Змінюється

Джерело: авторська розробка

З кожним новим витком розвитку технологій відбуваються зміни у структурі ресурсів, які застосовуються для створення

суспільних благ. Так, на в аграрну епоху в структурі виробничих факторів переважали земля і праця, в індустріальну на перше місце виходить промисловий капітал, потім праця й земля; в постіндустріальну епоху головним ресурсом стає інформація, доступ до якої і швидкість опрацювання якої значно змінилися внаслідок появи широкої лінійки інформаційно-комунікативних технологій.

Інформаційні технології швидко знайшли застосування в різних сферах людської діяльності, в тому числі – «живлячи технологічний пошук, прискорюючи його темпи, розширюючи зону технологічних змін і диверсифікуючи їх джерела» [63, с.28]. Яскравим прикладом цього є мережа Інтернет, яка була створена підрозділом Advanced Research Project Agency Міністерства оборони США як засіб протидії руйнуванню комуніка-ційних мереж у разі ядерної війни, а нині стала глобальним засобом обміну інформацією. Її матеріальна основа з кожним роком удосконалюється і використовується для найрізноманітніших цілей (яскравим прикладом цього є система Starlink, яка стала одним із найважливіших комунікаційних ресурсів для ЗСУ у війні із РФ в 2022 році, особливо на її початковому періоді).

Збільшення кількості працівників, предметом діяльності яких є передусім інформація, стало поштовхом до розроблення технологій швидкого і системного опрацювання інформації, появи інформаційних та інтелектуальних технологій, які стали впливати не тільки на технологічні зміни, а й на перебіг соціальних процесів. Люди прагнуть бути мобільнішими, намагаючись знайти застосування своїм знанням і здібностям, щоб поліпшити якість свого життя. Масового характеру набули міграційні процеси, «відтік умів» із країн з низьким рівнем соціального забезпечення, що спричиняє зменшення інтелектуального потенціалу таких країн і закріплює їх технологічне відставання. І за відносної доступності матеріальних факторів виробництва стало очевидним, що ключовим фактором економічного розвитку є людський капітал, який трансформується у нові знання.

Причому знання стають не просто додатковим виробничим фактором, вони суттєво змінюють правила економічної поведінки економічних агентів, оскільки носії нового знання отримують монопольний ресурс з невідомими раніше характеристиками, який, у разі його значної цінності, робить їх становище у соціумі винятково вигідним. Це розширює права і свободи носіїв нових знань, відкриває перед ними нові горизонти. Водночас це робить суспільний прогрес похід-

ною від індивідуальних досягнень його громадян, що потребує цілеспрямованих зусиль держави для мотивації їх усебічного розвитку.

Таким чином, науково-технічний і суспільний прогрес тісно переплітаються між собою, формуючи нові тренди людської поведінки і примушуючи науковців враховувати їх у своїх теоретичних моделях і практичних рекомендаціях. Виокремлення концепту «людина – творець знань» як основної ідеї про можливості і доцільність використання інтелекту людини для продукування інновацій, що забезпечують кращу економічну результативність, внесли до порядку денного науковців і практиків питання про те, як мотивувати людей створювати нові знання, як сформувати належні умови для цього, а також – яку роль мусить відігравати держава у визначенні пріоритетних напрямів створення нових знань і їх практичному використанні. Тобто, стало очевидно, що в теоретичних конструктах класичних і неокласичних моделей економічного зростання не вистачає складової, яка б дала змогу врахувати не тільки демографічні, а й мотиваційні характеристики людської діяльності.

І, зважаючи на доведену теорією і підтверджену практикою значущість інноваційно-технологічних чинників у забезпеченні економічного розвитку, важливо було пояснити мотиваційні переваги тих, хто бере участь в інноваційних процесах і визначає їх результативність та ефективність. Проте, в неокласичних теоріях економічного розвитку не було дано вичерпної відповіді на питання, чому в одних країнах інноваційні процеси й технологічні переходи відбуваються набагато інтенсивніше, ніж в інших. Прагнення вчених і практиків пояснити причину цих відмінностей зумовило науковий пошук у сфері інституційного устрою країн і стало основою нової парадигми економічного розвитку – соціотехноекономічної.

Соціотехноекономічна парадигма виходить з того, що ключовим фактором економічного розвитку і зростання є людський капітал, який трансформується у нові знання. Величина людського капіталу залежить від соціальної політики держави, від підтримки нею розвитку освіти і науки, заохочення винахідництва та раціоналізаторства, які розвивають інтелектуальний і творчий потенціал людей. Чим вищий інтелектуальний потенціал працівників підприємства, тим більше інноваційних рішень може бути ними напрацьовано, тим гнучкіше і мобільніше підприємство реагуватиме на сигнали зовнішнього середовища, на зміну запитів споживачів, зберігаючи свої конкурентні

переваги й отримуючи достатній прибуток для подальшого розвитку. З огляду на це держава повинна створити такі умови, щоб інноваційний пошук підприємців заохочувався.

Соціальна складова цієї парадигми розширила мотиваційну основу рушійних сил науково-технічного прогресу і економічного розвитку, розглядаючи її в двох аспектах – з погляду: а) окремих економічних агентів, які вмотивовані до максимізації своєї вигоди, б) з погляду необхідного рівня задоволення потреб усього суспільства, що й є стратегічною метою економічного розвитку. Тобто, мотиваційні преференції до економічної діяльності формуються не лише на мікроекономічному рівні, вони актуалізуються і завдяки продуманим і дієвим макроекономічним регуляторам. Необхідність досягнення консенсусу в обох мотиваційних площинах актуалізувала потребу обґрунтування сили і напрямів регулятивних дій з боку держави для введення цих мотивів у визначене стратегічними цілями розвитку русло. Такими регуляторами і стали інститути, вектори і силу дії яких досліджувала інституціональна економічна теорія. «Саме інститути (в їх класичному розумінні як сукупності формальних та неформальних норм і правил) є тим середовищем, де виявляють себе економічні закони, саме через інститути знаходить своє вираження економічна політика. В той же час інститути, як фактори духовного, культурного, ідеологічного та політичного характеру, формують зміст економічної політики, ... активно впливаючи на характер економічного розвитку», зазначав Д. Норт [64].

Важливо підкреслити, що інституціональна теорія сформувала найвищий потенціал щодо оновлення парадигми економічної науки. Основні етапи її становлення наведено вище. Проте її висновки щодо можливостей та інструментів впливу на економічну динаміку є настільки багатоаспектними, що вони будуть розглядатися окремо. Тут лише зазначимо, що сукупно вони сформували загальне методологічне поле для виникнення соціотехноекономічної парадигми економічного розвитку.

Визнання ролі соціальних інститутів (зокрема, держави) у процесі технологічних змін є важливим висновком соціотехно-економічної парадигми. Держава, гальмуючи, прискорюючи чи очолюючи технологічні інновації, є вирішальним фактором усього процесу розвитку, фактором, який організовує і відображає сутність соціальних і культурних сил, що домінують у країні. Здатність

держави досягти світового технологічного панування залежить від досконалості її соціальних інститутів, які підтримують прагнення громадян до поліпшення свого життя, заохочуючи їх активність у здобутті нових знань і в їх практичному застосуванні.

У своїй фундаментальній праці «Економічне зростання націй» лауреат Нобелівської премії С.Кузнець, характеризуючи це зростання як процес збільшення доходів на душу населення внаслідок зростання продуктивності факторів виробництва, у забезпеченні цього особливу роль відводив факторам структурної трансформації економіки і соціальної та ідеологічної трансформації суспільства [50]. І підвищення продуктивності факторів виробництва він розглядав передусім в контексті зростання продуктивності праці, що забезпечується не тільки технологічною складовою виробництва, а й кращою організацією бізнес-процесів, в тому числі – за рахунок розвитку інтелектуального потенціалу людських ресурсів. І саме задля цього й необхідні соціальна та ідеологічна трансформації суспільства. Тобто, С.Кузнець виділяв завдання, які необхідно вирішувати на рівні окремих суб'єктів господарювання (вони мають забезпечувати зростання продуктивності факторів виробництва), і ті, які не можуть бути вирішені без втручання держави – і саме вони забезпечують умови для структурних (тобто якісних) трансформацій. Це й досягається цілеспрямованими та обґрунтованими рішеннями у сфері інституціонального проектування.

Сукупність сформованих в країні інститутів утворює інституційне середовище; воно розглядається інституціоналістами як матриця розвитку вищого порядку, що служить основою формування і добору найбільш ефективних економічних і соціальних інститутів [65; 66]. Об'єднуючою ознакою таких інститутів, яка проявляється на всіх рівнях управлінської ієрархії, є «контроль за дотриманням норм і правил та їх відтворюваність» [67]. Проте визначення сфери контролю і засобів його здійснення має бути належним чином обґрунтоване. Інституціоналісти наголошують, що багатство народів (а значить – динаміка і сталість економічного зростання) залежить не стільки від ресурсів, якими народи володіють, скільки від правил, відповідно до яких вони можуть (мусять) їх використовувати [64; 68].

Сучасні дослідники Д. Аджемоглу та Д. Робінсон пояснюють відмінності в темпах і характері економічного зростання різних країн через призму співвідношення екстрактивних та інклюзивних інститутів – за сутністю закладених у них механізмів вони відіграють

різні ролі у регулюванні економічних процесів [69]. Так, «екстрактивні економічні інститути сприяють перерозподілу доходів від загальної економічної діяльності на користь певних груп чи окремих учасників ринку» [69, с. 81]. Тим самим вони формують умови, за яких фактично відбувається максимальне привласнення цими групами доходу від використання ресурсів країни; при цьому суспільство не здатне ефективно контролювати їх діяльність.

На противагу екстрактивним, інклюзивні інститути «заохочують великі маси людей до участі в економічній діяльності... Щоб бути інклюзивними, економічні інститути мають шанувати приватну власність, неупереджену систему права й надання публічних послуг для створення конкурентного середовища, у якому люди можуть здійснювати обмін і домовлятися. Має також бути гарантія можливості відкривати новий бізнес і обирати свій кар'єрний шлях» [69, с. 79]. Тобто, інклюзивні економічні інститути формують мотиваційне поле для активної участі людей в економічній діяльності з можливістю отримання прибутку. З огляду на сучасний рівень ринкової конкуренції, в якій виживають ті, що можуть створювати нові споживчі цінності, справедливо стверджувати, що інклюзивні інститути стимулюють інновації і забезпечують стале економічне зростання та більш рівномірний розподіл багатства у суспільстві – а саме це відповідає сучасним поглядам на зміст і цілі розвитку суспільств і економік [70-73].

Відмітною рисою сучасного етапу розвитку розвинених країн є спрямованість на досягнення балансу між економічним зростанням, соціальним прогресом і збереженням довкілля. Це знайшло своє втілення у **концепції сталого розвитку** – як такого, що «реалізується через зростання якості життя населення у всіх його складових, що створює сприятливе соціальне і природне середовище для самореалізації людини і її активної участі у суспільно-політичних та економічних процесах» [74]. Ця концепція сформувала нову парадигму економічного зростання (***соціо-еколого-техно-економічну***), у якій, поряд із соціальними, технологічними і економічними чинниками і цілями розвитку не менш важливе місце відводиться цілям збереження екологічної рівноваги, недопущення на планеті катастроф, викликаних необмеженим і ризикованим втручанням людини у природний перебіг еволюційних процесів [75-79].

Зв'язок стану довкілля із якістю життя людей безперечний і не

враховувати екологічний чинник у моделях економічного розвитку нині, коли через антропогенну діяльність змінюється клімат планети, не можна. Тому моделі економічного розвитку стали описуватись функцією [78]:

$$Y = f(K;L,T,X\ N) \qquad (1.1)$$

де Y – валовий внутрішній продукт; f – функція; K – основні виробничі фонди, що використовуються в процесі виробництва (капітал); L – витрати праці (робоча сила); T – техніка, технологія; X – суспільні інституції; N – стан довкілля.

Концепція декларує, що завдяки соціальному і технологічному прогресу нарощується інтелектуальний капітал країни, розвивається партнерська взаємодія і генерується синергія спільної діяльності, а відтак – зміцнюється глобальна конкурентоспроможність національної економіки у довгостроковому періоді. Водночас завдяки ощадливому ставленню до використання ресурсів і розробленню екологічно безпечних технологій зберігається планетарна відновлюваність природного середовища, залишаючи можливість безпечного існування майбутнім поколінням землян. Це і є основною метою концепції і парадигми сталого розвитку, позитивне сприйняття якої важливе і для України, яка нині ціною життів багатьох людей і героїчними зусиллями кращих синів і доньок у жорстокій війні з російським агресором відстоює свою державність і своє місце у світовому цивілізаційному просторі.

* * *

Економічне зростання є однією із головних макроекономічних цілей кожної країни, основним показником конкурентоспроможності її економічної системи у світовому господарстві. Зрештою – передумовою і результатом поліпшення добробуту її населення. Забезпечення економічного зростання необхідно для підвищення рівня (якості) життя населення, що потребує випередження темпів зростання національного доходу співвідносно зростання чисельності населення. Тому так багато уваги в науковому середовищі приділялось і приділяється досі для виявлення законів і закономірностей цього зростання, його джерел і рушійних сил.

Аналіз теорій і концепцій економічного зростання показує, що їх теоретичні конструкти і моделі, зберігаючи основну цільову функцію (у вигляді майбутнього стану системи), з кожною зміною соціо-

історичного контексту наповнювали іншим змістом шляхи і способи її досягнення, виокремлювали нові спонукальні чинники розвитку, змінювали структуру і значущість його джерел для реалізації цілей. Науковці конкретизують свої завдання, зважаючи на контекстні умови дослідження. Відтак – обирають релевантне методологічне підґрунтя для виявлення стійких закономірностей перебігу подібних процесів і прагнуть розробити універсальні моделі та рекомендації для застосування теоретичних концепцій у практиці управління. Проте ефективність розроблених рекомендацій залежить від того, наскільки спроектовані моделі й механізми відповідають об'єктивним законам розвитку суспільств і економік.

Список використаних джерел

1. Smith A. The Wealth of Nations /ed. by R. H. Campbell and A. S. Skinner, The Glasgow edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, 1976. Vol. 2a. P. 456.
2. Маркс К. Капитал / К. Маркс , Ф. Энгельс; 2-е изд. соч. Т. 23. Гл. 10-13. URL: https://www.marksists/org/russkij/marx/cv/t23.pdf (26.05.2021).
3. История экономических учений: (современный этап) : учебник / под общ. ред. А. Г. Худокормова. Москва: ИНФРА-М, 1998. 733 с.
4. Економічна теорія: підручник / за ред. Базилевича Б.В. URL: http://pidruchniki.com/1246122039915/politekonomiya/ekonomichna_sistema_sutnist_tsili_ osnovni_strukturni_elementi_tipi_ekonomichnih_sistem.
5. Тодаро М. П. Экономическое развитие: Пер. с англ.; под ред. С. М. Яковлева, Л. З. Зевина. Москва: Эконом. фак. МГУ, ЮНИТИ, 1997. 671 с.
6. Harrod R. Towards a Dynamic Economics. London: Macmillan, 1948.
7. Туган-Барановський М. І. Політична економія. Київ: Наукова думка, 1994. 263 с.
8. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической динамики. Москва: Наука, 1991. 550 с.
9. Schumpeter J. The Theory of Economic Development. Harvard: Harvard University Press, 1934.
10. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. Москва: Экономика, 1995. 320 с.
11. Solow R. Technical Change and the Aggregate Production Function. *Review of Economics and Statistics*. 1957. August. Pp. 312–320.

12. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг. под ред. Б. В. Сазонова. Москва: Прогресс, 1990. 325 с.

13. Mensch G. Stalemate in technology: Innovations overcome the depression / G. Mensch. – Cambridge (Massachusetts), 1979.

14. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают: Пер. с анг. / общ. ред. В. И. Данилова-Данильяна. Москва: Прогресс, 1987. 272 с.

15. Кляйкнехт А. Большие риски венчурного капитала и управление ими. Москва: Экономика, 2003.

16. Львов Д. С. Теоретические и прикладные аспекты управления научно-техническим прогрессом. *Экономика и математические методы*. 1987. Т. XXIII. № 5. С. 793–804.

17. Федулова Л. І. Перспективи технологічного розвитку світового господарства в посткризовий період. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.* 2010. № 4. Т. 3. С. 192–195.

18. Василенко В. Технологические уклады в контексте стремления экономических систем к идеальности. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2013. Вип. 1(8). С. 65-72.

19. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики). Москва: Экономика, 1989. 271 с.

20. Romer P. M. Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98. № 5. Pp. 71–102.

21. Aghion P. Howitt P. Model of Growth through Creative Distraction. *Econometrics*. 1992. Vol. 60. Pp. 251–323.

22. Жарінова А. Г. Розвиток інтелектуальних здібностей персоналу як основа стратегічної орієнтації на посилення конкурентних переваг підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 5. С. 38–46.

23. Стадник В. В. Гризовська Л. О. Трансформування промислового підприємства в інноваційно-активне на основі розвитку персоналу: монографія. Хмельницький : ХНУ, 2016. 197 с.

24. Колот А. М., Герасименко О. О. Інноваційна праця та її інтелектуалізація як стратегічні вектори становлення нової економіки. *Економіка і організація управління.* 2018. № 1 (29). С. 6–23.

25. Салливан Дж. VUCA: новая среда управления талантами и планирования персонала. URL: http://hrm.ru/vuca-novaja-sreda-upravlenija-talantami-i-planirovanijapersonala (дата звернення 11.10.2020).

26. Иноземцев В. Л. Пределы «догоняющего» развития. Москва: Экономика, 2000. 295 с.

27. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы: Пер с англ. Москва: БукЧембер Инт., 1998. 350 с.

28. Стадник В. В. Мельничук О. П., Йохна В. М. Маркетинг-менеджмент інноваційного розвитку підприємства : монографія. Хмельницький : ПП Гонта А.С., 2013. 206 с.

29. Machlup F. The Economics of Information and Human Capital. Princeton University Press, 1984. 598 p.

30. Masuda Y. The Information Society as Post-Industrial Society. Wash.: World future soc., 1983. XIV. 673 p.

31. Пенькова О. Г. Конкурентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації. *Актуальні проблеми економіки*. 2007. № 11. С. 26–31.

32. Nuernberger P. Mastering the creative Proctss. *The Futurist*. 1984. Vol. 18. № 4. Pp. 36–48.

33. Toffler A. The Third Wave; 12th print. Toronto: Bantan Books, 1987. 537 p.

34. Stadnyk V., Khomych L. Motivational potential of a leader in enterprise development management. Actual problems of modern science. Monograph: edited by Matiukh S., Skyba M., Musial J., Polishchuk O. 2021. P. 26-35.

35. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество. Москва: Прогресс, 1969. –480 с.

36. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. Москва: Academia, 1999. 378 с.

37. Хайєк Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок. Москва: Изограф, 2000. 256 с.

38. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство; пер. с англ. под ред. А. Н. Романова. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 239 с.

39. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. Москва: ОАО НПО Экономика, 2000. 318с.

40. Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы. *Экономика и математические методы*. 1999. Т. 35. Вып. 2. С. 3–20.

41. Nelson R., Winter S. In Search of a Useful Theory of Innovation. *Research Policy*. 1977. Vol. 6, № 1. Pp. 36–76.

42. Arrow K. The Economic Implications of Learning-by-Doing. *Review of Economic Studies*. 1962. Vol. 29. Pp. 155–173.

43. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических

изменений. Москва: Дело, 2000. 473 с.

44. Soete L., Turner R. Technology Diffusion and the Rate of Technical Change. *The Economic Journal*. 1984. Vol. 94. September. Pp. 612–623.

45. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории; пер. с англ. / сост., науч. ред., послесл. Р. И. Капелюшников ; предисл. М. И. Левин. Москва: ГУ ВШЭ, 2003. 652 с.

46. Довбенко М. В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелеологія): навч. посібник. Київ : Академія, 2005. 336 с.

47. Benhabib J., Mark M. The role of human capital in economic development evidence from aggregate cross-country data. *Journal of Monetary Economics. Spiegel*. 1994. Vol. 34(2). Pp. 143–173.

48. Дагаев А. А. Экономический рост и глобализация технологического развития. *Менеджмент в России и за рубежом*. 1999. № 1. С. 89–104.

49. Schumpeter J. Business Cycles. New York, 1939. Vol. 1.

50. Kuznets S. Economic Growth of Nations: Total Output and Production Strukture. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press, 1971.

51. Ожегов С. И. Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. Русская академия наук. Москва: Азбуковник, 1998. 944 с.

52. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 2 / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ : Академія, 2002. 848 с.

53. Рудевська В. Еволюція теорій економічного зростання та чинники його оцінювання. *Проблеми і перспективи економіки та управління.* 2020. № 2 (22). С. 18–30. DOI: 10.25140/2411-5215-2020-2(22)-18-30.

54. Kuhn T. The Structure of Scientific Revolutions, 2 nd ed. Chicago: University of Chicago Press, 1970. Pp. 121-143.

55. Кваснюк Б., Симоненко Л. Економічне зростання в країнах з перехідною економікою. *Економіст.* 1998. № 5. С.22-29.

56. Hirooka M. Innovation Dynamism and Economic Growth. A Nonlinear Perspective. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar, 2006.

57. Функціональні стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств: монографія / за наук. ред. д.е.н., проф. В.В.Стадник. Хмельницький, 2016. 446 с.

58. Rostow W.W. The World Economy: History and Prospect.

London: Macmillan, 1978.

59. Lewis A. Economic development with unlimited supplies of labour. *Manchester School*. 22 (May1954). https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x.

60. Ніколайчук М.В. Еволюція знань в системі рушійних сил економічного розвитку. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2007. № 1. С. 206-210.

61. Піхняк Т. А., Вінідіктова І. С., Кабаці Б. І. Сутність та види економічного зростання. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.10. С. 130–136.

62. Оголь Д.О. Економічне зростання: сутність, якість і стійкість. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 2(164). С. 67–72.

63. Стадник В.В. Системне забезпечення мотивації інноваційного розвитку підприємницьких структур: монографія. Хмельницький: ХНУ, 2009. 271 с.

64. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. Пер. з англ. І. Дзюб. Київ : Основи, 2000. 198 с.

65. Кирдина С. Теория институциональных матриц. Постсоветский институционализм: монография: [Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева]. Донецк: Каштан, 2005. 480 с. С. 75-101.

66. Болотіна Є. В. Шубна О. В. Інституціональні матриці суспільства та трансформаційна економіка України. *Бізнес-Інформ.* 2016. №10. С. 14-21.

67. Качала Т. Структурні особливості інституційного середовища економіки України. *Економіст*. 2011. № 11. С. 18-22.

68. Mishulin, G. M., Stjagun, A. V. Determination of the concept of economic growth in the paradigm of the institutional approach. *Terra Economicus*. 2008. 6(2-3). Pp. 27–32.

69. Acemoglu D., Robinson J. A. Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty. New York: Crown Business, 2012. 529 p.

70. Стадник В., Соколюк Г., Хомич Л. Домінанти інституційного середовища і особливості структурної динаміки економіки України. *Наук. вісник Переяславського університету*. 2020. Вип. 47. С. 136–146.

71. Darvas Z. An anatomy of inclusive growth in Europe. Bruegel, 2016. URL: http://bruegel.org/wp-content/uploads/2016/10/BP-26-26_10_16 -final-web.pdf (дата звернення: 10.08.2019).

72. The Inclusive Growth and Development Report 2017. *Insight Report the World Economic Forum*. January 2017. URL:

http://www3.weforum.org/docs/WEF_ Forum_IncGrwth_2017.pdf.

73. Gupta J. Sustainable development goals and inclusive development. *International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics*. June 2016. Vol. 16. Iss. 3. P. 433–448. URL: https://link.springer.com/article/10.1007/ s10784-016-9323-z (10.09.2022).

74. Stadnyk V., Zamazii O., Sokoliuk G. Social determinants in implementing the competitiveness potential for providing sustainable development of economic systems. *Sustainable development in the condition of european integration;* ed. by L. Weis, J. L. Bele, I. Toroš. Ljubljana: Ljubljana School of Business, 2019. P. 141–164.

75. Daly H.E. Beyond Growth: The Economics of Sustainable Development. Boston, MA: Beacon Press, 1996. 254 p.

76. Dasgupta P. Measuring sustainable development: theory and application. *Asian Development Review*. 2007. Vol. 24, №1. Pp. 1-10.

77. Штулер І.Ю. Еволюція теорій економічного розвитку у сучасному вимірі знань. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. 2016. Вип. 9. С.216-219.*

78. Менеджмент різноманітності в розвитку конкурентоспроможності промислових корпорацій: монографія /За заг. і наук. ред. д.е.н., проф.. В.В.Стадник. Хмельницький: ПП А.С.Гонта, 2017. 350 с.

79. Meadows D.H., Randers J. and Behrens W.W. The Limits to Growth. New York: Universe Books. 1972. 161 p.

Розділ 2

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ: МАКРО-, МЕЗО- І МІКРОРІВНІ

2.1. Розвиток як динамічна основа конкурентоспроможності і зростання соціально-економічних систем

Підтримання сталості економічного зростання неможливо без ефективного управління розвитком соціально-економічної системи. Залежно від масштабу й типу системи (макро-, мезо- чи мікро-), її інституційної конфігурації та місця у глобальному розподілі праці місткість, пріоритетність і складність завдань, які постають перед суб'єктам управління суттєво відрізнятимуться. Проте циклічність загальної економічної динаміки та виявлені закономірності перебігу життєвого циклу суб'єктів економічної діяльності вказують на те, що розвиток соціально-економічних систем підпорядковується загальним законам розвитку природи і суспільств, врахування яких дає змогу агентам змін досягти успіху (результативності) у втіленні розроблених стратегій, конкретизованих цілями і планами.

Водночас, з погляду цілей управління необхідне розуміння сутності об'єктів і процесів, що мають підлягати керівному впливу. Для ефективного управління розвитком соціально-економічних систем необхідно виокремити відмітні особливості соціально-економічної системи, як такої, виділити ті її характеристики, що відрізняють її від природних систем і дають змогу спрямовувати її розвиток у потрібне русло, оцінити потенційну силу цього впливу та його прогнозну результативність і сформувати інструментальну основу його реалізації.

Згідно системології, на сьогодні сформувалися два чітко окреслених науково-методичних підходи до трактування сутності

системи як економічної категорії – дескриптивний і конструктивний. За першого підходу акцентується на ознаках, завдяки яким об'єкт може бути віднесеним до системи, за другого – на тому, як саме можна виділити систему із середовища. Найпоширенішим у економічній літературі є *дескриптивний підхід*, за якого система розглядається як «сукупність об'єктів і процесів, що називаються елементами, взаємопов'язаними і взаємодіючими між собою з утворенням єдиного цілого, якому притаманні властивості, відсутні в його окремих елементів» (наприклад, у В.Ляшенка [1, с.22]).

Однак таке визначення є надто узагальненим, його можна віднести до будь-якої системи – відкритої, закритої, природної, штучної тощо. Що ж стосується соціально-економічних систем, то вони є штучними, спроектованими для досягнення поставлених цілей у конкретному соціо-економічному контексті. Тому видається більш доцільним трактувати сутність соціально-економічної системи з позицій конструктивного підходу, визначаючи її як «просторово і часово-обумовлену сукупність природних і соціальних компонент, при взаємодії яких здійснюється виробництво, розподіл і споживання матеріальних благ» [2].

Разом з тим, наведене вище визначення соціально-економічної системи з позицій конструктивного підходу, на наш погляд, потребує деякого уточнення, закладеного в етимологію самої дефініції «конструктивний» – конструкція як просторове розміщення елементів. Тобто, *конструктивний підхід* підкреслює важливу роль раціонального проєктування архітектури організаційного простору таких систем – для створення гнучко-структурованої цілісності із заданими властивостями і системою цілей. І саме відсутність жорсткості організаційного простору і формує здатність системи підтримувати динамічну рівновагу у мінливому зовнішньому оточенні.

Доцільно також акцентувати на тому, що такі системи проектуються з певною метою і передбачають оформлення їх у таку структурно-функціональну конфігурацію, яка б забезпечувала їх життєздатність (конкурентоспроможність) у тривалій перспективі. Для цього вони, по-перше, мають містити всі ті структурні елементи, які потрібні для виконання необхідних для існування системи функцій; по-друге – між ними має бути забезпечено оперативний обмін релевантною інформацією, яка слугуватиме основою ухвалення управлінських рішень.

З огляду на це нами запропоновано розглядати ***соціально-економічну систему*** як ієрархічно-структуровану цілісність із заданими суб'єктами управління властивостями і системою цілей, що є результатом структурно-функціонального проєктування її просторово-ресурсної конфігурації та встановлених правил взаємодії між усіма зацікавленими особами; останні формують її динамічні властивості і життєздатність (гнучкість, адаптивність, здатність до розвитку і зростання) у складному, мінливому й мало прогнозованому зовнішньому оточенні.

У цьому визначенні нами підкреслюється особлива роль соціальної компоненти, оскільки соціально-економічна система апріорі може бути названа такою лише за наявності homo economicus, економічні інтереси яких і задовольняються завдяки функціонуванню системи. Тому вважали за необхідне зазначити у визначенні, що така система проєктується під наперед задану сукупність цілей зацікавлених осіб і має функціонувати у заданому суб'єктом управління економічному режимі.

Це передбачає в ній наявність обґрунтованого відповідно до означених цілей числа і призначення структурних елементів, які мають функціонально-ресурсне наповнення. І для забезпечення гнучкості і керованості такої системи її елементи мають бути об'єднані спільним інформаційним полем, а з огляду на відмінності в інтересах різних зацікавлених осіб – встановленими з урахуванням загальних цілей правилами взаємодії між усіма учасниками соціальних і економічних процесів. Ці правила логічно структуруються у вигляді певної концепції з обґрунтованою системою обмежень і заохочень економічної діяльності, зміст і характер яких детермінуються стратегічними пріоритетами розвитку системи і середовищем її функціонування.

Як випливає із наведеного вище визначення, соціально-економічній системі притаманні певні властивості, які й забезпечують її життєздатність. До них слід насамперед віднести [3, с. 48]:

1. Очевидні і відносно стійкі зв'язки між її елементами, які визначають інтеграційні властивості системи і є сильнішими, ніж між ними та іншими елементами, що не входять до даної системи. Це виділяє систему із зовнішнього щодо неї середовища у вигляді цілісного об'єкта.

2. Організаційну впорядкованість, яка зменшує ентропію системи порівняно з ентропією системоформуючих чинників. Цими

чинниками є ієрархічна структурованість системи, яка впорядковує відносини між елементами системи і визначає множину формальних зв'язків, що можуть між ними виникати.

3. Синергію інтеграційної взаємодії, яка проявляється у нових властивостях системи, відсутніх у окремих її елементах, завдяки чому досягається її вища ефективність порівняно з сумарною ефективністю окремо взятих частин.

З огляду на зазначені характеристики соціально-економічної системи і розглянемо зміст дефініції «розвиток», маючи на увазі, що наукові погляди на її трактування відносно суб'єктів економічної діяльності не виходили за межі гегелівської діалектики. Тобто, дотримуючись абстрактно-філософського погляду на об'єкт розвитку, науковці одностайні в тому, що це процес якісних змін, який сприяє поліпшенню стану системи (Дод. А, табл. А.1). Разом з тим, не у всіх визначеннях підкреслюється незворотність прогресивних змін, хоча ця характеристика розвитку є однією із визначальних. У контексті соціально-економічних систем деякі науковці зазначають, що розвиток може бути прогресивним (коли якісні характеристики системи змінюються від нижчого до вищого рівня, від менш досконалих – до більш досконалих) або регресивним (характеризується погіршенням стану системи) [4, с. 75]. Таке твердження є сумнівним, оскільки погіршення стану будь-якої системи не може бути розвитком, а лише її деградацією. Тому видається неправомірним говорити про обмеженість (тобто, застосовність лише відносно природних систем) поданого в філософському енциклопедичному словнику трактування розвитку як «***незворотних***, спрямованих, закономірних змін матеріальних та ідеальних об'єктів» [5, с.561].

«Незворотність» характеризує рух системи тільки у певному напрямі, без можливості природного повернення у попередній стан. Він може бути спіралеподібним, але кожний новий стан є досконалішим відносно попереднього. «Спрямованість» вказує на здатність системи змінюватися в одних напрямах більше, ніж в інших, тобто показує вектор розвитку; «закономірність» забезпечує змінам відповідність причинно-наслідковим зв'язкам, коли за тих самих обставин зміни системи відбуватимуться прогнозованим чином [6, с.21-22]. Причому наголошується, що «тільки одночасна наявність усіх зазначених характеристик виділяє процеси розвитку серед інших змін: зворотність змін характеризує процеси функціонування (циклічне

відтворення постійної системи функцій); відсутність закономірності властива випадковим процесам катастрофічного типу; за відсутності спрямованості зміни не можуть накопичуватися, і тому процес не має притаманної розвитку єдиної, внутрішньо взаємопов'язаної лінії. В результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкта, який виступає як зміна його складу чи структури (тобто виникнення, трансформація чи зникнення його елементів і зв'язків) [1, с. 92].

Зазначені ознаки розвитку як процесу можна віднести як до природних, так і до економічних систем. Однак важливо бачити особливості розвитку останніх, виходячи із їх економічної спрямованості. Як підкреслювалось нами раніше, розвиток таких систем піддається цілеспрямованому коригуванню, яке здійснюється усвідомлено керуючою підсистемою з огляду на стан середовища функціонування або ж прогноз його змін у плановані перспективі [7]. Це потребує дослідження процесів розвитку соціально-економічних систем у контексті їх ієрархічності, тобто з урахуванням взаємозв'язку між процесами, що відбуваються на макро-, мета-, мікро-, міні- та нанорівнях, оскільки вибір напряму і змісту коригуючих впливів для забезпечення розвитку окремих підприємницьких структур залежить від стану і тенденцій розвитку економічної системи загалом, від тих правил і законів, які сформовані у ній для регулювання економічної поведінки усіх суб'єктів ринку.

Аналізуючи існуючі погляди на сутність категорії «розвиток», можна бачити, що у них здебільшого акцентується на трьох взаємопов'язаних процесах: зростання, зміни та поліпшення (наприклад, [1, с.96-97]). Стосовно соціально-економічних систем ці процеси описуються переважно на макрорівні; критичний аналіз існуючих трактувань дав змогу показати їх у поєднанні із мікрорівнем і подати їх зміст наступним чином [3, с.51].

1.Розвиток як процес зростання проявляється у збільшенні кількісних параметрів системи. На макрорівні це відображається зростанням обсягів ВВП, підвищенням рівня доходів на душу населення тощо; на мікрорівні – збільшенням обсягу валових доходів і прибутку, що досягається зростанням масштабів виробництва, поліпшенням якісних параметрів готової продукції, покращанням збутової політики тощо. І тут доцільно говорити про якість зростання, яка є результатом втілення ресурсів у нові ціннісні для споживачів пропозиції. При цьому може змінюватися структура ресурсів і способи

їх комбінування, що залежить від якості управління процесами створення цінності на всіх рівнях управлінської ієрархії.

Очевидно, що кількісне зростання економічної організації забезпечується її конкурентними перевагами, завдяки яким розширюється коло споживачів і зберігається їх лояльність. Проте з часом економічна динаміка уповільнюється. Це може бути зумовлено цілеспрямованими діями конкурентів (внаслідок чого здобуті раніше конкурентні переваги починають втрачати свою привабливість для споживачів), або ж втратою керованості через значне збільшення масштабів діяльності. Відновлення здатності організації нормально функціонувати можливе через якісні зміни у її внутрішньому складі.

2. Розвиток як процес змін є результатом реалізації певної концепції побудови внутрішнього устрою соціально-економічної системи, завдяки чому поліпшується взаємодія структурних елементів, що сприяє якіснішому виконанню ними своїх функцій. Зміни стаються під впливом нового знання, яке дає поштовх новим поглядам на можливості поліпшення процесів, що відбуваються в системі.

На макрорівні це проявляється в структурних змінах в господарському комплексі країни, зміні структури і функцій інституційного середовища, підходів до використання ресурсів тощо. На мікрорівні це може відображатися у якісних змінах стилю і методів управління, організаційному перепроектуванні, технологічному оновленні виробництва тощо.

Потреба в таких змінах виникає через неадекватність складових внутрішнього середовища підприємства (особливо методів, форм і стилю управління) ринковій ситуації, що породжує кризові явища і ускладнює реалізацію стратегічних цілей. Тобто, криза виникає тоді, коли система управління не здатна правильно розпізнавати й оцінювати ситуації, а відтак – обирати (чи розробляти) ефективні рішення та втілювати їх у життя. Подолання кризи потребує організаційного перепроектування, завдяки чому організація може відновити свою життєздатність і продовжити свою діяльність.

3. Розвиток як поліпшення передбачає, що здійснені зміни у економічній системі сприяють не лише поліпшенню взаємодії між структурними елементами, а й покращанню їх існування. Це розглядається здебільшого у соціальному контексті і відображається у показниках, що характеризують якість життя соціуму (населення країни загалом чи членів організації, якщо йдеться про окрему господарську систему).

Опираючись на методологічну концепцією теорії еволюції, яка стверджує, що існування соціально-економічних систем підпорядковується законам розвитку природи, на рис.2.1 узагальнено відображено множину характеристик і діапазонів розвитку соціально-економічної системи, які експлікують сутнісне наповнення і вплив діалектичних законів розвитку (спадковості і мінливості, заперечення «заперечення», рівноваги і самозбереження, єдності й боротьби протилежностей, переходу кількості в якість) на окремі складові і результати процесів розвитку системи в контексті забезпечення її життєздатності (конкурентоспроможності) в довготривалій перспективі. У поданій експлікації акцентовано увагу на особливостях якісних змін – не тільки в їх матеріальній основі, а й нематеріальній – змін у соціальних відносинах, які впливають на ефективність організаційної взаємодії.

Наведена експлікація сутнісного наповнення дефініції «розвиток», яка сформована співвідносно соціально-економічної системи, дещо змінена порівняно з наведеною у Г.Красовської [8, с.18] для надання їй більш універсального характеру. Але сам підхід збережено, оскільки він дає змогу чітко виділити, які саме характеристики розвитку соціально-економічних систем підпадають під дію певних законів природи, а отже – є закономірними і спроба суб'єктів управління та дотичних до них груп зацікавлених осіб діяти всупереч цим законам не забезпечить досягнення бажаного результату. Цим пояснюється історично обумовлений процес зміни теоретичних концепцій і методологічних підходів до моделювання і побудови механізмів управління розвитком соціально-економічних систем.

Концепція управління є методологічним втіленням певної наукової ідеї, яка виокремлює найбільш суттєві точки докладання управлінських зусиль і може стати основою «вибору форм, методів і напрямів управлінського впливу, використання яких забезпечує результативність і ефективність … об'єкта управління … у конкретних соціально-економічних умовах» [3, с. 58]. Тому природно, що під впливом більш глибокого розуміння сутності людської природи і поведінки людини в економічних процесах наукові ідеї зазнавали доволі суттєвих коригувань і давали підставу для концептуальних змін наукових поглядів в руслі мейнстріму економічної теорії щодо чинників і рушійних сил економічного зростання.

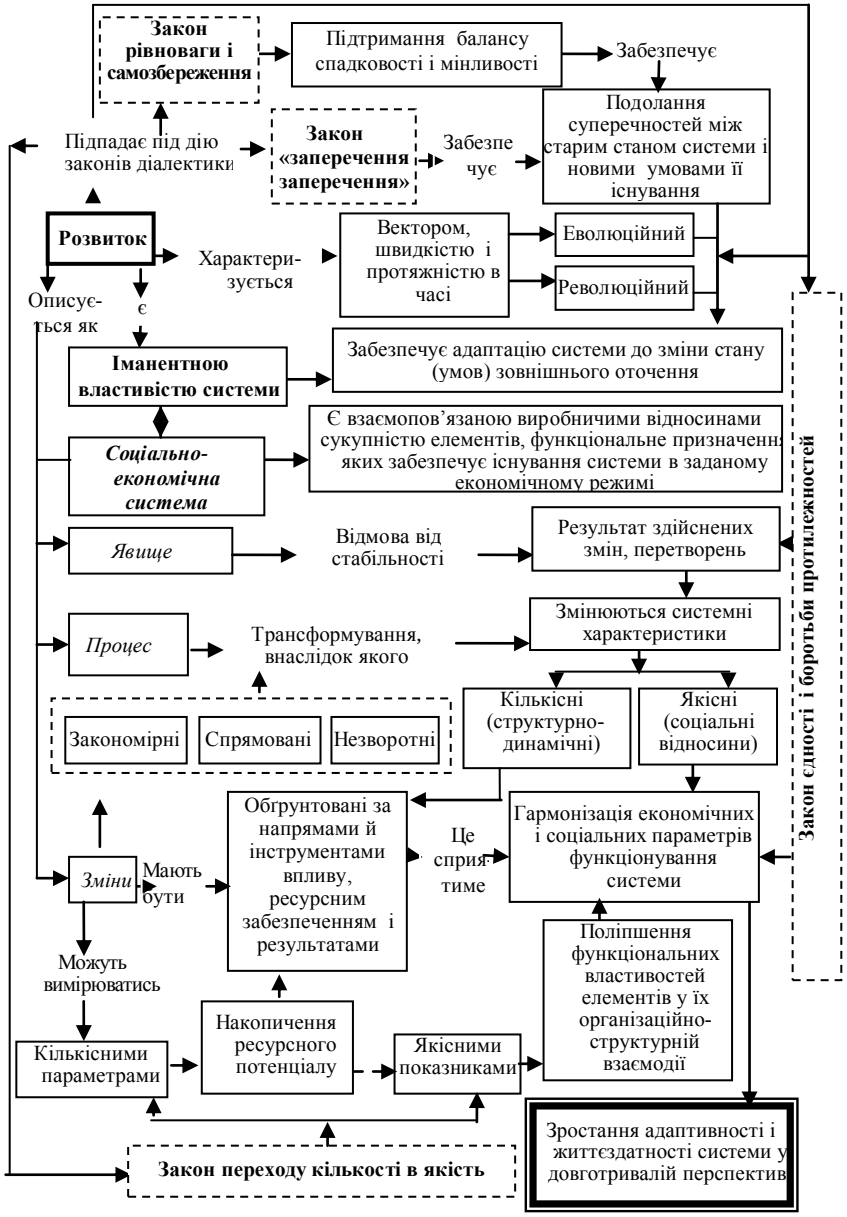

Рис. 2.1. Експлікація дефініції «розвиток» в координатах цілей управління соціально-економічною системою (уточнено на основі [8, с.18].

На цьому тлі поява праці Р. Нельсона і С. Вінтера «Еволюційна теорія економічних змін» (1982 р. [9]) дала змогу подивитись на конкурентоспроможність економічних агентів з точки зору конкуренції в живій природі, яка пояснює здатність видів до виживання (їх життєздатність) поєднанням спадковості і мінливості. Опираючись на свої висновки про природній відбір і еволюцію на основі збереження (відтворення) тих практик поведінки в зовнішньому середовищі, які забезпечують виживання, Р. Нельсон і С. Вінтер вказали на необхідність пошуку нових і кращих практик в ситуаціях, коли система починає відчувати труднощі в конкурентному протистоянні з іншими і має якісно змінитись в ситуаційно важливий відрізок часу. Як видно із рис.2.1, ці зміни можуть стосуватися різних складових – як функціонально-процесових, так і ресурсно-технологічних, проте усіх їх об'єднує те, що вони мають не тільки поліпшувати структурне співвідношення в кількісних параметрах системи, а й формувати нову якість відносин між елементами системи.

Усе викладене вище вказує на необхідність цілеспрямованого втручання у процес розвитку соціально-економічних систем – «…для кращого поєднання елементів структури, що посилює, підвищує вихідні показники системи порівняно з показниками її попереднього стану…» [10]. Уточнимо при цьому, що таке структурне впорядкування має: а) сприяти більшій узгодженості функціоналів елементів системи в процесах організаційної взаємодії; б) суттєво поліпшувати в ній якість соціальних відносин. Це важливо для забезпечення керованості учасниками спільної економічної діяльності, що є необхідною умовою адекватного цілевстановлення і ефективного ціледосягнення відповідно до обраної концепції управління. Це дає підстави для висновку, що основною відмітною характеристикою розвитку соціально-економічної системи є її перехід у такий якісно новий стан, який має підіймати на вищий рівень параметри життєдіяльності її соціальної складової. Саме це виступатиме мотиватором (рушійною силою) в реалізації цілей розвитку і робитиме цей процес більш динамічним.

Такий висновок підтверджує тезу прихильників теорії стейкхолдерів про те, що динамічні властивості соціально-економічної системи залежать від збалансованості інтересів стратегічних груп впливу [11]. Тобто, співвідносно завдань управління розвитком соціально-економічної системи слід враховувати мотиваційний фактор – адже в спроєктованому новому стані система може мати нові

елементи і більш досконалі форми їх поєднання, проте за відсутності відчутного поліпшення якості соціальних процесів не слід очікувати, що система набуде кращих динамічних чи адаптивних властивостей, оскільки організаційна взаємодія ускладнюватиметься через появу конфліктів, зумовлених порушенням балансу інтересів зацікавлених осіб, який було досягнуто в попередньому стані системи.

Тому сукупність цілей розвитку соціально-економічної системи має обов'язково включати мотиваційну складову – в тій чи іншій формі вона виступатиме основою обраної концепції управління. Саме мотиваційна складова управління забезпечує якість відносин між елементами системи та всередині них, що підкреслювалось нами раніше [3; 12]). І хоча способи і форми мотивації можуть відрізнятися для різних типів соціально-економічних систем, їх мотиваційний вектор має орієнтувати учасників на досягнення поставлених цілей.

Залежно від місця і призначення соціально-економічної системи в глобальному економічному просторі, її розвиток може відображатися різною множиною цілей. Проте очевидно, що сукупно вони націлюють на збереження життєздатності системи. Це можливо лише тоді, коли вона буде конкурентоспроможною (вважаємо, що стосовно соціально-економічних систем терміни життєздатність і конкурентоспроможність знаходяться в одному синонімічному ряду).

Термін «конкурентоспроможність» вперше було введено в наукову термінологію стосовно національної економіки – коли в 70-ті роки XX ст. співвідношення сил у світовій економіці змінилось не на користь США. Через значне подорожчання вартості енергетичних ресурсів (промисловість США на той час була дуже енерговитратою), а також внаслідок стрімкого наростання економічної потуги Великобританії, Німеччини, Франції, Японії і навіть Югославії (яка в 1986 р. експортувала у США 35 тис. автомобілів «Ego») США опинились перед загрозою втрати своїх лідерських позицій. Для оперативного реагування на ці виклики було створено Комісію з конкурентоспроможності, яка й запропонувала визначення останньої – як «спроможності США підтримувати зростаючі життєві стандарти і зберегти позиції лідера у світовій економіці» [1313, с.53].

Незважаючи на тавтологію, що допущена авторами даного визначення (конкурентоспроможність – спроможність…), з погляду загального контексту важливо, що вже в 70-х роках XX ст. проблема підтримання здатності національної економіки зберегти свої позиції у

міжнародному розподілі праці стала нагальною. Не менш важливо те, що це декларувалось досягти за зростання життєвих стандартів членів соціуму, а не їх зниження. І це відповідає й нинішньому уявленню про цілі розвитку – для підвищення якості життя населення, що включає і екологічну складову. І це потребує підтримання міжнародної конкурентоспроможності країни – вона має бути здатною вступати у процеси міжнародного обміну товарами і послугами. А для цього товари і послуги, що виробляються національними суб'єктами господарювання, мають бути більш цінними, ніж аналоги, що пропонуються конкурентами на відповідних сегментах ринку. Тобто, більш конкурентоспроможними.

Тому в другій половині XX ст., коли самостійну господарську діяльність почали активно розвивати, суперничаючи між собою, все більше економічних гравців, питання управління конкурентоспроможністю підприємства стало важливою темою наукових дискусій. І теоретичною основою таких досліджень стали роботи представників неокласичної економічної теорії кінця XIX – початку XX ст. (А. Курно 1884 [14], Ф. Еджуорта 1925 [15], а відтак Дж. Робінсон [16], Е. Чемберліна [17] та ін.), у яких охарактеризовано відмінності поведінки суб'єктів господарювання на ринках досконалої, монополістичної конкуренції, олігополії та монополії.

Питання зв'язку конкурентоспроможності економічних систем з їх здатністю до розвитку і досі залишаються в колі наукових інтересів багатьох дослідників. Тривалий час ці питання розглядались через призму концепції А. Сміта, яка підпорядковувала дії окремих економічних агентів «невидимій руці» ринку [18]. В межах цієї концепції раціональні ринкові агенти конкурували між собою в критеріальному континуумі «витрати-функції», прагнучи передбачити вектори інтересів цільових споживачів і досягти їх прихильності за більш значущими критеріями. А.Сміт наголошував на ціновій конкуренції, яка спонукає виробників залучати у виробничий процес ті ресурси, що можуть забезпечити зниження виробничих витрат, а значить – краще задовольнити потреби споживачів. У цій конкуренції виробники опирались на власні ресурси, намагаючись залучити ті з них, які б забезпечили конкурентні переваги у тривалішій перспективі. Проте з переходом до вищих технологічних устроїв і особливо появою глобальної інформаційної мережі стало можливим розширення меж і сфер міжнародної співпраці і об'єднання власників важливих ресурсів у

інтеграційні утворення з більшою конкурентною потугою. Вони могли диктувати свої вимоги іншим учасникам ринку й надалі закріплювати за собою конкурентні позиції на глобальних ринках, вживаючи превентивних заходів і вибудовуючи стратегію активної протидії можливим конкурентам.

Збереження конкурентоспроможності як окремої організації (фірми, підприємства чи інтеграційного утворення), так і національної економіки особливо важливо в контексті сучасних глобальних безпекових викликів, зумовлених перерозподілом ринків та ресурсів, які потягнули за собою деструктивні процеси у багатьох традиційних формах міжнародної кооперації. Ці процеси були руйнівними для багатьох учасників ринку, які вели бізнес у глобальному економічному просторі, виступаючи інтеграторами і координаторами численних ланцюжків створення цінності. Адже структура таких ланцюжків вибудовувалась за принципом посилення кожним із учасників загальних конкурентних переваг інтеграційного утворення, формуючи синергію спільної діяльності. Тим самим конкурентоспроможність кожного учасника додавала конкурентної сили і формувала конкурентоспроможність об'єднаної спільними цілями інтегрованої соціально-економічної системи. Водночас зрозуміло, що в кожному такому об'єднанні є ключовий гравець, який цілеспрямовує і модерує процеси переформатування бізнес-моделі у разі втрати загальної конкурентоспроможності. І це закономірно, оскільки в динамічному ринковому середовищі (а таким є сучасний глобальний ринок) кожна бізнес-система має підтримувати/розвивати свої конкурентні переваги – в напрямі, який може дати найкращий кумулятивний ефект.

Цілеспрямованість, як одна із невід'ємних характеристик розвитку, має особливе значення для соціально-економічних систем, динамічні властивості яких залежать від рішень суб'єктів управління. Логічно стверджувати, що ці рішення мають забезпечувати посилення конкурентоспроможності системи – лише так можна отримувати кращі економічні результати і вирішувати завдання соціального прогресу. Інтегральний функціонал керівництва якраз і полягає в тому, щоб чітко бачити потенційні напрями формування конкурентних переваг, яких може досягти економічна система у плановані перспективі, опираючись на доступну їй ресурсну базу, а відтак – концентрувати зусилля на тих, де можна досягти найкращого результату в конкретному соціоекономічному контексті.

Континуум способів формування конкурентних переваг є багатоаспектним, хоча вся їх сукупність вкладається в критеріальне поле «витрати-результати», за якими і співвідносяться переваги різних зацікавлених груп та ухвалюються рішення щодо планів і програм розвитку системи для досягнення консенсусу у задоволенні інтересів стратегічно важливих груп. Обґрунтованість вибору залежить і від розуміння суб'єктами управління методології досягнення бажаного результату, яка пов'язує ресурсні можливості системи з технологіями та інструментами їх ефективного використання. Різні комбінації джерел розвитку та інструментального наповнення управлінської практики зумовлює різні результати (податки можуть бути як стимуляторами розвитку економіки, так і призводити до її стагнації – залежно від їх величини, ступеня диференціації за видами економічної діяльності та політики справляння податків). Суб'єкти управління мають обирати ті види якісних змін у системі, які відповідають стратегічним цілям розвитку – посилення її конкурентоспроможності.

У науковій літературі термін «конкурентоспроможність» стосовно учасника ринку трактується багатопланово, про що свідчить множина існуючих визначень (найпоширеніші наведено в Дод. А, табл.А.2. Найбільш лаконічно це визначення подає С.Савчук – як «здатність безкінечно довго здійснювати відтворювальний цикл за рахунок власних ресурсів в умовах конкуренції» [19, с. 130]. Спірним тут є акцентування на власних ресурсах – на це вказує нині поширена практика аутсорсингу. Дещо розлогіше (хоча й менш досконало) пояснює цей термін Л. Піддубна – як «інтегровану властивість економічної системи, яка зумовлює реалізацію мети і результатів функціонування, необхідних і достатніх для активного позиціонування системи в конкурентному ринковому просторі» [20]. Недосконаліть даного визначення стосовно економічної системи, на наш погляд, полягає в тому, що в ньому занадто абстрактно подається мета і результати функціонування, вони не містять ні економічного, ні соціального підтексту. Тому нами запропоновано конкретизувати конкурентоспроможність соціально-економічної системи з погляду її здатності виводити на ринок кращу ціннісну пропозицію – як «здатність створювати і виводити на ринок продукти з вищою, ніж у конкурентів споживчою цінністю, досягаючи поставлених цілей в тих стратегічних зонах господарювання, які формуються з урахуванням її ресурсних і ринкових можливостей» [21, с.13; 22].

Зміст ресурсних і ринкових можливостей системи змінюється в ході її функціонування – на це впливають як об'єктивні чинники (наприклад, поява нових виробничих технологій чи технологій соціального впливу), так і суб'єктивні (оперативність ухвалення певних управлінських рішень та їх обґрунтованість, які залежать від якості лідерства), тому можлива тимчасова втрата конкурентних позицій. Для їх відновлення і необхідні якісні зміни в системі – вони мають поліпшувати її гнучкість у створенні тих ціннісних пропозицій, які ринок сприйме позитивно [23].

Ціннісна пропозиція соціально-економічних систем в конкурентному середовищі може мати різний зміст і різну валентність – залежно від того, через призму чиїх інтересів її розглядати і стосовно якого типу ринків її формувати. Тому в табл. 2.1 показано зв'язок між характером розвитку соціально-економічної системи і чинниками, що спонукають до нього для відновлення (адаптація) чи зміцнення (проактивні дії) її конкурентоспроможності з погляду теорії цінності [24].

Як видно із таблиці, відправною точкою в обґрунтуванні й виборі концепції розвитку системи має бути визначення найбільш перспективних для конкретного ринку напрямів формування конкурентних переваг (залежать від кон'юнктури ринку і тенденцій його розвитку). А відтак – оцінка ресурсних потреб (можливостей) та інституційних інструментів для реалізації обраної концепції розвитку, які й виступатимуть об'єктами якісних (інноваційних) змін.

Зрозуміло, що для окремих суб'єктів господарювання ціннісна пропозиція формуватиметься в розрізі потреб цільових груп споживачів, а в розрізі регіональної чи національної економіки уже потрібно більше зважувати на суспільні інтереси громад (населення країни) та використовувати ширше коло регулятивних інструментів. Та в будь-якому разі сутність якісних змін, закладених в програму (план) розвитку, залежатиме від їх значущості для підтримання життєздатності соціально-економічної системи. Тобто, заплановані в програмі розвитку якісні зміни системи мають насамперед стосуватися тих аспектів її функціонування, що є ключовими для конкретного ринкового контексту. Водночас вони мають вписуватися у загальні тренди науково-технічного і суспільного прогресу, що дає змогу отримувати пролонгований та мультиплікативний ефект. Адже логіка науково-технологічного прогресу потребує від суб'єктів глобального і внутрішніх ринків періодичного «перегрупування сил», зумовленого

необхідністю формування нових ціннісних пропозицій, можливістю використання нових ресурсів із наперед заданими властивостями, а значить – новими цілями і завданнями розвитку.

Таблиця 2.1

Детермінанти і характер розвитку соціально-економічних систем в контексті їх конкурентоспроможності

Детермінанти ринкової кон'юнктури	Найважливіші напрями і чинники розвитку системи для зміцнення її конкурентоспроможності	Характер і результати розвитку
Ціннісні пропозиції учасника ринку затребувані і їх обсяги менші обсягів попиту; конкуренти відсутні	Залучення інвестицій у масштабування виробництва за існуючих способів ресурсоспоживання та методів управління	**Екстенсивний:** кількісні зміни, зростання економічного результату
Ціннісні пропозиції учасника ринку стають менш затребуваними через появу аналогів конкурентів	Упровадження більш продуктивних технологій створення і позиціювання споживчих цінностей	**Інтенсивний:** якісні зміни, зростання економічного результату
Ціннісні пропозиції учасника ринку стають менш затребуваними через зміни глобальної (локальної) регулятивної політики та регулятивного механізму	Якісні технологічні зміни для забезпеченні відповідності виробничих систем новим вимогам; упровадження більш ефективних управлінських технологій для розвитку споживчих цінностей та/або їх позиціювання на інших ринках	**Екзогенний:** адаптивні якісні зміни; збереження економічного результату
Ціннісні пропозиції учасника ринку перестають бути затребуваними через зміну споживчих переваг/потреб	Генерування ідей щодо створення нових ціннісних пропозицій унікального характеру на основі розвитку (рекомбінування) існуючого ресурсного потенціалу	**Ендогенний:** проактивні якісні зміни, зростання (збереження) економічного результату
Виведення на ринок нових ціннісних пропозицій відстає в часі від дій конкурентів	Підвищення ефективності управлінських технологій для створення інноваційно-орієнтованого мотиваційного середовища та ефективної організаційно-структурної взаємодії всередині системи	
Ціннісні пропозиції учасника ринку затребувані і відповідають пріоритетам сталості	Розвиток людських ресурсів в сферах, що відповідають пріоритетам сталості – для здатності формувати в цих сферах конкурентні переваги	**Сталий:** збереження екосистеми і соціальний прогрес

В умовах глобальних (а значить, відкритих для конкуренції) ринків одним із ключових чинників конкурентоспроможності суб'єктів господарювання є інноваційна діяльність. Однак лише за умов, що вона забезпечуватиме очікувані результати. Тобто, створення і реалізацію таких інновацій, які системно нарощуватимуть конкурентні переваги економічної системи. Це передбачає цілеспрямовану інноваційну діяльність у тому напрямі, в якому учасник ринку має сильні позиції для створення довготривалих конкурентних переваг. Водночас така діяльність має готувати організаційне або технологічне підґрунтя для формування нових конкурентних переваг, які можуть бути реалізовані в стратегічному періоді. Комплексність, багатофакторність і взаємообумовленість таких завдань є очевидною і їх успішна реалізація потребує розроблення релевантного методологічного підґрунтя для обґрунтованого вибору методів та інструментів ухвалення рішень у сфері управління інноваційними процесами та інноваційною діяльністю.

2.2. Сутність інновацій та зміст інноваційних процесів в контексті управління розвитком соціально-економічних систем

Зростаючі масштаби глобалізації економічної діяльності спричинили проникнення продукції провідних економічних гравців (транснаціональних компаній) на ринки інших країн, складаючи тим самим значну конкуренцію національним виробникам на внутрішніх ринках і витісняючи з них тих, хто не здатен протистояти конкурентній боротьбі. І ці тенденції з кожним роком проявляються усе чіткіше, захоплюючи все більше сегментів економічної діяльності і негативно впливаючи на конкурентоспроможність як безпосередніх учасників конкурентної боротьби на відповідному сегменті ринку (підприємств), так і на сукупні можливості національної економіки конкурувати за ринки і ресурси у глобальному економічному просторі. Для збереження цих можливостей необхідне постійне удосконалення методів, способів і технологій управління економічними процесами, введення до них тих елементів, що суттєво поліпшують результативність і ефективність господарської діяльності – як в межах усієї системи, так і в межах окремих суб'єктів господарювання. Нові управлінські технології мають забезпечувати здатність соціально-

економічної системи до стабільного функціонування, а значить – оперативного реагування на зовнішні виклики, не тільки трансформуючись у відповідь на чергові зміни бізнес-оточення, а й діючи на випередження.

Втілення цього принципу у життя неможливе без системної і цілеспрямованої інноваційної діяльності, результати якої забезпечують розроблення і виведення на ринок продуктів із необхідними цільовим групам споживачів функціями та додатковими властивостями, які поліпшують основні функціональні характеристики продуктових інновацій. Цінність цих властивостей для широкого кола споживачів дає змогу виробникам продуктових інновацій нарощувати обсяги їх виробництва і реалізації, збільшуючи тим самим свої доходи, і, відповідно, свій внесок у зростання ВВП.

Зважаючи на умови діяльності сучасних підприємств, які суттєво відрізняються від тих, що формували середовище господарювання ще років десять тому, важливо більш чітко окреслити ті особливості інновацій, які зумовлюють потребу в них в умовах глобалізації. Тобто, доповнити наукове бачення природи інновацій (сформоване в XX ст. в межах теорії економічного розвитку Й. Шумпетера і його послідовників) сучасними дослідженнями у галузі поведінкової та інформаційної економіки. На наш погляд, це дасть змогу зробити більш ефективними процеси управління інноваціями – розширивши межі і коло учасників цього процесу.

Термін «інновація» у контексті економічної діяльності вперше використав Й. Шумпетер, опублікувавши свою фундаментальну працю «Теорія економічного розвитку» [25]. Він розглядав інновації у різних іпостасях – і як процес, і як результат. Це видно із його визначення інновації: як нової науково-організаційної комбінації виробничих факторів, мотивованої підприємницьким духом. Результатом тут є нова комбінація виробничих факторів, а на процес вказує дієприкметник – «мотивована». Мотивація – рушійна сила будь-якого процесу. Без мотивації дії не відбуваються. І особливо у сфері упровадження нового, яка завжди супроводжується ризиками.

Подальші дослідження науковців у цьому напрямі здійснювались як стосовно інновацій, що мають місце у діяльності окремих суб'єктів господарювання, так і на макроекономічному рівні, але завжди в контексті підприємницького бачення їх сутності – інновації мають забезпечувати підприємницький прибуток. На цьому

наголошував як сам Й. Шумпетер, так і інші представники економічної теорії, які досліджували динаміку економічного розвитку (див. п.1.2).

Особлива увага інноваціям як джерелам підприємницького прибутку почала приділятись у другій половині XX століття, коли науково-технічний розвиток набув прискорених темпів. Це зумовило не тільки радикальні зміни у виробничих процесах, які забезпечили стрибкоподібне зростання продуктивності праці й стали основним рушієм створення крупно масштабного виробництва. Змінилась і динаміка розвитку споживчих потреб, що стало особливо помітно у країнах із розвиненою економікою, а з початку XXI століття – і в інших країнах. Змінились і вимоги до управління інноваціями – з погляду цілей і методів їх досягнення.

В сучасному суспільстві традиційні, усталені концепції і методи управління уже не можуть забезпечити не тільки зростання, а й просте виживання, відтворення діяльності суб'єктів господарювання. На цьому наголошують багато сучасних науковців і практиків-управлінців, зокрема, П. Друкер, який є визнаним фахівцем у сфері менеджменту інновацій. Саме його погляди на роль інновацій у прискоренні економічного розвитку лягли в основу американської мрії про власний бізнес, яка отримала втілення у концепцію «інноваційної економіки». У своїй роботі «Завдання менеджменту в XXI столітті» він підкреслив, що організація, яка не ставить перед собою мету сміливо йти назустріч змінам, приречена. В періоди докорінних структурних змін виживають лише ті, хто здатен своєчасно розпізнати ринкові тенденції і швидко пристосуватися до них, використовуючи собі на користь нові можливості, що відкриваються внаслідок закріплення цих тенденцій [26, с. 103-104].

Тому підприємства економічно розвинених країн уже давно використовують інноваційні чинники як основні джерела формування і зміцнення своїх конкурентних переваг, закріплюючи за собою статус «підприємницькі структури». Завдяки різного роду інноваціям вони нарощують свою здатність створювати споживчі цінності [22; 27], що є важливою умовою успішного бізнесу на конкурентних ринках. Тому підприємницькі структури як найбільш мобільні та інноваційні суб'єкти господарювання є рушіями економічного розвитку національних економік, її ядром (рис.2.2 [3, с. 44]). Кумулятивним ефектом успішності підприємницьких структур є зростання економічної потуги національної економіки і сталий розвиток країни.

Рис.2.2. Підприємницькі структури у загальній сукупності суб'єктів господарювання національної економіки

У роботі [3, с. 44] ми аргументували доцільність виокремлення із загальної сукупності суб'єктів господарювання в структурі національної економіки підприємницькі структури як такі, що дійсно відповідають класичному підходу до сутності підприємни-цтва як явища – його націленості на інновації, які дають змогу отримувати підприємницький прибуток. Тобто, прибуток досягається за рахунок реалізації створених силами організації конкурентних переваг, а не завдяки природній чи штучно створеній монополії (наприклад, через здобуття ексклюзивних прав на виготовлення певного виду продукції чи надання послуг). Саме такий прибуток позиціонується Й. Шумпетером) як підприємницький.

До того ж, підприємницький погляд на процеси, що відбуваються в бізнес-просторі, дає змогу швидше інших відреагувати на них, тому в процесі функціонування підприємницька одиниця еволюціонує, вдосконалюючи своє внутрішнє середовище і зв'язки із середовищем зовнішнім. Еволюціонуючи, вона може освоювати різні ринкові ніші і поставати в різних організаційних формах, об'єднуючись з іншими суб'єктами ринку чи стаючи мультиформатною за рахунок реалізації власного потенціалу розвитку.

Як випливає із логіки підприємницької діяльності, створені (започатковані, реалізовані) підприємницькими структурами інновації в разі їх успішності тиражуються і використовуються іншими суб'єктами господарювання – бізнес-структурами не інноваційного типу та організаціями некомерційного характеру, а також самозай-нятим населенням – суб'єктами підприємницької діяльності. І хоча останні можуть виступати інноваторами у своїй справі, проте допоки

створена ними новація не перетвориться у джерело розвитку (тобто не стане точкою кристалізації нового організаційного утворення), вона не зможе відіграти значної ролі у економічному зростанні.

Зазвичай потреба в інноваціях виникає тоді, коли існуючі способи ведення бізнесу перестають бути ефективними, коли вони не забезпечують належної віддачі від вкладеного капіталу. У цьому полягає економічний зміст інновації – як упровадженої в практичну діяльність новації – підвищити прибутковість бізнесу, поліпшуючи способи перетворення ресурсів у готову продукцію. Або ж – створити новий прибутковий бізнес за рахунок розробки нового продукту і способу його виведення на ринок, які б не тільки забезпечили відшкодування витрачених коштів, а й підприємницький прибуток.

Акцентування саме на цій відмітній ознаці інновації (впровадження нового має забезпечити зростання прибутковості бізнесу) бачимо в певних трактуваннях інновації як економічної категорії. Проте переважна більшість науковців підкреслює у своїх визначеннях лише те, що інновація є результатом упровадження чогось нового, що за його практичного використання може поліпшити наявне (виробничі чи соціальні процеси) (табл.2.2). І це знайшло відображення у Законі України «Про інноваційну діяльність», який трактує термін «інновація» як «новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені технології, продукція чи послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [28].

У інших наукових джерелах, присвячених проблемам інноватики і їх теоретичному осмисленню, у визначеннях поняття «інновація» також здебільшого підкреслюється, що це упроваджений результат науково-технічних досліджень (див. табл.2.2). Ухвалення рішення про упровадження новинки означає очікування економічної віддачі від неї, інакше немає резону упроваджувати. Саме реалізацією на практиці інновація відрізняється від новації, новинки, нововведення тощо. Як чітко формулює Дж. Тідд, підкреслюючи сутність інновації: «Інновація – це процес перетворення можливостей у нові ідеї, які широко впроваджуються у практику» [29, с. 38].

Сучасні науковці наголошують, що інновації є основним, домінуючим ресурсом для підвищення конкурентоспроможності підприємств та їх продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Разом з тим, для власника бізнесу важливо отримати від цього упровадження суттєву вигоду – лише тоді він захоче бути інноватором, а його бізнес-система стане інноваційно-орієнтованою.

Таблиця 2.2

Найбільш поширені трактування сутності дефініції «інновація»

Автори	Трактування
Й. Шумпетер [25, с.159]	Це нова науково-організаційна комбінація виробничих факторів, мотивована підприємницьким духом
П. Друкер [26]	Це особливий інструмент, засіб, за допомогою якого реалізуються зміни, як сприятлива можливість здійснення задумів у сфері бізнесу та інших
Б. Санто [30, с.7]	Це процес, який через практичне використання ідей і винаходів приводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій, поява яких на ринку може принести додатковий дохід
Б. Твісс [31, с. 37]	Це процес, у якому винахід або ідея набувають економічного змісту
С. Ілляшенко [32, с. 18-19]	Це кінцевий результат діяльності по створенню і використанню нововведень, втілених у вигляді удосконалених чи нових товарів (виробів чи послуг), технологій їх виробництва, методів управління на всіх стадіях виробництва і збуту товарів, що сприяють розвитку і підвищенню ефективності функціонування підприємств, які їх використовують
Міжнародний стандарт Осло [33]	Це кінцевий результат інноваційної діяльності, втілений у вигляді виведеного на ринок нового чи удосконаленого продукту, нового чи удосконаленого технологічного процесу, які використовуються в практичній діяльності або в новому підході до соціальних послуг
Закон України «Про інноваційну діяльність» [28]	Це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентноздатні технології, продукція чи послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери
Авторське трактування [34, с.14]	Це результат діяльності інноватора, втілений у продукті, що має вищу споживчу цінність, ніж існуючі на ринку аналоги

Зокрема, економічну привабливість інновації підкреслює у своєму визначенні Б. Твісс, який трактує її навіть не як результат, а як «процес, у якому винахід або ідея набуває економічного змісту» [31, с. 30]. Багато інших науковців також наголошують на тому, що інновація має забезпечувати отримання певної сукупності ефектів

(економічного, соціального, науково-технічного, екологічного) і забезпечувати прибуток. І цей економічний інтерес до інновацій саме і є рушійною силою інноваційної діяльності, тому вважаємо, що його необхідно насамперед враховувати, досліджуючи розвиток теорії інновацій і переносячи її основні положення в контекст сучасного глобального економічного простору, який усю сукупність завдань управління зводить до управління конкурентоспроможністю. І це абсолютно логічно – адже саме конкурентоспроможність забезпечує позитивну економічну динаміку, кількісне зростання соціально-економічної системи і зміцнення її ринкових позицій.

Розуміння сутності інновацій і їх призначення у багатогранній господарській діяльності є теоретичною основою сучасної інноватики. Адже саме це розуміння дає змогу оцінити нагальність потреби в інноваційних змінах. А це є основним завданням управління інноваціями. Тому що вслід за прийняттям рішень про інновації слід дати відповідь на інші запитання – наскільки масштабними мають бути інноваційні зміни, яким чином узгодити процеси інноваційних змін із поточною виробничою діяльністю, як поєднати творче і деструктивне начало у інноваційних змінах – щоб мінімізувати ризики втрати системою стійкості. Взаємозв'язок між категоріями «стійкість», «ризик», «розвиток» та «інновації» з позицій цільового і системного підходу в управлінні подано на рис.2.3 [35, с.19].

На ризиках інноваційної діяльності наголошував і Й. Шумпетер, який розглядав інноваційний процес як «***творче руйнування***» – необхідно руйнувати усталене (оскільки воно перестало бути продуктивним) і творити (створювати) нове. Цю ж відмітну ознаку інноваційного процесу виділяв і Р.Фостер – «… в кожному процесі розвитку неодмінно присутній ***руйнуючий*** елемент, саме це робить можливим навчання і тим самим веде до нових знань, продуктів, ринків» [36, с.10]. Інновації виводять з рівноваги усю економічну систему. І для того, щоб з мінімальними втратами привести її до бажаного кінцевого результату, необхідно кваліфіковано керувати інноваційним процесом.

Фахове управління інноваційним процесом потребує чіткого визначення його сутності. Адже це єдиний свого роду процес, який об’єднує науку, техніку, економіку, підприємництво і управління. І в кожному із цих складових є своя специфіка, яка впливає на вибір методів управління і формування його змісту як такого.

Стійкість як характеристика системи в процесі функціонування і розвитку

Стійкість – це здатність системи: а)- підтримувати запланований режим функціонування за зміни середовища існування, відновлюючи свої параметри після їх відхилення; б) - адаптуватися до мінливих умов діяльності, зберігаючи у прийнятних межах рух цільовою траєкторією розвитку; в) зберігати себе, існувати, реалізовувати свою цільову функцію за різних змін середовища існування; г) відновлювати рівноважний стан після збурення.

Динамічна стійкість – це стан інтегральної динамічної рівноваги системи, коли її параметри за будь-яких змін зовнішнього і внутрішнього середовища, що порушують нормальний перебіг основних і допоміжних процесів, знаходяться в певних межах, забезпечуючи досягнення цілей; ці межі, динамічно розвиваючись, є нормативними у відповідні відрізки часу. Ця стійкість забезпечується адаптаційними можливостями системи, здатної до превентивних дій шляхом реалізації ***інновацій***, які сприяють кількісному і якісному зростанню його економічного потенціалу

Ризик як атрибутивна характеристика розвитку соціально-економічних систем

Поведінка будь-яких економічних агентів супроводжується ризиком. ***Зміст ризику*** полягає у відхиленні від очікуваного перебігу подій внаслідок дії різних чинників. Ризики є наслідком прояву базових принципів ринкової економіки: свободи підприємництва і свободи вибору споживачів. ***Економічний ризик*** – ймовірність недоотримання запланованих результатів діяльності. ***Наслідками ризику*** є природна ротація підприємств у ринковому просторі, які через втрату стійкості перестають бути цілісними системами (банкрутство, злиття і поглинання). Ризик і конкуренція є основними рушіями розвитку економіки. Між ефективністю і ризикованістю є високий ступінь кореляції. ***Врахування ризику*** забезпечує досягнення найкращого результату реалізації управлінських рішень.

Розвиток соціально-економічної системи з позицій цільового підходу в управлінні

Розвиток соціально-економічної системи – це багатоплановий і багатоцільовий процес, який охоплює формування нових цілей і способів їх досягнення; радикальні зміни у економічних відносинах і поведінці їх учасників; становлення нових кількісних, якісних і структурних характеристик системи. Розвиток порушує статичну стійкість системи.

Управління розвитком соціально-економічної системи належить до сфери стратегічного управління і підпорядковується цілям управління конкурентоспроможністю. Відповідність структури і параметрів перебігу внутрішніх процесів вимогам зовнішнього середовища гарантує реалізацію цільових функцій системи. Динамічна стійкість і розвиток є функціями адекватності внутрішніх змін системи змінам зовнішнім, що дає змогу досягати цілей вищого порядку (якісного і кількісного). ***Інновації та інноваційна діяльність*** – джерело та сутнісна основа розвитку і стратегічної конкурентоздатності економічної системи. ***Інновації*** супроводжуються ***підвищеним ризиком***, що, з одного боку, спричиняє зниження економічної стійкості системи, а з іншого – дає змогу досягти кращих конкурентних переваг у протистоянні з конкурентами та забезпечити вищу ефективність у досягненні поставлених цілей.

Рис.2.3. Сутнісний взаємозв'язок між економічними категоріями «стійкість», «ризик», «розвиток» та «інновації» з позицій системного підходу

Це втілюється у сукупність принципів, підходів, методів, прийомів, способів тощо. Тому, як зазначалось нами раніше, доцільно вважати доречним визначення інноваційного процесу як «сукупність дій з перетворення наукового знання на інновацію, яка задовольняє суспільні потреби» [37, с. 64].

Впродовж тривалого часу інноваційний процес описувався лінійною моделлю із послідовним здійсненням певних робіт, які в підсумку завершувались створенням новинки (модель «технологічного поштовху», рис. 1.1).

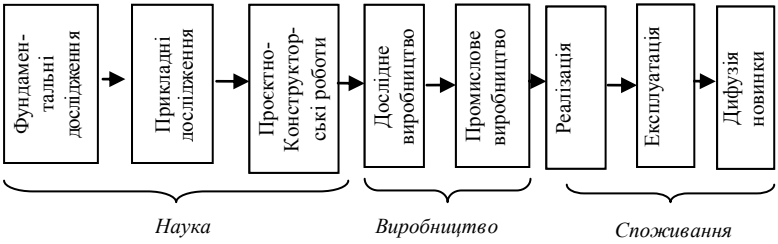

Рис.2.4. Етапи інноваційного процесу згідно лінійної моделі (1930 р.)

У цій моделі ініціація інновацій не відбувалась під впливом запитів і вимог ринку, а формувалась за результатами фундаментальних наукових досліджень, які давали імпульс і створювали основу наступних прикладних розробок. Доволі часто новинки визначались можливостями наявної технології, тому ця модель ще називалась моделлю «технологічного поштовху».

Однак саме наука, як підкреслювалось авторами цієї моделі, лежить в основі інноваційного процесу і його відправною точкою, оскільки саме вона забезпечує пізнання об'єктивних законів природи і перетворення цього знання в науковий інформаційний продукт, який може бути використаний у виробництві. І це не лише фундаментальні, а й прикладні дослідження, а також проєктно-конструкторські роботи. І кожен наступний вид досліджень випливає із результатів попереднього і навіть стимулюється ним (цит. за [38, с.73-74]).

На стадії виробництва здійснюється випуск нової продукції (послуг), виходячи з результатів попередніх етапів інноваційного циклу. Ця стадія охоплює: освоєння виробництва продукції (дослідне виробництво і повна інформаційна, технічна і організаційна підготовка

до промислового виробництва продукції); промислове виробництво продукції. У сфері споживання виділяють такі етапи: реалізація нової продукції на ринку; експлуатація нової продукції споживачем (з можливим її післяпродажним обслуговуванням); дифузія новинки в інші сфери (галузі) економічної діяльності.

У 60-тих рр. XX ст. з'явилась інша лінійна модель, яка відрізнялась від попередньої тим, що враховувала вплив ринку. Її автори підкреслювали, що саме запити ринку «тягнули» за собою дослідження і розробки, але далі процес розгортається так само лінійно. Таке уявлення про послідовний (лінійний) перебіг інноваційного процесу було сформовано і підтримувалось науковцями колишнього СРСР, в якому ринкові механізми не вважались іманентними складовими національних соціально-економічних систем. При цьому підкреслювався пріоритет дослідницького інтересу у його започаткуванні. Водночас багато дослідників уже вказували на те, що цей складний динамічний ланцюг сукупності дослідницьких дій, що забезпечують зародження, перетворення й використання інновацій для створення нових споживчих благ забезпечує одержання прибутку, досягнення конкурентоспроможності через зростання ефективності виробництва [32; 39; 40]. Проте й пізніше (90-ті роки XX ст.) запити ринку не вважались основними стимулами інноваційного процесу

Однак в реальності інноваційний процес не відбувається лінійно, а є результатом реалізації існуючих (чи нових) технологічних можливостей для задоволення ринкових потреб. Отриманий результат не завжди задовольняє замовників і може потребувати багатьох ітерацій, які охоплюють паралельне здійснення різних етапів. Така ітераційність і паралелізація робот найкраще подані у моделі Р. Ротвела (рис.2.5) [41, с.222].

Із моделі видно, що інноваційний процес не завжди міститиме всі стадії – і тим більше не завжди потребує фундаментальних досліджень, адже нова ідея може буди згенерована на основі синтезу існуючих розробок. Таке відбувається доволі часто при адаптуванні прототипів до вимог споживачів або ж у процесі проникнення (дифузії) новації в інші сфери. В процесі появи затребуваних ринком нових технічних рішень важливу роль відіграють кваліфіковані маркетингові дослідження – адже саме вони вказують розвиток споживчих потреб і тому формують умови для успішності інновації.

Оскільки інноваційний процес є тривалим, то під час роботи над новинкою запити споживачів можуть змінитись. Це призведе до втрати актуальності новинки, вона не зможе знайти достатньої кількості споживачів. Тому не слід її доводити до стадії комерціалізації, витрачаючи додаткові ресурси (як часові, так і фінансові) для її просування на ринку. І багаторічна й обширна статистика результатів інноваційної діяльності засвідчує доволі низький відсоток нових продуктів, що успішно пройшли етап комерціалізації і отримали визнання на ринку. І однією із причин неуспіху був і залишається значний інноваційний лаг – розрив у часі між створенням новинки і її комерціалізацією.

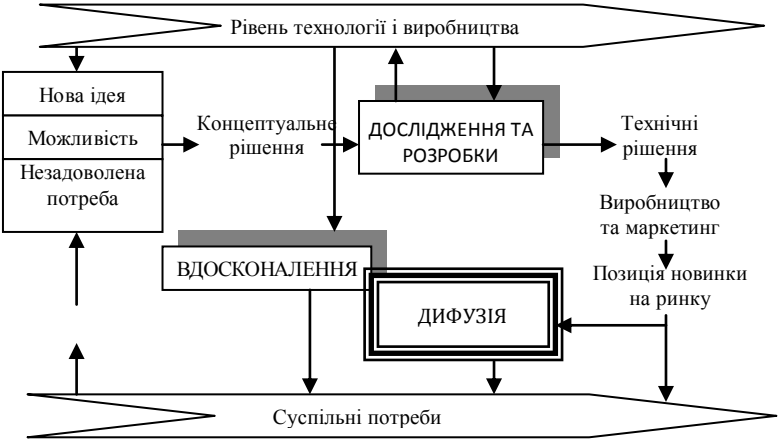

Рис. 2.5. Загальна модель інноваційного процесу за Р. Ротвелом

Значне посилення конкуренції на більшості сегментів глобального ринку наприкінці XX ст. зумовило і прискорення змін у структурі запитів споживачів та, в свою чергу – скорочення життєвого циклу багатьох споживчих товарів. Це актуалізувало проблему скорочення інноваційного лагу – для своєчасної комерціалізації новинок, а також – для прискорення обміну знаннями, що можуть виступати генераторами нових ідей та сприяти їх матеріалізації. Увага науковців стала більше зосереджуватися на управлінні процесами створення, накопичування і ефективного використання унікальних знань, які могли давати новий імпульс розвитку економічних систем.

Це зумовило появу нових моделей інноваційного процесу, наприклад, ітераційної моделі Кляйна-Розенберга [42] (рис.2.6).

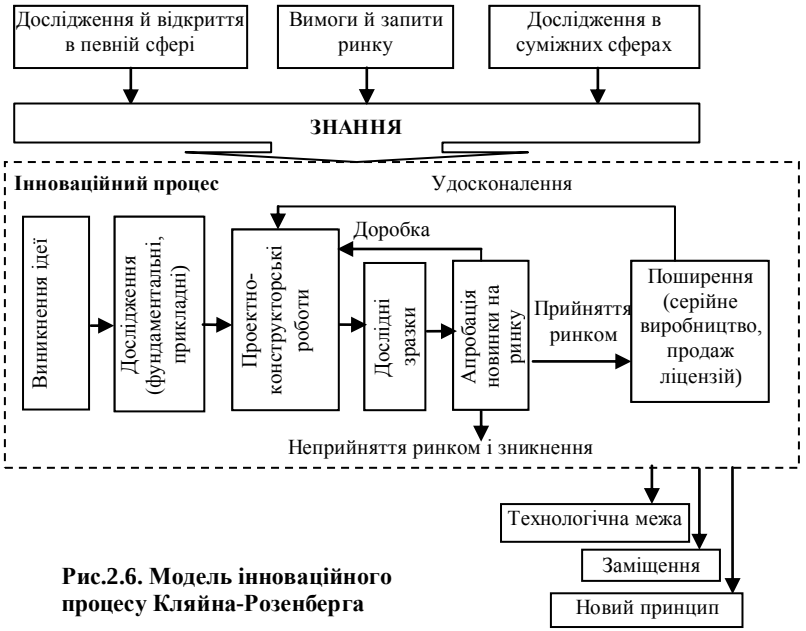

Рис.2.6. Модель інноваційного процесу Кляйна-Розенберга

Відмітною особливістю моделі Кляйна-Розенберга є позиціювання чинника «знання» в якості ключового елементу ухвалення рішень в окресленому колі інноваційних завдань всіх етапів інноваційного процесу. Тобто, вирішення кожного завдання формує конкретне знання про його результати і тим самим визначає кількість наступних ітерацій. Наприклад, невизначеність кінцевих результатів інноваційного процесу потребує відповіді на запитання – чи вдасться матеріалізувати концепцію новинки в продукт, що має споживчу цінність? Невизначеність рівня сприйняття новинки ринком зумовлює потребу в ітераціях, в ході яких можна буде зрозуміти, наскільки збігаються функціональні та цінові параметри новинки очікуванням споживачів. Або ж – яким чином переконати споживачів у цінності саме такого продукту, який виведено на ринок. Тобто, будь-який інноваційний процес є ітераційним, а рішення щодо завершення кількості ітерацій має грунтуватися на переконливій аргументації

щодо відповідності новинки споживчим очікуванням (наявним чи потенційно можливим).

Акцентуація детермінуючого впливу знаннєвої складової інноваційного процесу на кількість ітерацій в ньому зумовила появу інших ітераційних моделей, в яких підкреслюється необхідність врахування особливостей структурної складової господарюючих суб'єктів. Науковцями і практиками доведена потреба налагодження ефективної міжфункціональної взаємодії структурних підрозділів підприємства, в ході якої виявляються ті знання та джерела їх отримання, які необхідні для успіху інновації [40; 43]. Найбільшу популярність такі моделі отримали у Японії, організаційно втілившись у так званих «гуртках якості». Вони й стали основою розвитку моделей інноваційного процесу п'ятого покоління («мережева модель»), які розглядали його як «процес накопичення ноу-хау в межах інфраструктурної взаємодії учасників інноваційного процесу» [40]. Мережева модель ґрунтується на знаннях, що пронизують інноваційний процес звідусюди – як в межах внутрішньої, так і зовнішньої організаційної взаємодії (з постачальниками, споживачами й іншими стейкхолдерами).

Розширення комунікативних можливостей сучасних інформаційних технологій зумовило появу моделей інноваційного процесу шостого покоління. В них також ключове місце у інноваційному процесі відведено релевантному знанню. Водночас, на відміну від моделей п'ятого покоління, в них наголошується на доцільності обміну знаннями. Зокрема, у моделі Г.Чесбро прямо вказується на доцільність такого обміну на кожній стадії інноваційного процесу, яких він виділив три – стадія отримання знань із зовнішнього середовища, стадія спрямування знань у зовнішнє середовище і взаємопов'язані з цим процеси. Для їх ефективної реалізації підприємство має бути здатне: абсорбувати (поглинати і засвоювати) знання із зовнішніх джерел; мультиплікувати, примножувати їх – перетворювати у нові знання і передавати їх назовні; налагоджувати довготривалі партнерські стосунки для спільних розробок і створення стратегічних альянсів. Відображення розвитку наукових поглядів на зміст і цілі інноваційних процесів подано в табл.2.3. (складено з використанням [32; 37-39; 43; 44]).

Із таблиці видно, що по мірі розвитку ринкових відносин відбувалось зростання впливу споживачів на економічні процеси – і це

вплинуло на зміст, структуру і цілі інноваційного процесу, що знайшло відображення у його моделях. А найважливіше – в кожній наступній моделі зростає роль інформаційного чинника, який стає ключовим у підвищенні ефективності інноваційного процесу. Це проявляється у відмові від лінійних і переходу до ітераційних мережевих моделей, в яких посилюється взаємодія між учасниками процесу створення новинки і поліпшується обмін знаннями – в тому числі й тими, що отримані із зовнішнього середовища і можуть служити інформацією для коригування проектно-дослідницьких робіт та генерування нових ідей.

Таблиця 2.3

Розвиток наукових поглядів на зміст інноваційного процесу

Період виникнення	Модель інноваційного процесу	Домінуючі цілі інноваційного процесу
30-ті роки XX ст.	Лінійна «технологічного поштовху»	Раціоналізація і підвищення ефективності виробництва
60-ті роки XX ст.	Лінійна «витягування»	Орієнтація на виявлення запитів і вимог ринку
70-ті роки XX ст.	Ітераційна Р. Ротвела	
80-ті роки XX ст.	Ітераційна Кляйна-Розенберга з елементами знаннєвої економіки	
90-ті роки XX ст.	Японська модель міжфункціональної взаємодії	Створення цінності для усіх груп зацікавлених осіб
2000 р. і дотепер	Мультиплікативні мережеві моделі абсорбції і обміну знаннями	

Залучення нових учасників в процесі взаємодії із стейкхолдерами ще більше каналізує інноваційний процес, що дає змогу відкидати ті варіанти отриманих результатів, які не відповідають інтересам стратегічних стейкхолдерів. Водночас зростає роль носіїв високоспецифічних знань (виняткових, але особливо важливих для забезпечення ключових факторів успіху в інноваційному процесі). Тому на сучасних підприємствах все більша увага приділяється залученню фахівців із такими знаннями й компетенціями, які необхідні для організації ефективної роботи усієї команди інноваторів. А на макрорівні завдання розвитку інтелектуальних ресурсів країни стає одним із важливих елементів економічної політики.

Інноваційний процес розвивається в часі й просторі спіралеподібно, переводячи соціально-економічні системи після кожної з принципово-значущих інноваційних змін на новий рівень розвитку – технологічного, організаційно-структурного, інституціонального, економічного, соціального. Тобто, відбувається мультиплікація нововведень, їх дифузія в міжгалузевому і міжрегіональному просторі – що забезпечує різні види ефектів і сталу позитивну макроекономічну динаміку (рис.2.7 [45]).

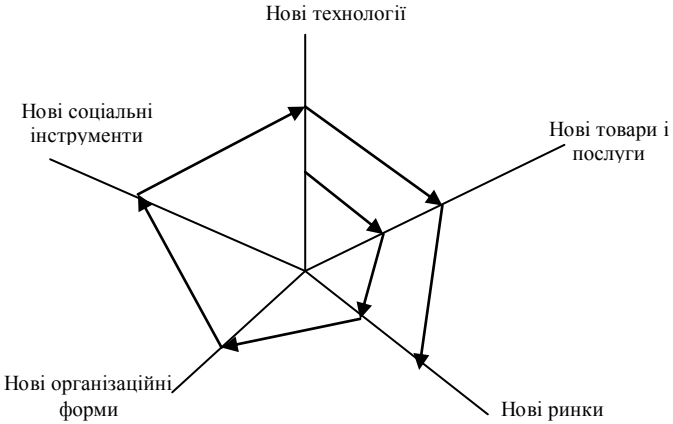

Рис. 2.7. Модель інноваційного мультиплікатора

Взаємний вплив різних інновацій може бути не тільки комплементарним, а й зумовити протиріччя між наявним станом та новими функціональними завданнями окремих структурних ланок соціально-економічної системи (особливо тоді, коли базова новація ґрунтується на принципово іншій основі, має проривний характер). Для приведення системи до нового рівноважного стану необхідні якісні зміни в інших структурних ланках (сферах, функціях, рівнях та інструментах управління тощо). Такі зміни можуть перевести систему на більш досконалий з погляду відповідності новим умовам стан. Важливо своєчасно визначити той момент, коли ці зміни потрібні, і яким інноваційним змістом вони повинні наповнюватися.

Традиційно вважається, що інноваційний процес розпочинається фундаментальними дослідженнями. Проте здебільшого вони плануються як нове бачення науковцями певного напряму розвитку фундаментального знання, а не як реакція на запити ринку. І здійснюються ці дослідження галузевими чи академічними науковими організаціями (університетами), які мають потужний інтелектуальний потенціал. Саме це дає змогу науковим колективам сформувати стратегічне бачення напрямів розвитку наукового знання, сформувати релевантні наукові гіпотези, розпланувати і здійснити дослідження для їх підтвердження.

Проте фундаментальним дослідженням притаманний значний рівень невизначеності і доволі часто їх результати не можуть підтвердити початкову гіпотезу. Водночас вони потребують значних витрат – на залучення високоспецифічних інтелектуальних ресурсів, що можуть структурувати науковий пошук, генерувати нові ідеї, розробляти методи, способи і засоби для їх підтвердження, продукувати нове знання у вигляді моделей, принципів, законів чи закономірностей, що можуть мати практичне застосування.

Слід зазначити, що фундаментальні дослідження пошукового характеру можуть собі дозволити і крупні компанії, однак і вони надають перевагу інтегруванню з іншими (у вигляді консорціумів чи стратегічних альянсів) – для виконання дослідницько-пошукових робіт, що можуть бути корисними для всіх учасників. При здійсненні прикладних досліджень також ведуться пошукові роботи, але вони вже опираються на підтверджені практикою закони і закономірності. І тому рівень невизначеності результатів на цьому етапі нижчий, ризики невдачі менші, значить – менші загальні витрати на їх проведення. І за належної кваліфікації дослідників можна досягти значного позитивного результату, випередивши конкурентів у розробці прототипу нового для ринку продукту з властивостями, які можуть викликати споживчий інтерес.

Використовуючи прототип як базове нововведення, можна суттєво удосконалити його, економлячи значні кошти на пошукових та прикладних дослідженнях. Таку стратегію обрали свого часу японські фірми. Масово закуповуючи ліцензії на використання технології і вносячи у них поліпшувальні зміни, вони зуміли вирватися вперед у багатьох високотехнологічних галузях. Зокрема, придбавши у колишньому СРСР ліцензію на конверторний спосіб виплавки сталі,

японські виробники зуміли суттєво вдосконалити його. Сьогодні цю технологію використовують більшість металургійних підприємств Японії, економлячи на енергоспоживанні.

Особливо значною є віддача від «космічних» та оборонних розробок. Зокрема, програма «Аполлон» дала змогу Сполученим Штатам посісти перше місце у світі з виробництва комп'ютерів. Методи автоматичної перевірки, розроблені для ракети-носія «Сатурн», нині застосовують для оцінювання рівня забруднення атмосфери автомобільними викидами і для сортування поштових відправлень. Принцип дії, закладений в українській «Кольчузі» (пересувна установка протиповітряної оборони), взято за основу для розроблення нових приладів медичної діагностики. У «Кольчузі» можна розпізнати об'єкт, що наближається, за характеристиками його електромагнітного випромінювання, зразки яких закладені у комп'ютерну програму. Так само і хворобу можна діагностувати за електромагнітними характеристиками змін, які відбуваються в організмі людини під впливом патогенних чинників.

Отже, якщо розглядати інноваційний процес включно із фундаментальними дослідженнями, то очевидно, що не всі учасники ринку здатні його самостійно здійснити. Водночас конкуренція на ринку спонукає до пошуку інновацій, які б могли забезпечити конкурентні переваги. Тому багато ринкових суб'єктів в тій чи іншій формі стають учасниками інноваційного процесу, однак здебільшого – на етапі комерціалізації. При цьому вони зіставляють вигоди, які можуть отримати, і витрати, які понесуть при цьому. Останні включають і ризики неприйняття новинки ринком, тому не кожен суб'єкт господарювання може бути спроможним вести інноваційний пошук у новій для себе сфері діяльності і забезпечити результативність інноваційного процесу – адже витрати можуть бути абсолютно не співмірні з очікуваною вигодою. Водночас будь-який учасник ринку може включатися в інноваційний процес на тому етапі, на якому вважає за потрібне, враховуючи свої ресурсні можливості, можливості партнерів або ж уже представлені на ринку інновацій розробки (табл. 2.4, уточнено на основі [37, с.69]).

З наведеного вище випливає, що інноваційний процес є багатоетапним і охоплює значну сукупність інноваційних завдань. Чим краще структуровані вони в просторі, часі та ресурсним забезпеченням, тим більша ймовірність досягнення позитивного результату.

Таблиця 2.4

Зміст, умови й результати інноваційного процесу за етапами

Етапи інноваційного процесу			
Фундаментальні дослідження	Прикладні дослідження	Конструкторські та експериментальні роботи	Комерціалізація новинки та її дифузія
Зміст інноваційної діяльності			
Генерування ідей, формування наукових концепцій і методології розв'язання актуальної наукової проблеми	Визначення напрямів реалізації результатів фундаментальних досліджень з урахуванням розвитку суспільних потреб та оцінка можливості їх втілення у продукти і процеси, що можуть мати споживчу цінність	Створення прототипів, коригування і дороблення технічної документації, розроблення стандартів і технічних умов, вибір чи розроблення технології виготовлення	Пробний маркетинг для оцінки сприйняття інновації ринком, розробка маркетингових програм для максимізації споживчого інтересу, організація промислового виробництва і продажу, оцінка доцільності продажу ліцензії на випуск новинки
Джерела фінансування			
Державний бюджет, в тому числі за програмами науково-технічного розвитку	Державний бюджет, кошти замовників, інноваційних фондів, технопарків, технополісів	Власні кошти підприємств, кошти замовників (гранти), у виняткових випадках – кошти держбюджету	Власні кошти підприємств, банківські кредити, емісія цінних паперів, залучення коштів партнерів
Рівень ризику			
Дуже високий, стримує бізнес від вкладання коштів одноосібно та спонукає до створення консорціумів	Доволі високий, але прийнятний за належної кваліфікації учасників проєктних груп	Середній, спонукає до участі в розробках на основі рекомендацій маркетологів	Середній, зменшується за рахунок вдалого позиціювання новинки на ринку
Очікувана віддача			
Комерційна вигода малоймовірна та за позитивних результатів можливе створення прориваних інновацій зі значною економічною віддачею	Комерційна вигода ймовірна за позитивних результатів, однак здебільшого через значний період; соціальний ефект – у зростанні кваліфікації учасників проєктних груп	Комерційна вигода ймовірна за позитивних результатів і проявляється у вигляді створених НМА; соціальний ефект – у зростанні інтелектуального потенціалу підприємства	Дохід від реалізації нового продукту на ринку чи від продажу ліцензії на новий продукт

Водночас максимізація результату значною мірою залежить від часових параметрів інноваційного процесу – чим швидше концепція нового продукту набуде матеріального втілення і чим більше вона відповідатиме очікуванням ринку, тим вагомішою буде економічна віддача від реалізації інновації. Наявність такого зв'язку потребує використання ефективних методів та інструментів управління інноваційною діяльністю, а значить – усебічного аналізу існуючих методологічних і науково-практичних підходів до управління цією діяльністю, а далі – обґрунтування й вибору науково-методичної основи для їх удосконалення з урахуванням процесів глобалізації і динамічних ринкових змін.

2.3. Структурування проблеми методологічного забезпечення управління інноваційним розвитком соціально-економічних систем

Багато сучасних науковців підкреслюють безальтернативність реалізації концепції сталого розвитку для збереження глобального простору людської життєдіяльності. Водночас нерівномірність розвитку національних економік та прагнення національних еліт поліпшити свої позиції у міжнародному розподілі суспільних благ спонукає уряди багатьох країн, що розвиваються, до вибору альтернативних концепцій, які б забезпечували економічне зростання. Це неможливо без суттєвих якісних змін у механізмі управління економічними і суспільними процесами, наповнення цих механізмів ефективними інструментами регулятивного характеру. Вони мають спонукати суб'єктів господарювання до активної та різнопланової інноваційної діяльності, результуючою якої має бути краща ціннісна пропозиція – як на внутрішньому ринку, так і на міжнародному.

Економіка України також має бути інноваційно-орієнтованою, з переважанням науково-технологічних інновацій як основних факторів забезпечення конкурентоспроможності [46; 47]. При цьому, як справедливо зазначає О. Білорус, «внутрішня стратегія і політика України мають бути глобально орієнтованими – конкурентоспроможними й ефективними з точки зору протидії новим руйнівним впливам глобалізації, і прагматичними, з точки зору використання нових можливостей та переваг, які вона приносить» [48]. Орієнтація на запити глобального ринку дає змогу країні обґрунтовано підходити до

вибору напрямів розвитку і управління ними – структуруючи їх за рівнями управління в макро-, мезо- та мікровимірі.

Водночас надзвичайно важливо осмислити умови, за яких в Україні може бути сформовано модель економічного зростання, джерелами якого стануть не екстенсивне використання виробничих факторів (природні ресурси, транзитні можливості, дешева робоча сила тощо), а інтелектуальний та інноваційний потенціал суб'єктів підприємництва, здатних створювати і реалізовувати сучасні екологічно безпечні та ресурсоощадні технології, виготовляти і вигідно представляти на ринку продукти з високими споживчими цінностями, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

Проблема управління розвитком соціально-економічних систем є багаторівневою і має розглядатися насамперед з позицій інтересів суб'єктів управління. Тобто, обов'язково включати мотиваційну складову. Водночас, як відзначалось вище, процес розвитку будь-яких систем відбувається під впливом об'єктивних природних законів, тому науково обґрунтовані підходи до управління ним мають характеризуватися методологічною цілісністю. Це забезпечуватиме реалізацію принципів холізму, системності й цілеспрямованості та окреслюватиме коло переваг менеджменту у виборі методів (способів) досягнення стратегічних цілей, а відтак – розроблення ефективного практичного інструментарію для оперативного керування окремими процесами у сферах свого впливу.

Цілісність наукової методології проявляється в тому, що її використання дає змогу отримувати прогнозовані результати для усієї сукупності об'єктів дослідження. В контексті завдань управління розвитком інноваційно-орієнтованих соціально-економічних систем цю сукупність слід розглядати через призму керованості цілим комплексом відповідних процесів, відштовхуючись від цілей розвитку системи вищого ієрархічного рівня (макрорівень) і до розвитку структурних елементів (мікрорівень). Тобто, орієнтація на інновації як домінуючі джерела розвитку має проявлятись на всіх цих рівнях. І конкурентоспроможність системи як цілісного утворення забезпечуватиметься конкурентоспроможністю її структурних елементів. В світлі зазначеного проаналізуємо зміст завдань, що мають вирішуватися системою управління в розрізі структурних рівнів національної економіки.

Науковці трактують національну економіку як «структуровану в галузевому й регіональному просторах економічну діяльність у масштабах країни, що регулюється інституційною системою згідно з її економічними, політичними (державними) та ідеологічними (суспільними) порядками» [49, с.40]. Стосовно регулятивного функціоналу інституцій додамо, що в структурованій системі національної економіки вищі ієрархічні рівні модерують поведінку внутрішніх елементів, які, в свою чергу, впливають на свої структурні частини.

В наукових джерелах структуру національної економіки розглядають у різних вимірах: трьох [50]; п'яти [51] і навіть дев'яти [52]. З погляду завдань забезпечення керованості важливо виділити ті рівні, які є об'єктами внутрішньодержавного управління економічними процесами і можуть піддаватися цілеспрямованому регулюванню. В тому числі – з метою реалізації завдань інноваційного розвитку. На наш погляд, для цього достатньо п'ятирівневого структурування економіки (макро-, мезо-, мікро-, міні- і нано).

В табл. 2.5 на основі існуючих класифікацій рівнів регулювання розвитку економічних систем [1, с.49-51; 3, с.104; 52, 53] охарактеризовано складові управління їх розвитком (в порядку «подрібнення» об'єктів управління) та вказано, які концептуальні підходи доцільно використати для вирішення управлінських завдань.

Так, макрорівень охоплює питання управління економічними процесами засобами державного регулювання, забезпечуючи взаємодію учасників ринку за максимально вигідними для системи в цілому схемами та процедурами, підтримуючи їх детерміновану стратегічними цілями збалансованість у часі і територіально-галузевому розрізі і формуючи тим самим рушійні сили інноваційного розвитку, а також розробляючи механізми обґрунтованого захисту національних суб'єктів господарювання від руйнуючого впливу глобалізаційних процесів, які проявляються в першу чергу у агресивній політиці транснаціональних корпорацій [3, с. 103].

На мезорівні здійснюється управління регіонами і великими виробничими та інфраструктурними комплексами (наприклад, енергетика, транспортне сполучення, складська інфраструктура та інші об'єкти логістики тощо). Для цього формуються відповідні координаційні та інтеграційні механізми їх функціонування. В тому числі – інноваційна інфраструктура.

Таблиця 2.5

Рівні і складові управління розвитком соціально-економічних систем

Рівні управління	Об'єкт управління	Ключові аспекти і предметні області управління розвитком	Концептуально-методологічні підходи до вивчення проблем управління розвитком
Макрорівень	Національна економіка	Визначення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку; розробка соціально-економічної політики у контексті визначених пріоритетів; формування законодавчої бази регулювання економічних процесів; створення ефективних регулятивних структур	Поєднання системного підходу із методологічним інструментарієм еволюційної, інституціональної економіки і теорії інновацій
Мезорівень	Регіональні комплекси, галузі, великі корпорації	Забезпечення ефективної економічної взаємодії і розвитку регіонів, галузей, виробничих комплексів; реалізація завдань соціальної політики	Системний і ресурсоорієнтований підходи, методологічний інструментарій еволюційної та неоінституціональної економіки
Мікрорівень	Суб'єкти економічної діяльності в їх взаємодії на ринку товарів і послуг	Процеси залучення і комбінування ресурсів, організації/оптимізації бізнес-процесів, формування ціннісних пропозицій та планування обсягів виробництва, ринкового позиціювання та взаємодії із стейкхолдерами	Процесний підхід, залучення методологічного інструментарію неокласичної економічної теорії, теорії трансакційних витрат і теорії інновацій
Мінірівень	Суб'єкти економічної діяльності в розрізі взаємодії їх підрозділів	Ефективність взаємодії у внутрішньому організаційному просторі: організаційні зміни, управлінські інновації, мотиваційні механізми, організаційна культура	Поєднання системного і процесного підходів, залучення методологічного інструментарію теорії фірми (трансакційних витрат, контрактних відносин), поведінкової економіки, теорії інновацій
Нанорівень	Поведінка індивідуальних учасників процесів виробництва, розподілу, споживання	Процеси і фактори, що визначають поведінку індивідуальних економічних агентів	

На мікрорівні об'єктами управління є окремі підприємницькі одиниці, поведінка яких детермінується співвідношенням комплексу державних регулятивних інструментів і економічних інтересів власників бізнесу. Міні- і нанорівні стосуються внутрішніх процесів суб'єктів господарювання – мотивації ефективної взаємодії виробничих підрозділів чи зовнішніх (аутсорсингових) учасників бізнес-систем (мінірівень) та мотиваційних чинників соціальної поведінки індивіда, які визначають його ставлення до тих чи інших суспільних та економічних процесів, в тому числі інноваційних (нанорівень).

На думку багатьох науковців, головним із рівнів забезпечення розвитку національної економіки є макроекономічний, на якому визначаються основні умови функціонування та взаємодії усіх господарюючих суб'єктів. Регулюючі функції виконує держава, проте масштаби її втручання у економічні процеси «об'єктивно обмежуються, з одного боку, ринковим механізмом взаємодії відносно автономних елементів національної економічної системи, а з іншого – можливостями самої держави як інституту регулювання та економічного агента» [20, с.141]. Обґрунтованість методів та форм державного втручання у економічні процеси визначають ефективність регулятивного механізму. На жаль, попри численні дослідження цих питань, економічна наука досі не дала однозначної відповіді на те, наскільки сильним повинно бути це втручання. Проте деяка закономірність все ж простежується – в кризові періоди підвищується активність державного втручання, а у відносно благополучні – зменшується.

Аналіз поглядів науковців на роль держави у економічному регулюванні засвідчує акцентування ними того, що такий вплив має бути *системним,* тобто охоплювати всі ієрархічні рівні регулювання та всю сукупність умов функціонування суб'єктів господарювання [1, с. 41-66; 20, с.141]. Це стосується передусім інструментального забезпечення регулятивних дій, які сукупно мають націлювати суб'єктів господарювання на розвиток тих елементів своєї системи, які підвищують конкурентоспроможність економіки загалом. В той же час організаційні зміни мають бути економічно доцільними (а значить, формувати певні конкурентні переваги) і для самих економічних агентів. Н. Гончарова, зокрема, зауважує, що «не можна розраховувати на високу конкурентоспроможність окремих суб'єктів ринку, якщо в країні не відрегульовані основні баланси політичного, економічного і соціального характеру» [50].

Якщо перенести це в контекст інноваційного розвитку національної економіки, то очевидно, що на рівні окремих підприємств для досягнення ними кращих конкурентних переваг реалізація інноваційних змін має бути для їх власників більш вигідною, ніж лобіювання і закріплення на законодавчому рівні окремих преференцій в доступі до обмежених ресурсів (чи монопольного права на їх використання) – це робить більш конкурентоспроможною усю економічну систему, примушуючи усіх учасників до прогресу [54].

Інші науковці також підкреслюють, що хоч здатність підприємств конкурувати залежить від їх власних ресурсів, реалізації ефективних бізнес-стратегій, успіхів у інноваційній діяльності, вирішальний вплив на здатність національного бізнесу конкурувати мають існуючі в країні інституційно-регуляторні рамки, які формуються в результаті принципових рішень державної влади [55-61]. З цього приводу О. Пенькова справедливо зауважує, що «державна політика конкурентоспроможності повинна бути спрямована на підтримання позитивних тенденцій і нівелювання обмежень, які заважають розвитку цих тенденцій. Економічна політика, використовуючи механізми прямого та опосередкованого регулювання господарської діяльності, має забезпечити швидке інвестиційне зростання економіки та активізувати ключові інноваційні тренди» [61].

Прикладом цього є чітка та стабільна макроекономічна політика Японії, конкретизована в численних інструкціях та правилах узгодження прийняття рішень. Вона, сукупно із деякими протекціоністськими заходами відіграла важливу роль у розвитку японської економіки – уряд фактично усувався від втручання у роботу конкурентоспроможних галузей і, навпаки, виконував активну регулюючу функцію у неконкурентоспроможних галузях, завдяки чому вони ставали більш конкурентоспроможними [62, с.76]. Теоретичний висновок, який може бути зроблений із японського досвіду державного регулювання, полягає в тому, що регулювання здійснювалось *селективно у розрізі національної економіки*. Це дуже важливо для того, щоб у межах галузі окремі суб'єкти господарювання не мали ніяких преференцій, які б необґрунтовано і штучно посилювали їх позиції в конкурентній боротьбі.

На жаль, «багатий» досвід державотворення в Україні за часів відновлення незалежності показав, що державна економічна політика в країні характеризується відсутністю продуманої стратегії розвитку

законодавчої бази. Це зумовлює «часті зміни концептуальних підходів до правового регулювання тих чи інших аспектів державної політики, надмірний динамізм нормативної бази, відсутність її структурування, протиріччя стосовно змісту актів різного рівня юридичного значення, які регулюють одне й теж коло відносин, наявність прогалин у правовому регулюванні» [63]. Л. Піддубна підкреслює, що «недосконаліть механізму державного регулювання в Україні стримує розробку… дієвого механізму управління конкурентоспроможністю на рівні підприємств» [20, с.145]. Очевидно, що саме слабка присутність у вітчизняному бізнес-просторі інституцій, що формують здатність до цивілізованої конкуренції, зумовлює низьку зацікавленість бізнесу у залученні нових технологій, розробленні та реалізації нових способів ведення бізнесу, оскільки вони, навіть за сприятливого розвитку подій, дають віддачу пізніше і у менших обсягах, ніж пільгові преференції, отримані через вплив на законодавчі процеси та розподіл бюджету.

І подальша консервація існуючої ситуації в управлінні економічними процесами на макрорівні призведе до остаточної втрати Україною перспектив виходу на світові ринки наукомісткої продукції і збільшення відставання від світових лідерів, що мають якісні інституції і активно розвивають постіндустріальне суспільство. Як показує досвід найбільш розвинених країн, саме якість державного управління, ефективний та відповідальний уряд формує конкурентоспроможну економіку і вирішує проблему розвитку людського капіталу. Інституційні важелі управління розвитком соціально-економічної системи на макрорівні мають бути обґрунтованими – для забезпечення комплементарності інноваційних змін на нижчих ієрархічних рівнях у їх організаційно-структурному різноманітті.

Важливим рівнем управління розвитком національної економіки є мезорівень, який виступає в ролі «проміжного, з'єднувального, амортизуючого і адаптивного буферного прошарку між основними пластами господарської системи» [1, с.47]. На ньому формується галузева структура, визначаються перспективи розвитку галузей, груп підприємств чи корпорацій, відбуваються процеси інтегрування і подрібнення в межах регіональних і галузевих вертикально інтегрованих підприємницьких структур, з'являються науково-технічні доробки, принципово нові технологічні рішення, орієнтовані на відносно тривалу перспективу, які визначають напрями і темпи техніко-технологічного розвитку цілих галузей.

Велику роль у забезпеченні конкурентоспроможності тієї чи іншої галузі відіграє державна структурна політика, в тому числі промислова, яка має бути спрямована на створення сприятливих умов для розвитку галузей, що можуть бути перспективними в світлі сучасних глобальних технологічних або інфраструктурних трендів, для чого розробляються відповідні стимулюючі заходи (фінансово-організаційна підтримка фундаментальних і прикладних досліджень, поліпшення якості людського капіталу, в тому числі у сфері управління тощо), на чому наголошують багато науковців [64-68]. При цьому важливо мати на увазі, що втрата країною конкурентних позицій на окремому сегменті глобального ринку може спричинити суттєві загрози її здатності забезпечувати стабільне економічне зростання [69]. Це бачимо нині, коли в результаті російсько-української війни Україна втратила близько 70% виробництва металургійної продукції, яка складала найбільшу частину її товарного експорту (в 2021 р. – більше 15%) [70].

Здебільшого саме на галузевому рівні завдяки спільним умовам функціонування і ресурсам, спільним інтересам і цілям, однаковим за змістом і результатами господарської, виробничої чи трудової діяльності виникають і розвиваються асоціації економічних агентів, об'єднаних у комплекси. Якщо такий комплекс (галузевий чи територіальний) активно підтримується засобами державного регулювання (у разі визнання його пріоритетного значення для економіки) або ж коли у ній сконцентрований капітал однієї чи споріднених бізнес-груп, мезорівень виступає цілісною системою, а отже, потребує розробки ефективних методів управління, заснованих на поєднанні системного і процесного підходів.

Коли ж у галузі функціонують різні бізнес-структури, конкуренція між ними розгортається на мікрорівні, проявляючись у вигляді жорсткої боротьби за споживача. Конкретні форми та інтенсивність конкурентної боротьби між прямими суперниками на тих сегментах ринку, де стикаються їх інтереси, варіюються залежно від конкурентної ситуації. Результуюча цієї боротьби великою мірою залежить від здатності того чи іншого суб'єкта господарювання ефективно використовувати накопичені ресурси і залучати нові для збільшення потенціалу свого розвитку.

Доцільно також підкреслити, що за ринкових умов різні підприємства однієї і тієї ж галузі можуть суттєво відрізнятися за

рівнем конкурентоспроможності, що підвищує значущість ефективного управління ними на мікрорівні. І сьогодні уряди багатьох країн, які вважають актуальною проблему національної конкурентоспроможності, «виправдано переходять від нав'язливої стурбованості макроекономічними показниками до мікроекономічної і структурної політики, що не тільки актуально, а й критично необхідно для української економічної політики». Г. Клейнер також наголошує на тому, що «саме від підприємств залежить і економічне зростання і в кінцевому підсумку економічний прогрес» [51].

Сучасні умови внутрігалузевої конкурентної боротьби є доволі жорсткими і спрямовані передусім на забезпечення конкурентоспроможності продукції в межах присутніх на ринку аналогів. При цьому, як вірно наголошує Н.Гончарова [50], не можна розглядати під конкурентоспроможністю тільки досягнення нижчої ціни при задовільній якості товару та відповідному рівні післяпродажного обслуговування його споживачів, як ще донедавна постулювалось деякими дослідниками, в тому числі і М. Портером. За цього підходу всі зусилля підприємців спрямовувалися б переважно на оптимізацію співвідношення «ціна-якість» в межах існуючого асортименту товарів, що зупинило б взагалі розвиток споживчих потреб.

Насправді ж здебільшого виграють у конкурентній боротьбі не ті, хто зосереджується на вдосконаленні існуючого товару, а ті, хто чутливо реагує на розвиток споживчого ринку, раніше інших відгадує прихований попит, формує нові потреби, матеріалізуючи способи їх задоволення у нових товарах і послугах. Кожна компанія мусить розробити свій підхід до споживача, який дав би їй змогу зайняти свою нішу на ринку, не порушуючи загальногалузевої стратегії розвитку. Очевидно, що це можливо лише за інноваційного підходу до ведення бізнесу, завдяки якому він еволюціонує, зберігаючи високі адаптивні властивості на різних етапах функціонування.

Погляд на конкурентоспроможність підприємницьких структур як результат їх високих адаптивних властивостей вимагає формування системи управління їх розвитком в розрізі структурних елементів (мінірівень). Деякі науковці пропонують використовувати для цього методику трансакційного аналізу, яка дає змогу отримати відповідь на питання – в якому напрямку повинна розвиватися підприємницька структура (фірма) і які розміри її слід вважати оптимальними (наприклад [71; 72]) І методологічною базою такого аналізу має бути

поєднання системного і процесного підходів, оскільки саме в контексті побудови ефективних бізнес-процесів відбувається організаційно-структурний розвиток.

Найнижчим рівнем в структурі національної економіки є нанорівень, на якому досліджується економічна поведінка індивіда. За умов зростання ролі людського капіталу у формуванні конкурентних переваг всіх видів економічних систем цей рівень потребує глибоких і всебічних досліджень для «формування та використання інтегративних властивостей і функцій людини «економічної» та «соціальної» [73; 74], оскільки це дає змогу цілеспрямовано впливати на поведінку всіх економічних агентів (від топ-менеджерів до найманих працівників) з метою зменшення проявів опортунізму до організаційних змін і підвищення їх внеску у створення суспільного продукту.

Як зауважує Ю. Зайцев, стрімкий розвиток НТП сприяв появі людини «інформативної», «інноваційної» та комунікативної». А значить, «... визнання, з боку капіталу та влади, необхідності існування та розвитку значного, домінуючого масиву висококваліфікованої робочої сили, отже, працівників, які не тільки здатні створювати високотехнологічний продукт, але й отримують за це адекватну винагороду та визнання, що знаходить свій прояв як у високій платні, так і в участі в управлінні, прийнятті рішень, це й визнання стратегічних шляхів забезпечення конкурентоспроможності України у глобалізованій економічній системі» [73]. Тому на рівні окремих виробничих колективів мотиваційні зусилля менеджменту мають спрямовуватися на формування інноваційно-активної поведінки працівників (звичайно, з урахуванням рівня їх знань та компетенцій). Це уможливлюється через виявлення мотиваційних преференцій у структурі мотивів працівників. А відтак – коригування їх поведінки в організаційному просторі – зокрема, через розвиток технологій управління, організаційної культури тощо.

Викладене вище дає підстави для висновку, що для вирішення проблеми конкурентоспроможності національної економіки не доцільно концентруватись лише на макрорівні, тобто – очікувати ефективних структурних і економічних зрушень під впливом реалізації заходів державної економічної політики. Звичайно, законодавче врегулювання середовища конкуренції потребує обґрунтованих дій – для спонукання суб'єктів господарювання до інноваційного розвитку. Водночас без кваліфікованих рішень менеджменту у сфері вибору і

реалізації конкурентних стратегій завдання не зможе бути реалізоване.

Проведений нами аналіз існуючих методологічних підходів до забезпечення і розвитку конкурентоспроможності соціально-економічних систем на глобальних ринках показав, що на сьогодні актуальними є такі [75, с.61]:

1. Інноваційно-технологічний – пропонувати ринку продукти з вищою, ніж інші, споживчою цінністю завдяки застосуванню прогресивних технологій проектування і виробництва продукції (послуг) і рекомбінації наявних ресурсів.

2. Когнітивно-маркетинговий – краще інших позиціонувати свою продукцію на ринку, приваблюючи тим самим споживачів і спонукаючи їх до вибору свого товару.

3. Організаційно-структурний – розвиток різноманітності всередині організаційних оболонок соціально-економічних систем, в т.ч. – через інтеграцію з іншими учасниками ринку (для рекомбінації ресурсів і вдосконалення бізнес-процесів). Інтеграція сприяє і більш ефективному використанню ресурсів в межах регіону або міжгалузевому співробітництву.

4. Інституційно-еволюційний – а) закріплення передових практик ведення економічної діяльності і мультиплікація їх у бізнес-середовищі б) законодавчо-регулятивне унормування бізнес-середовища для створення стимулюючого ефекту у напрямі підтримки інноваційно-активної поведінки його учасників.

І саме інституційно-еволюційний підхід до побудови простору економічної взаємодії дає змогу активно включати в управлінську практику інноваційно-технологічні та когнітивно-маркетингові чинники і підходи. Цей простір формується у зовнішньому середовищі через законодавчо-регулятивне унормування економічної діяльності та відповідним чином екстраполюється у принципи економічної взаємодії суб'єктів господарювання на ринку. А відтак, як об'єктивна передумова дотримання таких принципів, – у їх внутрішнє середовище. Тим самим мультиплікуються ті практики ведення бізнесу, які відповідають мотивуючим установкам державної економічної політики. Вони дають змогу враховувати не тільки динамічність і різноманітність ринкових процесів з позицій розвитку ринкових можливостей суб'єкта господарювання, а й з позицій суспільної корисності. Це відповідає моделі національного ромба конкурентоспроможності М. Портера [76, с.149]. На рис.2.8 вона

подана з урахуванням викладеного вище стосовно структурування процесів створення споживчої цінності.

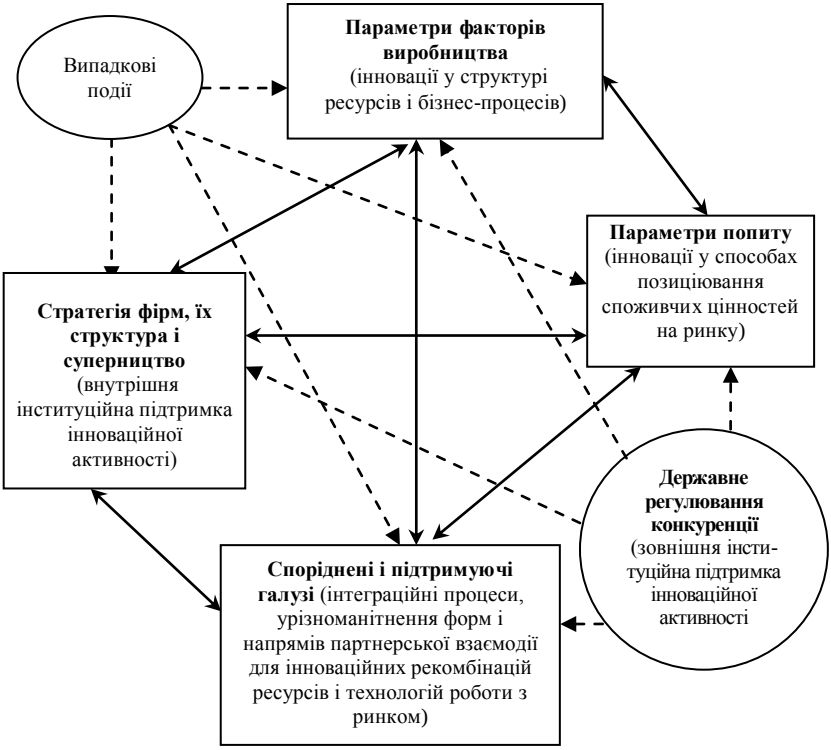

Рис.2.8. Джерела і чинники розвитку соціально-економічних систем у моделі національного ромба конкурентоспроможності [77]

Викладене вище стало підставою для виокремлення низки взаємопов'язаних завдань, вирішення яких дало б змогу досягти системності в формуванні мотиваційного середовища розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання, що, в свою чергу, забезпечило б конкурентоспроможність національної економіки в глобальному конкурентному просторі. Вони наведені в табл. 2.6 у взаємозв'язку з теоретичними концепціями, що складатимуть основу формування практичного інструментарію реалізації означених завдань [78, с.108].

Таблиця 2.6

Структурування проблеми системного забезпечення мотивації інноваційного розвитку підприємницьких структур

Завдання, що потребують вирішення для системного забезпечення мотивації інноваційного розвитку суб'єктів господарювання	Теоретична база вирішення завдань
Окреслення перспектив структурного розвитку національної економіки (в тому числі в регіональному розрізі)з виділенням пріоритетних галузей, здатних сформувати «точки економічного зростання»; підтримка інвестиційних потреб цих галузей на рівні, який забезпечує створення і утримання «інноваційної монополії»	Теорія постіндустріального суспільства, концепції Перру і Мюрдаля, ресурсоорієнтований підхід, теорія обмеженої раціональності
Підвищення обґрунтованості інструментів і важелів регулювання економічних процесів на макро- та метарівнях з метою посилення ролі інноваційних чинників у формуванні конкурентних переваг вітчизняних підприємств	Інституціональна економічна теорія (теорія інституційного середовища), теорія підприємницького суспільства та інноваційної економіки Друкера, концепції Кірцнера та Хайєка
Підвищення дієвості регулятивних структур з метою підвищення прозорості господарських операцій підприємств, що перешкоджатиме розвитку тіньових схем ведення бізнесу	Інституціональна економічна теорія (теорії інституційного середовища, трансакційних витрат і позалегальної економіки)
Адаптація до умов трансформаційної економіки ефективних інструментів управління діяльністю підприємницьких структур корпоративного сектору з метою уникнення корпоративних конфліктів, які ослаблюють їх конкурентні позиції та зменшують інвестиційну привабливість	Інституціональна економічна теорія (теорія фірми, теорія контрактів, теорія трансакційних витрат, теорія прав власності), поведінкова економічна теорія
Культивування організаційної культури, здатної мотивувати зростання цінності і ролі інтелектуального ресурсу у системі виробничих факторів	Інституціональна економічна теорія (теорія контрактів) теорія людського капіталу, поведінкова теорія
Створення ефективної системи внутрішньо організаційних мотивів і стимулів до інноваційної діяльності	

Отже, процес управління розвитком інноваційно-орієнтованих соціально-економічних систем будь-якого ієрархічного рівня слід підпорядковувати не лише цілям забезпечення їх здатності до

існування. Цілі мають фокусуватися на можливостях функціонування в стратегічній перспективі, в якій співвідношення конкурентних сил на ринку змінюватиметься. Ці зміни необхідно передбачувати і оцінювати їх вплив на систему в координатах «загрози-можливості». Відтак – розробляти сценарій поведінки для випередження конкурентів. Проактивним елементом такого сценарію і є інновації, реалізація яких має забезпечувати підвищення конкурентоспроможності системи у відповідному ринковому контексті.

Розуміння значущості інституційної підтримки інновацій важливе в контексті формування Програми повоєнного відновлення України, зміст, пріоритети і структура якої зараз активно обговорюються на багатьох дискусійних площадках за участю громадськості, провідних фахівців експертного середовища та потенційних стратегічних інвесторів. Тим більше, що основні контури поєднання організаційного та законодавчого інституювання в контексті цілей інноваційного розвитку уже описані документами Європейської Комісії та ОЕСР за значною множиною складників – таких як загальна освітня система (визначає мінімальні стандарти навчання робочої сили і споживчого ринку); система вищої та спеціалізованої технічної освіти (набір закладених у компетенціях вимог для ведення різних видів економічної діяльності); науково-дослідна база (формує матеріальну основу для проведення досліджень та створення експериментальних розробок); набір знань у вигляді публікацій, стандартів, технічних норм (поширення новітніх знань і їх технічна експлікація); інноваційна політика держави або корпорацій у сферах, що впливають на інновації (система пільг чи податкових стимулів); юридичне та макроекономічне оточення (патентне і податкове право, принципи політики стосовно відсоткових ставок, валютної політики, митних платежів та конкуренції); інфраструктура і комунікаційні мережі (швидкий обмін інформацією); фінансові установи, що полегшують доступ до венчурного капіталу; доступність ринку (можливість формування близьких зв'язків із клієнтами, місткість ринку); структура ринку та конкурентоспроможне оточення, у тому числі – в комплементарних секторах [79; 80].

Тобто, в це оточення входять як елементи інституційно-правового, так і інституційно-організаційного забезпечення інноваційної діяльності, що зменшує ризикованість інновацій і сприяє збереженню фінансово-економічної стійкості суб'єктів

господарювання в процесах реалізації ними масштабних інноваційних проєктів. І найбільше це стосується законодавчого закріплення фінансових преференцій, які стосуються інвестиційних процесів у промисловий сектор – адже саме нестача інвестиційних ресурсів найбільше стримує бізнес від реалізації інноваційних проєктів у промисловості. А без розвитку промислового сектору відповідно до сучасних технологічних трендів Україні не досягти сталості економічної динаміки.

Очевидно, що в реаліях повоєнного періоду в Україні цей контекст має відповідати глобальному тренду, який експерти Світового банку визначили наприкінці 2020 р. і оприлюднили в документі «Резилієнтна промисловість: конкурентоспроможність перед обличчям катастроф» [81]. Як видно із назви, у ньому оцінено можливості промислового сектору економіки реагувати на зміни, що відбуваються у глобальному оточенні. І хоча в цьому документі катастрофи розглядалися здебільшого в світлі кліматичних змін, для України війна внесла у нього свої корективи – адже саме промисловий сектор вітчизняної економіки зазнав найбільш масштабних руйнувань.

І найвідчутніші втрати відбулися в секторах, що формували експортні можливості України. Так, експорт продукції металургії за три квартали 2022 р. скоротився на 62 %. Знизилися на 15% і обсяги експорту сільськогосподарської продукції. При цьому, незважаючи на відкриття так званого «зернового коридору», експорт зернових впав на 26%. Позитивним для підтримання економіки України стало зняття митних обмежень для імпорту багатьох видів агропродукції країнами – членами Європейського Союзу. Останнє стимулювало переробку сільськогосподарської сировини в Україні і це змінило навіть вектор експорту української агропродукції – у 2022 р. обсяги експорту в країни ЄС збільшилися на 66% проти 2021 р. (в абсолютному вираженні це $7,9 млрд.) і склали $13,1 млрд. [70]. І зрозуміло, що робота на нових ринках потребує нових підходів у їх інформаційному супроводі, що належить до функціоналу маркетинг-менеджменту, який має розвиватись як в стратегічному (для виходу на нові ринки), так і в операційному (для чіткого позиціювання на нових ринках своїх ціннісних пропозицій) аспектах [82].

Проте інші промислові галузі продовжують деградувати і відновлення їх виробничих можливостей по завершенні війни є доволі проблематичним у довоєнних параметрах функціонування – як через

втрату конкурентних позицій у глобальних ланцюжках створення споживчої цінності, так і внаслідок втрати своєї ресурсної бази. І хоча станом на кінець лютого 2023 р. багато промислових підприємств України здійснили релокацію у центральні та західні регіони, проте зазвичай це невеликі підприємства переробної промисловості, що виготовляють продукцію для внутрішнього споживання. Водночас експортоспроможний бізнес у сфері виробництва машинобудівної продукції відновлюється вкрай важко. Слід зазначити, що в 2014-2015 роках машинобудування України вже понесло значні втрати, адже багато експортоспроможних підприємств опинились на тимчасово окупованих територіях Луганської, Донецької областей та АР Криму. Та все ж до 2017 року продукція машинобудування забезпечувала понад 10% експортної виручки України, розгорнутий аналіз структури якої в динаміці наведено нами у [83]. Нині значна частина підприємств машинобудування, що працювали на ринках інших країн, опинились в зоні бойових дій, що фізично унеможливило їх роботу. Проте та частина машинобудівних підприємств, яку не зачепили руйнування, продовжує працювати і може брати активну участь у формуванні економічного потенціалу країни, включаючись у ланцюжки створення цінності як у сфері оборонної промисловості, так і для відновлення матеріально-технічної і технологічної бази тієї частини виробничих підприємств, які зазнали пошкоджень та нині відновлюють свою роботу на деокупованих територіях.

У повоєнному відновленні важливо використовувати дієві інституційні інструменти для посилення мультиплікаційного впливу зростаючих секторів на суміжні галузі. Позитивним прикладом такого в Україні може бути запровадження пільгового режиму придбання сільськогосподарської техніки для підприємств АПК. Завдяки тому, що у 2017 р. державою було запущено програму часткових (до 25%) компенсацій при купівлі агротехніки вітчизняного виробництва [84] [(при цьому початковий варіант програми щороку доповнювався новаціями і до початку 2022 р таких доповнень було 12, останнє зроблене 09.02.2022 р.), значно пожвавилась діяльність підприємств аграрного машинобудування. За даними аналітиків, у галузі з’явилось понад 100 нових компаній, частка української техніки на внутрішньому ринку зросла вдвічі [85].

Розвиток промислового сектору забезпечує значний і швидкий мультиплікативний ефект і в сфері задоволення специфічних

потреб бізнесу (транспортні, логістичні, консалтингові, фінансові, страхові, науково-технічні та інші послуги, які формують сервісну інфраструктуру економіки, обслуговуючи виробничі сектори). Значна частина таких підприємств відноситься до сектору МСБ, який є найбільш орієнтованим на інновації, оперативно реагуючи на запити ринку і знаходячи нові можливості задоволення суспільних потреб. І паралельно із розробкою планів структурних змін в економіці необхідне переосмислення відносин між державою і бізнесом. Держава має стати інститутом, відповідальним за прогрес, що відображається програмними цілями розвитку економіки і суспільства та законодавчо підкріплюється інструментами державної економічної політики.

* * *

Підтримання позитивної динаміки розвитку є головною метою управління функціонуванням соціально-економічних систем в конкурентному середовищі. Її реалізація потребує чіткого розуміння законів розвитку природи і пов'язаних з ними закономірностей перебігу економічних процесів у конкретному соціо-історичному контексті, які можуть мати різне змістове наповнення та описуватися різними функціональними залежностями. Візуалізацію цього зв'язку співвідносно соціально-економічних систем експліковано за результатами контекстуального аналізу дефініції «розвиток» у трактуванні її сутнісного наповнення науковцями з позицій різних методологічних підходів. Опираючись на авторське трактування соціально-економічної системи – як ієрархічно-структурованої цілісності із заданими суб'єктами управління властивостями і системою цілей, що є результатом структурно-функціонального проєктування її просторово-ресурсної конфігурації та встановлених правил взаємодії між усіма зацікавленими особами, охарактеризовано особливості якісних змін у соціальній складовій таких систем і підкреслено необхідність підтримання балансу інтересів стратегічних груп стейкхолдерів для досягнення встановлених цілей розвитку.

Систематизація наукових поглядів на цілі і зміст завдань розвитку соціально-економічних систем стала підставою для висновку, що основною метою, якій мають підпорядковуватися всі управлінські рішення, є підтримання /зростання рівня конкурентоспроможності системи у стратегічній перспективі. З урахуванням того, що в умовах

динамічних ринків це досягається переважно завдяки реалізації інновацій відповідно до трендів ринкового контексту, розглянуто вплив інноваційних чинників на формування конкурентних переваг та економічного зростання. Позитивних результатів можна досягти, якщо інноваційні зміни в соціально-економічній системі підвищують її спроможність виводити на ринок кращу ціннісну пропозицію. Тому зростання такої спроможності має мотиваційну складову.

Опираючись на основне положення теорії цінності щодо конкурентоспроможності суб'єктів економічної діяльності (мікрорівень), яка лежить у їх здатності формувати споживчу цінність для цільових ринків, висловлено твердження, що в мезо- та макроекономічних системах ключове завдання у сфері створення цінності має трактуватись не в контексті окремих цільових груп споживачів, а в контексті соціуму загалом (тобто, розглядатись як суспільно корисна цінність). З огляду на це запропоновано авторське трактування управління розвитком соціально-економічної системи – як сукупності взаємопов'язаних дій, спрямованих на посилення організаційно-структурної гнучкості й адаптивних властивостей системи для підвищення її здатності продукувати суспільно корисні цінності і зміцнювати конкурентоспроможність у довготривалому періоді.

Умовами ефективної реалізації довгострокових управлінських рішень є закладені в механізми управління регулятивні норми, які на макроекономічному рівні втілюються у податкових чи інших інструментах економічної політики і формують законодавчу складову інституційного середовища економічної діяльності. Закладені в них регулятивні важелі можуть бути дієвими або ж ні – залежно від ступеня врахування інтересів ключових економічних гравців при формуванні відповідних регулятивних структур у конкретному соціально-економічному просторі. Зважаючи на сучасні реалії глобального економічного простору і ключову роль інноваційних чинників в підтриманні сталої динаміки розвитку та економічного зростання національних економік, аргументовано доцільність формування інституційного механізму функціонування інноваційно-орієнтованих соціально-економічних систем, в якому було б збалансовано мотиваційну складову підприємницького середовища і громадянського суспільства і виділено сфери референтної підтримки точок економічного зростання, які необхідні для забезпечення сталості й конкурентоспроможності національної економіки.

Список використаних джерел

1. Ляшенко В.И. Регулирование развития экономических систем: теория, режимы, институты. Донецьк: ДонНТУ, 2006. 668 с.
2. Борщук Є.М. Концептуальні основи застосування системного підходу в економічній науці. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2007. № 6. Т.1.С.33-36.
3. Стадник В.В. Системне забезпечення мотивації інноваційного розвитку підприємницьких структур: монографія. Хмельницький: ХНУ, 2009. 271 с.
4. Беляев А.А. Коротков Э.М. Системология организации. Москва: ИНФРА-М, 2000. 182 с.
5. Философский энциклопедический словарь / Гл. ред.: Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов. Москва: Сов. энцикл., 1989. 1068 с.
6. Основи стійкого розвитку: навч. посіб. / за заг. ред. Л.Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 2005. 654 с.
7. Стадник В.В. Непогодіна Н.І. Теоретико-методичні основи інвестування розвитку підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 1. С.60-69.
8. Красовська Г. О. Забезпечення структурної збалансованості сталого розвитку соціально-економічних систем: теорія, методологія, практика: моногр. Кам'янець-Подільський: ТОВ «Друкарня «Рута», 2021. 384 с.
9. Nelson R., Winter S. In Search of a Useful Theory of Innovation. *Research Policy*. 1977. Vol. 6, № 1. Pp. 36–76.
10. Юшкевич О. О. Систематизація поглядів до теорії розвитку підприємства як відкритої системи. *Вісник ЖДТУ*. 2011. № 2 (56). Ч.2. С. 179-183.
11. Khomych L. Peculiarity of leadership in stakeholder interaction management in sustainable development projects of entrepreneurial structures. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. **2022**. № 2. Т. 1. С. 179-183.
12. Stadnyk V., Krasovska G., Izhevskiy P., Tomalia T., Khomych L., Matveev S. Motivational aspects of strategic network partnership development in the agricultural industrial complex of Ukraine.*Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2021. Vol. 7, Is 2, P.77-101.

13. Грейсон Дж.-мл., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века [пер.с англ.] Москва: Экономика, 1991. 319 с.

14. Cournot A. Recherches sur les Principes Mathematiques de la Theorie des Richesses. 1838.

15. Edgeworth F. Theory of Duopoly Price. *Papers Relating to Political Economy*,1925. Vol.1. P.111-142.

16. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции [Пер. с англ.; вступ. статья и общ. ред. И.М. Осадчей]. Москва: Прогресс, 1986. 473 с.

17. Chamberlin E. The Theory of Monopolistic Competition. *Harvard University Press*, 1933.

18. Smith A. The Wealth of Nations /ed. by R. H. Campbell and A. S. Skinner, The Glasgow edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, 1976. Vol. 2a. Pp. 456.

19. Савчук С. И. Основы теории конкурентоспособности: монография /под науч. ред. академика НАН Украины Б. В. Буркинского. Мариуполь : Издательство «Ренета», 2007. 520 с.

20. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: монографія. Харків: ІНЖЕК, 2007. 368 с.

21. Стадник В.В., Йохна М.А., Соколюк Г.О. Стратегія диверсифікації в управлінні міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: монографія. Хмельницький : ПП Гонта А.С., 2013. 200 с.

22. Stadnyk V.V., Zamaziy O.V. Innovative factors in the system of value-based management of an industrial enterprise. *Actual problems of economics*. 2015. No. 9. Pp. 242-249.

23. Артьомова Т. І. Глобальне економічне лідерство у контексті ціннісного аналізу. *Економіка України.* 2017. № 5–6. С. 123–135.

24. Стадник В.В., Каштальян О.В. Технології і ресурси розвитку конкурентоспроможності економіки України в процесах повоєнного відновлення. *Scientific Collection Inter Conf+*. 2023. No 143. P.52-69. DOI 10.51582/interconf.19-20.2023.007

25. Shumpeter J. The theory of economic development. Cambridge, 1934.

26. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. Москва : Вильямс, 2002. 272 с.

27. Тарнавська Н. Розвиток теорії конкурентних переваг в умовах експансії нововведень. *Економіка України*. 2011. № 4. С. 16-27.

28. Про інноваційну діяльність : Закон України. *Відом. Верх. Ради України*. 2002. № 36. 266 с.

29. Tidd J. Bessant J., Ravitt K. Managing innovation. Chichester: Jonnwiley& Sons LTD, 2001.

30. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Пер. с венг.; под ред. Б.В. Сазонова. Москва: Прогресс, 1990. 325 с.

31. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями; сокр. пер. с англ. Москва : Экономика, 1989. 271 с.

32. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент: підручник. Суми: ВТД-Університетська книга, 2010. 334 с.

33. OECD proposed guidelines for collecting and interpreting technological data. Oslo manual. OECD. Paris, 1992.

34. Стадник В.В. Мельничук О.П., Йохна В.М. Маркетинг-менеджмент інноваційного розвитку підприємства: монографія. Хмельницький: ПП Гонта А.С., 2013. 206 с.

35. Йохна В. М. Управління інноваційним розвитком підприємства на основі функціонально-вартісного підходу. Дис. канд. екон. наук. Хмельницький, ХНУ, 2013. 270 с.

36. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают/ Пер. с анг./ общ.ред. В.И. Данилова-Данильяна. Москва: Прогресс, 1987. 272 с.

37. Стадник В.В., Йохна М.А. Інноваційний менеджмент: навчальний посібник. Київ: Академвидав, 2006. 464 с.

38. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. Санкт-Петербург: Издательство «Питер», 2000. 208 с.

39. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент. Санкт-Петербург: Издательство «Питер»2005. 296 с.

40. Ставенко Ю.А. Громов А.И. Эволюция моделей управления инновационными процессами в организации. *Бизнес-информатика*. 2012. №4 (22). С. 3–9.

41. Rothwell R. Successful industrial innovation. *R@D management*. 1992. Vol.22. № 3. P.210-242.

42. Kline S.J., Rosenberg N. An overview of innovation. The positive sum strategy: Harnessing technology for economic growth / edited by R.Landau and N.Rosenberg. Washington: National Academy Press, 1986.

43. Стадник В.В., Головчук Ю.О. Управління інноваціями на основі розвитку партнерських відносин підприємства: монографія Хмельницький : ХНУ, 2020. 232 с.

44. Парадигма інноваційного розвитку в умовах ринкової трансформації : монографія / Е. М. Забарна, О. М. Козакова, В. А. Чередниченко [та ін.]; за заг. ред. Е. М. Забарної. Херсон : Олди+, 2019.

45. Максимов Ю. Митяков С., Митякова О., Факеева Т. Инновационный мультипликатор и экономический рост. Инновации. 2004. № 5. С.23-27.

46. Варналій З.С., Гармашова О.П. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення : монографія. Київ : Знання, 2013. 387 с.

47. Кириленко В.І., Чалюк Ю.О. Інноваційність економік світу. *Підприємництво та інновації*. 2020. Вип. 15. С. 7–14. URL: http://ei-journal.in.ua/index.php/journal/article/view/377/366.

48. Білорус О.Г. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко [та ін.] / Наук. ред. О.Г. Білорус. Київ: КНЕУ, 2001. 733 с.

49. Градов А.П. Национальная экономика. 2-е изд. Санкт-Петербург: Издательство «Питер», 2005. 240 с.

50. Гончарова Н.П. Концептуальные параметры конкурентоспособности национальной экономики. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 8. С. 43-54.

51. Клейнер Г. Микроэкономические факторы и ограничения экономического роста. *Проблемы теории и практики управления*. 2004. № 6. С. 38-43.

52. Клейнер Г. Наноэкономика. *Вопросы экономики*. 2004. № 12. С.70-93.

53. Кухарська Н. О., Забарна Е. М., Задорожнюк Н. О. Національна економіка: теорія, методологія та сучасні тенденції трансформації: монографія. Херсон : Олді+, 2020. 288 с.

54. Стадник В., Соколюк Г., Хомич Л. Домінанти інституційного середовища і особливості структурної динаміки економіки України. *Науковий вісник Переяславського університету*. 2020. Вип. 47. С. 136–146.

55. Acemoglu D., Robinson J. A. Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty. New York: Crown Business, 2012. 529 p.

56. North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance . Cambridge: Cambridge University Press, 1990. 159 p.

57. Бобух І., Герасимова О. Інклюзивні та екстрактивні інститути: Україна на перехресті структурних змін. *Економіст*. 2019. № 4. С. 26–34.

58. Ashford, N. and Hall, R. The Importance of Regulation-Induced

Innovation for Sustainable Development. *Sustainability*, 2017. Vol. 3. P. 270–292.

59. Stadnyk V., Sokoliuk G., Goncharuk A., Matviiets O. Institutional factors of competitiveness and development of the national economy. *Advances in economics, business and management research*, 2019, Vol. 99, P. 376–380.

60. Указ Президента України «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року»: URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text (дата звернення 12.08.2021).

61. Пенькова О.Г. Конкурентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації. *Актуальні проблеми економіки*. 2007. № 11. С. 26-31.

62. Портер М. Японская экономическая модель: может ли Япония конкурировать?; пер. с англ. Москва: Альбина Бизнес Букс, 2005. 262 с.

63. Stadnyk V., Holovchuk Ju., Sokoliuk G. Institutional component of competitiveness risks and development of socio-economic systems. Business Risk in Changing Dynamics of Global Village 2: monograph / ed. by N. Marynenko, P. Kumar, I. Kramar. Nysa: University of Applied Sciences in Nysa, 2019. Pp. 28–40.

64. Шарко М. В. Концептуальные основы инновационного развития экономики Украины: теоретико-методологические аспекты. Херсон : ХНТУ, 2005. 394 с.

65. Сіденко В. Структурні трансформації у світовій економіці: виклики для України : аналіт. доп. Київ : Заповіт, 2017. 182 с.

66. Шинкарук Л. В., Бевз І. А. Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток. Київ : ІЕПр НАНУ, 2015. 304 с.

67. Borowiec P. Temporalność metafor politycznych wykorzystywanych w dyskursie politycznym po 1989 roku w Polsce. *Studia politologica Ucraino-Polona*. 2013. No 3. S. 339–359.

68. Liubchenko V., Savelieva O., Zabarna E.Improved project-based learning as the method of knowledge transfer between university and business. *Scientific Journal Herald of Advanced Information Technology.* 2019. No. 02(03). P.59-67.

69. Stadnyk V., Izhevskiy P., Khrushch N., Lysenko S., Sokoliuk G., Tomalja T. Strategic priorities of innovation and investment development of the Ukraine's economy industrial sector. *Proceedings of the Selected Papers of the Special Edition of International Conference on Monitoring,*

Modeling & Management of Emergent Economy (M3E2-MLPEED 2020), CEUR. 2020. Vol. 2713. Pp. 145–166. URL: http://ceur-ws.org/Vol-2713/paper12.pdf

70. Товарна структура зовнішньої торгівлі України URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt 0217_u.htm (Дата звернення 02.11.2022).

71. Стадник В.В. Іжевський П.Г. Бізнес-системи та бізнес-процеси сучасних підприємств: взаємозв'язок і взаємозалежність структур та ефективності. *Соціально-економічні проблеми і держава. Електронне наукове фахове видання*. 2018. Т.18. № 1. URL: sepd.tntu.edu.ua

72. Пилипенко А.А. Інституціональні засади управління інтеграційним розвитком підприємства. *Наукові праці Донецького національного технічного університету*. Донецьк: ДонНТУ, 2007. Вип. 103-2. С.227-234.

73. Зайцев Ю.К. Людиноцентрична парадигми сучасної економіки як умова сталого розвитку суспільства. *Ефективна економіка. Електронний журнал*. 2013. №2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_2_77 (дата звернення 12.08.2022).

74. Назаренко О.В., Решетняк Н.Б. Проблеми втілення людиноцентричної парадигми розвитку в економіку України. *Вісник НТУ «ХПІ». Економічні науки*. 2020. № 3. С.25–29. https://doi.org/10.20998-4461.2020.3.25.

75. Стадник В.В. Гетерархія як організаційна оболонка ефективної взаємодії різноманітностей у забезпеченні конкурентоспроможності сучасних корпорацій. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2015. № 6, т.1. С. 132–137.

76. Портер М. Конкуренция; пер. с англ. Москва: Издательский дом «Вильямс», 2005. 608 с.

77. Стадник В.В. Менеджмент гетерогенних організацій: навчальний посібник. Хмельницький: ХНУ, 2017. – 274 с.

78. Стадник В.В. Структурування проблеми мотивації інноваційного розвитку національної економіки. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2008. № 3, т.1. С. 27–34.

79. OECD. Innovation Strategy, Getting a Head Start of Tomorrow, OECD Publishing. Ottaviano G., Thisse J.F., 1998.

80. Agglomeration and Trade Revisited, Discussion paper series. London: Centre for Economic Policy Research, CEPR, 2010.

81. Kechichian E.R., Takemoto S., Shin N. Y. Resilient Industries

Competitiveness in the Face of Disasters. URL: http:/documents. world-bank.org/curated/en/682501604040773738 (2020/10/29).

82. Stadnyk V. Pchelianska G., Holovchuk Y., Dybchuk L. The concept of marketing of balanced development and features of its implementation in the food market . *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2020. Vol 6, Is 3, Pp. 80-96. DOI: 10.51599/are.2020.06.03.05.

83. Стадник В.В., Головчук О.В., Головчук Ю.О. Стан і чинники економічної динаміки підприємств машинобудування України. *Проблеми економіки*. 2017. № 2. С.140–148.

84. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва. Постанова КМ України від 1 березня 2017 р. № 130. URL: zakon.rada.gov.ua/laws/show/130-2017-n#n12

85. Кисилевський Д. Розвиток переробної промисловості має стати стрижневою ідеєю економічного відновлення. URL: uaprom.info/news/184610 (08.06.2022)

Розділ 3

ІНСТИТУЦІЙНА МАТРИЦЯ ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ: ПРОБЛЕМИ І МОЖЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ

3.1. Засадничі принципи реалізації інституційного підходу до формування інноваційно-орієнтованих соціально-економічних систем

Закономірною реакцією сучасних політичних та економічних еліт багатьох країн на виклики глобального переформатування світового економічного простору, які руйнують системні основи національних економік, є перехід до економіки інноваційно-орієнтованої. Відмітною рисою такої економіки є те, що її суб'єкти господарювання готові до ризиків «творчого руйнування» своїх бізнес-систем (чи їх частин) для того, щоб поліпшити свою здатність виводити на світовий ринок ціннісні пропозиції, які відповідають трендам суспільного попиту та/або здатні формувати такі тренди. Проте такий перехід потребує значних і комплексних змін у багатьох сферах людської діяльності. «Прогресивні структурні зрушення повинні мати системний характер і втілюватися в цілісній інноваційній політиці, пов'язаній з дієвим державним стимулюванням прогресивної структурної перебудови національного господарського комплексу з урахуванням глобальних тенденцій науково-технічного розвитку» [1, с.199].

Регулятивна функція держави якраз і полягає в інституційному забезпеченні такої перебудови, що підкреслюється багатьма науковцями. Зокрема, А. Кааса [2] у своїх дослідженнях інституцій європейських країн зробив висновок про наявність прямого зв'язку між їх якістю, розвитком соціального капіталу і продуктивністю.

А. Бальцерак, М. Пєтжак [3] у своїй роботі оцінювали вплив інституціональних систем на економіку країн-членів ЄС з позиції покращення якості їх формування; Е. Аракіл із співавторами [4] виділяли чинник якості інституцій з позицій їх впливу на фінансові механізми зменшення бідності в країнах; Н. Мартинова, вивчаючи можливості формування та реалізації конкурентної соціально-економічної політики України згідно вимог ЄС, прямо вказувала на необхідність інституційного забезпечення цього процесу [5]. Багато інших науковців також приділяли значну увагу дослідженню впливу позаекономічних факторів на економічні відносини [6-10]. Важливим висновком їх досліджень є теза про те, що принципово важливою характеристикою інституцій є контроль за дотриманням норм і правил та їх відтворюваність [10].

Наприклад, це їх основне функціональне призначення підкреслює О. Іншаков, трактуючи інституції як «…соціальні форми функцій суб'єктів або суспільні відносини між ними відносно об'єктів, процесів і результатів їх економічної діяльності, які забезпечують еволюцію системи суспільного поділу праці на основі статусів, норм, правил, інструкцій, регламентів, контрактів, стандартів і порядків» [11]. Ці правила формуються під впливом багатьох чинників. Вони є результатом не тільки цілеспрямованого проєктування в межах законодавчого процесу ухвалення нормативних актів, необхідних для реалізації стратегічних цілей розвитку системи, а й наслідком закріплення набутого досвіду соціальних відносин у суспільстві, які відтворюють певні типи поведінки в соціумі [12]. Тобто, втілені у чинному законодавстві нормативні акти і закріплений в звичаях, традиціях, усталених стереотипах поведінки набутий досвід людської діяльності сукупно формують інституційний простір людської діяльності (інституційне середовище, інституційне оточення). І сучасні інституціоналісти підкреслюють, що багатство народів залежить не тільки від тих ресурсів, якими вони володіють, скільки від тих правил, за якими вони можуть їх використовувати [6; 13-16].

Безумовно, інституційні чинники необхідно враховувати для формування механізму самоорганізації суспільства в контексті цілей розвитку соціально-економічних систем, що підкреслювалось і нами у попередніх дослідженнях [9;16-18]. І слід говорити про інституційне забезпечення цього механізму, виходячи із сутності інституцій та природи інституційного впливу на економічні відносини. О. Ківшик

визначає інституційне забезпечення як «процес формування інституцій та інститутів, які консолідовано у формі організацій (державні органи, підприємства, інфраструктура,), законів та правил у процесі еволюції ринкового механізму функціонування економіки» [15]. Погоджуючись із тим, що термін «забезпечення» слід розглядати як рух до наміченого, тобто, «процесом», який, додатково зауважимо, що цей процес залежить від динаміки загального суспільного і економічного прогресу. Тобто, наповнення інституціями простору людської взаємодії є протяжним в часі, варіативним за своїми складовими та може змінюватися структурно – залежно від вимог часу і цільових установок розвитку соціально-економічної системи .

Незважаючи на деяку дискусійність у трактуванні сучасних науковців сутності інституцій як економічної категорії та виділенні в окрему категорію дефініції «інститут» (хоча, наприклад, у Д.Норта в його класичній праці «Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки» такої відмінності не простежується, він визначає інституції як «правила гри в суспільстві або, точніше, придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію у певне річище…., вони структурують стимули в процесі людського обміну – політичного, соціального і економічного» [19, с.11]), все ж є сенс у деякому розмежуванні функціонального призначення окремих складових інституційного забезпечення. З одного боку – це норми і правила суспільного життя, а з іншого – регулятивні органи, створені для їх реалізації і контролю за їх дотриманням), як аргументовано розмежовують функції інститутів та інституцій в інституційному просторі країни І. Макалюк із співавторами [20]. Додамо до цього, що сукупно реалізація цих функцій має забезпечувати життєздатність соціально-економічної системи, її динамічні характеристики і досягнення цілей соціально-економічного розвитку.

І вагомим аргументом на користь дуальності у трактуванні і комплементарності функціонального призначення інституцій може виступати результативність (ефективність, дієвість) інституційного забезпечення трансформаційних процесів в Україні, коли доволі обґрунтовані зміни в регулятивних нормах не дали очікуваного результату внаслідок саботування їх реалізації у виконавчих органах влади. Тому вважаємо доцільним виділення законодавчої та організаційної складової при формуванні інституційного забезпечення трансформаційних процесів в соціально-економічних системах,

оскільки це дає змогу виявити слабкі ланки в чинному організаційно-економічному механізмі управління цими процесами на різних рівнях управлінської ієрархії і знайти способи їх усунення. Це відповідає принципу системності, який властивий інституціональному підходу в теорії економічного зростання.

Зокрема, Д. Аджемоглу й Дж. Робінсон [14, Д. Норт [21] та інші науковці на основі масштабних порівняльних досліджень економік різних країн показали вплив структури інституційного середовища на динаміку їх розвитку. У цій структурі Д. Аджемоглу й Дж. Робінсон виділяють екстрактивні та інклюзивні інститути [14], а Д. Норт – інститути відкритого та закритого доступу [21]. Автори акцентують увагу на тому, що за своєю природою ці групи інститутів виконують різне суспільне замовлення щодо перерозподілу результатів економічної діяльності, а тому зумовлюють різні сценарії підприємницької поведінки та різну динаміку соціально-економічного розвитку суспільства.

Правомірність і доцільність використання методології інституціоналізму для формування механізму управління розвитком соціально-економічних систем підкреслює і О. Бортнікова у своїй статті: «дослідження діяльності та взаємодії економічних агентів крізь призму інституцій, визнано загальним методом дослідження… Завдяки акцентуванню на структурно-функціональних засадах побудови та формально-правовій характеристиці економічної системи він дає можливість визначити взаємозалежність і взаємозв'язок між змінами інституційних структур та діяльністю економічних агентів» [22].

Зважаючи на те, що формування інноваційно-орієнтованих соціально-економічних систем потребує відповідного механізму управління, вважаємо обґрунтованим виокремлення в структурі інституційного забезпечення такого механізму двох важливих складових, що мають комплементарне функціональне призначення. О.Ківшик, досліджуючи у своїй роботі питання удосконалення державної регуляторної політики, так ідентифікує ці складові:

− інституційно-правове забезпечення – як нормативна форма реалізації функцій державних та недержавних інституцій у визначеному цілями управління напрямах;

− інституційно-організаційне забезпечення – як система організацій (органів влади), які забезпечують формування ефективних форм реалізації державної регуляторної політики [15].

Зазначимо, що обидві виділені складові інституційного забезпечення розвитку соціально-економічної системи формуються на макроекономічному рівні механізму управління. Вони мають відповідати цільовим установкам розвитку національної економіки як організаційного простору діяльності багатьох економічних агентів, цілі та мотиваційні переваги яких не можуть бути узгоджені прямим адмініструванням. Водночас зрозуміло, що певне узгодження (у формі регулювання) має відбуватися – для набуття усією системою певних сутнісних та динамічних властивостей, які дають змогу їй бути конкурентною у глобальному економічному просторі. І ця функція реалізується через інститути. «Саме інститути (в їх класичному розумінні як сукупності формальних та неформальних норм та правил) є тим середовищем, де виявляють себе економічні закони, саме через інститути знаходить своє вираження економічна політика. Водночас інститути, як фактори духовного, культурного, ідеологічного та політичного характеру, формують зміст економічної політики, ... активно впливаючи на характер економічного розвитку» [23].

Свідченням важливості впливу інституцій на поведінку економічних агентів є велика увага науковців до дослідження їх сутності і способів прояву, що видно із відмінностей у трактуванні даного терміну різними науковцями – від загального уявлення про способи «нав'язування певної моделі поведінки, що накладається на діяльність людини» [24] та може проявлятися через такі атрибути внутрішнього середовища підприємства як організаційна культура, принципи і методи управління, або ж через основні політичні, соціальні і правові норми, що є загальною базою для дій економічних агентів у сфері виробництва, обміну і споживання [25], і до розуміння того, що вони можуть виступати «соціальними технологіями» [26]. К. Маркс свого часу визначав інституції як «різні суспільні функції або змінюючі один одного способи життєдіяльності». [27, с. 493].

Сучасні науковці підкреслюють і вагому роль інституцій у формуванні соціального капіталу країни. Це досягається опосередковано – через заохочення підприємців до інноваційної діяльності. Така діяльність потребує креативних працівників, що мають різнобічні компетенції і здатні до створення нових знань [28-30]. Водночас зрозуміло, що такі працівники не схильні до адміністративного регулювання своєї поведінки, тому їх креативність і підприємливість слід вводити у певні рамки. Тим самим можна убезпечитись від

негативного впливу так званих «деструктивних» інновацій на загальний соціально-економічний розвиток.

Такий багатоаспектний вплив інституцій на поведінку економічних агентів робить універсальним інституційний підхід і в корпоративному управлінні (через розвиток корпоративної культури), і в управлінні регіонами та міжгалузевими комплексами (структуруючи взаємодію економічних агентів у трансакціях всередині таких інтеграційних утворень), і в управлінні соціально-політичними процесами (регламентуючи умови діяльності політичних партій та громадських організацій).

В кожній із означених сфер застосування інституції проявляються у своїй регулятивній функції, яка спонукає людину до певного вибору – ніби підказуючи кращий варіант дій. За нестачі необхідної інформації та обмеженості інтелектуальних здібностей людини вони зменшують ризики невизначеності, орієнтуючи на вибір перевіреного варіанту, подібні яким мали позитивні наслідки у минулому. Тим самим вони дають змогу залучати чужий досвід для вирішення власних проблем і дозволяють людям із скромними інтелектуальними здібностями ухвалювати хоча й стандартні, проте більш-менш раціональні рішення [31; 32].

При формуванні інституційного простору країни важливо, щоб спонукальний вектор інституцій був значущим для реалізації цілей соціально-економічної системи загалом і, водночас, його мотиваційна складова забезпечувала б адекватний цілям системи відгук у суб'єкта ухвалення рішень на нижчому рівні управлінської ієрархії. Тому при проєктуванні інституційних змін необхідно здійснювати попередню оцінку якість інструментів інституційного забезпечення економічної динаміки у координатах «***цілі-економічні інтереси-інструменти реалізації цілей***».

Особливо важливе значення це має для суб'єктів економічної діяльності – адже управлінські рішення доволі часто потребують оперативності і їх належна інформаційна підготовка потребує значних зусиль. Незважаючи на розвиненість інформаційних технологій, у бізнес-середовищі має місце значна інформаційна асиметрія, в тому числі – у сфері регулювання економічної діяльності. Вона може відіграти деструктивну роль для бізнесу, прикладом чого може бути історія зі зміною критеріїв подання податкових накладних в Україні, яка призвела до блокування щонайменше 2 млн. податкових наклад-

них. Відповідно до Закону від 12.05.2022 р. № 2260-IX для платників ПДВ встановлено нові терміни виконання обов'язків, в т.ч. – щодо реєстрації (коригування) податкових накладних в Єдиному реєстрі (ЄРПН). Закон приймався для уникнення так званих «податкових скруток», але під його дію потрапили навіть незначні операції (наприклад, повернення товару на невеликі суми, витрати на розблокування яких – складання пояснень, подання сканованих документів, засвідчення підписами тощо – значно перевищують заблоковану суму ПДВ.

Це зробило надзвичайно громіздкою роботу бухгалтерів, тому вже в середині листопада 2022 р. приблизно 11 тисяч платників ПДВ отримали статус ризикових, який унеможливлює подальшу діяльність бізнесу й спричиняє його руйнування і банкрутство. Для розблокування рахунків потрібно звертатись до суду, а це витрати для бізнесу і держави. І середній термін розблокування бізнесу через суд – 1,5 року, впродовж чого кошти не працюють, заморожуються, не беруть участі в обігу, зменшуючи можливості підприємства ефективно вести бізнес-процеси. При цьому 97% судових рішень ухвалюються на користь бізнесу (що свідчить про неправомірність рішення про блокування рахунків); держава ж компенсує витрати на судове провадження з розрахунку не менше 10 тис. грн. на один позов [33].

Незважаючи на те, що проблема з реєстрацією ПН і коригуванням рахунків була відчутною для багатьох бізнес-структур ще до війни (а під час війни вона ще більше загострилась через ускладнення логістики, зміну постачальників, порушення ритміки роботи через знеструмлення тощо), урядом не було вжито заходів для її оперативного усунення. І лише після численних скарг бізнесу та приєднання до вирішення проблеми громадськості в грудні 2023 р. Постановою Кабміну № 1428 було внесено зміни до порядку блокування реєстрації ПН та розрахунків коригування, які виключили з моніторингу ПН з обсягом постачання (коригування) менше 5 тис. грн. Згідно Постанови, зміни вступили в дію з 11 січня 2023 р., що дозволило трохи зняти проблему, хоч і не вирішити її в принципі [34].

Наведений приклад показує, якими обґрунтованими мають бути регулятивні норми, щоб не перешкоджати нормальній економічній діяльності, а допомагати її ефективно здійснювати. Кожна позиція законів чи підзаконних актів мусить бути попередньо проаналізована з погляду її впливу на процес, який регулюється. В ній не має бути різночитань, які потім стають предметами спорів та судових

оскаржень через різне трактування сторонами. Це мінімізує ризики недотримання угод, здешевлює витрати на пошук і обробку інформації про потенційних учасників бізнес-процесів, захист прав власності, розширюючи тим самим масштаби та можливості економічної співпраці. Як правильно констатує у своїй роботі А.Чуб, «…держава повинна вживати заходи для покращення адаптивних властивостей всієї системи за рахунок вирішення проблеми асиметричної інформації… Забезпечення інституційних основ такої адаптивності і є головним завданням державного управління…» [35].

Дещо дискусійним є інший висновок цього ж автора – що «на рівні суб'єктів господарювання асиметричність інформації усувається шляхом вільного доступу про діяльність економічних агентів для кожної фізичної та юридичної особи» [35]. Очевидно, що мова може йти лише про ту інформацію, яка не є конфіденційною (такою, оприлюднення якої може зашкодити бізнесу у його конкурентному змаганні). І якщо йдеться про вимогу інформаційної транспарентності бізнес-середовища, то вона має стосуватися лише чіткості й визначеності законодавчої бази, яка складає формальну частину інституційного простору (інституційного середовища) економічної діяльності. Зокрема, регуляторними інструментами інституційного простору, які мають містити чіткі вимоги для їх застосування, є: антимонопольне законодавство, захист інтелектуальної власності, ліцензування певних видів діяльності тощо.

Інститути національної економіки формують механізми упорядкування економічних дій та становлять сутнісну основу економічної системи суспільства, відображаючи «не лише форми і способи регулювання та управління економічними процесами, а й способи поєднання ресурсів у суспільному виробництві товарів та послуг … Тобто, система інститутів економіки у їх взаємодії та розвитку формують економічну систему суспільства» [1, с. 23].

Водночас, як випливає із сутності інституцій, їх реалізація потребує певного організаційного оформлення, яке може мати різну структуру виконавчої влади, але має бути дієздатним для здійснення регуляторного впливу на поведінку економічних акторів у визначеному суб'єктами управління напрямі. Тим самим формується механізм інфорсменту, який і реалізує в режимі реального часу регуляторну функцію інституцій через контролювання їх дотримання і застосування санкцій до порушника встановлених норм економічної

поведінки в конкретній соціально-економічній системі відповідно до стратегічних пріоритетів її розвитку.

Кожна країна має свою сукупність інститутів, результуючий вектор яких спрямовує її розвиток у визначеному політичними лідерами напрямі. Для забезпечення сталості економічного розвитку інститути національної економіки мають обмежувати можливості набуття значних конкурентних переваг тими учасниками ринку, які нехтують інтересами суспільства і діють лише для власної вигоди. І навпаки, вони мають надавати відчутні преференції тим із них, діяльність яких є суспільно значущою і цінною, що підкреслюється, наприклад, Ц. Холінгом: «пріоритетність певних інститутів у інституційній структурі формує основу конкурентоспроможності економічних систем»[13].

Аргументованість цього висновку Ц. Холінга підкріплюється дослідженнями Д. Аджемоглу й Дж. Робінсон [14], Д. Норта [21] та інших науковців, які на основі порівняльних досліджень економік різних країн показали вплив інституційної структури на динаміку їх розвитку. Структура інституційного середовища показує співвідношення різних типів інститутів, що впорядковують людські відносини в різних сферах діяльності. У Д. Аджемоглу це екстрактивні та інклюзивні інститути, у Д. Норта – відкритого та закритого доступу. За характером свого впливу ці групи інституцій по різному визначають ставлення держави та найбільш впливових політичних груп до організації економічної діяльності та перерозподілу її результатів.

Екстрактивні *економічні інститути* сприяють перерозподілу доходів від загальної економічної діяльності на користь певних груп чи окремих учасників ринку (за словами авторів – «спрямовані на те, щоб відбирати доходи і блага в однієї групи людей на користь іншої» [14, с. 81]. ***Інклюзивні*** *економічні інститути* сприяють участі в економічних відносинах з можливістю отримання прибутку якщо не всіх, то більшості громадян країни. «Щоб бути інклюзивними, економічні інститути мають шанувати приватну власність, не упереджену систему права й надання публічних послуг для створення конкурентного середовища, у якому люди можуть здійснювати обмін і домовлятися. Має також бути гарантія можливості відкривати новий бізнес і обирати свій кар'єрний шлях» [14, с. 79]. Для України це надзвичайно актуально з огляду на те, що в рейтингу економічних свобод Economic Freedom Index-2022 р. вона посіла 130 місце із 177 країн через надмірний регулятивний тиск з боку органів державного

управління, отримавши статус «переважно невільних» країн (у 2023 р. позиціювання України не проводилось через війну) [37].

Д. Аджемоглу й Дж. Робінсон підкреслили особливу роль інклюзивних інституцій в реалізації цілей розвитку соціально-економічних систем – завдяки залученню до вирішення назрілих (актуальних) проблем, які виникають в соціумі усіх верств населення та різних за статусом соціальних груп. Їх висновок про те, що інклюзія має бути імперативом соціальної політики сучасної держави, актуальний як ніколи для України – зважаючи на те, що доведеться вирішувати багато соціальних проблем для збереження цілісності держави в ході війни і повоєнного відновлення.

З урахуванням особливостей впливу на економічну поведінку людини різного типу інституцій сучасні науковці аргументували доцільність віднесення інституційної структури до числа інститутів особливого роду – як матриці розвитку вищого порядку, на основі якої відбувається формування і добір найбільш ефективних економічних і соціальних інститутів [10; 38-40]. С. Кірдіна визначає інституційну матрицю як «сформований природним шляхом, а не в результаті спланованої з певними намірами діяльності, комплекс інститутів, який забезпечує виживання мас людей країни в певних зовнішніх умовах, в яких вони опинились» [10, с.87]. Запропоноване нею схематичне відображення складників інституційної матриці подано на рис.3.1.

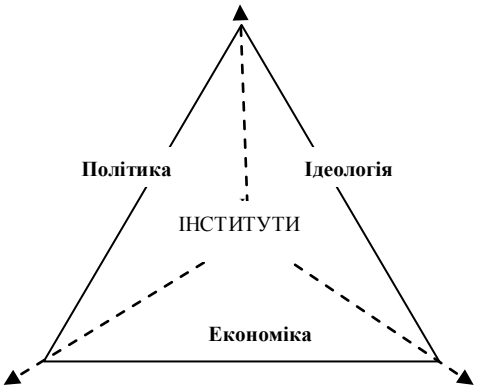

Рис.3.1. Основні складники інституційної матриці
Джерело: [10, с. 86]

Основою матриці є економічні інститути. Вони формують систему координат, в межах якої здійснюються усі економічні процеси. Економічні інститути підкріплюються політичними, через які реалізуються владні повноваження щодо розпорядження ресурсами та контролю за їх використанням. Інститути ідеологічного характеру забезпечують інформаційну підтримку діяльності влади з нав'язування членам соціуму тих стереотипів поведінки, які відповідають векторам дії чинних економічних та політичних інститутів. Видається справедливим твердження, що «саме ідеологічна складова інституційної матриці має забезпечувати відповідність формальних інституцій неформальним, усуваючи ймовірний дисбаланс у структурі інституційної матриці в період інституційних змін» [41, с.187]. Додамо до цього, що збалансованість елементів інституційної матриці забезпечує стійкість соціально-економічної системи до глобальних безпекових викликів.

Концепція інституційної матриці фігурує у роботах багатьох провідних представників інституціоналізму (наприклад, К. Поланьї [42], Х. Лейбенстайна [43], Д. Норта [6], Б. Клейнера [44], А. Гриценка [21] та інших). І не тільки у формі абстрактного теоретико-методологічного конструкту, а й підкріплюється рекомендаціями з її моделювання [40] в параметрах конкретних цільових установок, що дає підстави використовувати її і для побудови матриці інноваційно-орієнтованої соціально-економічної системи.

Виходячи з визначення сутності інноваційно-орієнтованої соціально-економічної системи, можна стверджувати, що відмітною характеристикою цільових установок її інституційної матриці (причому в частині усіх структурних елементів) має бути формування умов для розвитку соціально-економічної системи на основі:

а) спонукання економічних агентів до інноваційного (нестандартного, креативного) мислення у пошуку способів вирішення управлінських проблем (в т.ч. – для формування конкурентних переваг в полі своєї діяльності);

б) поширення методів та успішних практик програмно-проєктного менеджменту для реалізації інноваційних проєктів у визначених стратегічними пріоритетами напрямах на різних структурних рівнях (макро-, мезо- та мікро-) та етапах розвитку національної економіки як системи.

В контексті цих цільових установок заслуговує на увагу робота С. Кірдіної, в якій досліджувалось інституційне середовище різних країн за структурними блоками матриці (економічним,

політичним та ідеологічним). Вона виділила два типи інституційної матриці (Х та У) – за аналогією з двома типами людей за класифікацією Д. Мак Грегора (Х – пасивне сприйняття дійсності, очікування розпоряджень; У – активність у соціумі, прагнення статусу і самореалізації) [45]). Порівняльні характеристики двох типів інституційної матриці наведено в табл.3.1 [39, с.91-92].

Таблиця 3.1

Порівняльна характеристика структурних елементів інституційної матриці Х та У типу

Структурні блоки матриці	Характеристика елементів структурних блоків інституційної матриці	
	Х-матриця	У-матриця
Економіка	Інститути редистрибутивної економіки, сутність яких полягає у обов'язковому праві Центру регулювати рух товарів і послуг, а також їх виробляти і використовувати	Інститути ринкової економіки
Політика	Інститути унітарного політичного устрою	Інститути федеративного політичного устрою
Ідеологія	Інститути комунітарної ідеології, сутність якої в домінуванні колективних, загальних цінностей над індивідуальними (пріоритет Ми над Я)	Інститути субсидіарної ідеології, які закріплюють домінування індивідуальних цінностей співвідносно цінностей соціуму вищого організаційного рівня (пріоритет Я над Ми)
Домінуючий тип соціальних відносин у суспільстві	Патерналістсько-общинний з переважанням соціальної пасивності	Індивідуально-ризиковий з переважанням соціальної активності

Аналізуючи характер поведінки людей під впливом обох типів інституційної матриці, можна бачити, що така аналогія є цілком виправданою. Так, інституційна матриця Х є відображенням домінуючої поведінки людей планово-адміністративної економіки (найбільш яскравими прикладами такого суспільства є колишній СРСР, Китай, Північна Корея, де не заохочувалась, а навіть каралась ініціативність людей). На противагу цьому, в розвинених країнах Західної Європи і США сформувався індивідуально-ризиковий тип економічної поведінки, який відповідає характеристикам матриці У.

Схильність більшості членів соціуму до ініціативності та ризику стала основою розвитку підприємництва в цих країнах, яке дало потужний імпульс загальному економічному зростанню.

Проте слід відзначити, що багато країн мають змішаний тип інституційної матриці, в якому поєднуються інститути ринкової та редистрибутивної економік. Прикладом може бути Китай, де впродовж останніх 30 років відбуваються послідовні інституційні зміни в бік посилення ринкових економічних інститутів, при цьому інститути політичні й ідеологічні все більше закріплюють вирішальну роль у визначенні пріоритетів розвитку за однією політичною силою. Це дало змогу уряду концентрувати ресурси на пріоритетних напрямах економічної діяльності, які є важливими для економічного зростання. В поєднанні з іншими заходами, спрямованими на розвиток співпраці китайських науковців та промислового бізнесу із зарубіжними партнерами в найбільш перспективних напрямах технологічних розробок, Китай зміг досягти лідерства не тільки у темпах економічного зростання, а й технологічного лідерства за більшістю проривних технологій. Так, за аналітичними дослідженнями Австралійського інституту стратегічної політики (ASPI), результати яких були оприлюднені на початку 2023 року, Китай має першість у 37 із 44 критично важливих технологій, які відстежувались в рамках аналізу.

Ці технології охоплюють оборону, космос, робототехніку, енергетику, довкілля, біотехнології, штучний інтелект, передові матеріали та ключові галузі квантових технологій). Китай лідирує у розробленні й виробництві електричних батарей, гіперзвукових технологій, передових радіочастотних комунікацій (5G та 6G). Водночас США є лідером лише в семи технологічних секторах (вакцини, квантові обчислення, запуск космічних ракет). Дослідники підкреслили, що технологічне лідерство стало результатом державної підтримки талантів і знань – п'ята частина науково-значущих робіт написана дослідниками, що пройшли післядипломну підготовку в країнах «П'яти очей» (США, Канада, Велика Британія, Австралія і Нова Зеландія, які обмінюються розвідданими). І австралійські дослідники прогнозують, що у восьми технологіях, які є критичними для розвитку інших галузей (зокрема, виробництво нанорозмірних матеріалів, водень і аміак для енергетики, синтетична біологія), Китай може встановити монополію [46].

Наведений приклад показує, яких результатів можна досягти, поєднуючи державне і ринкове регулювання економічних процесів і

підкріплюючи означені орієнтири політико-ідеологічними засобами впливу. Адже за обґрунтованого й релевантного прогнозування світових технологічних трендів і моделювання сценаріїв розвитку соціально-економічної системи на стратегічну перспективу це дає змогу концентрувати ресурси на пріоритетних напрямах діяльності, досягаючи завдяки цьому значно більшого ефекту у формуванні ціннісних пропозицій як для внутрішнього споживача, так і для глобального ринку (що особливо важливо для збільшення експортоспроможності країни у сферах, що формують значні обсяги доданої вартості). І цілком очевидно, що такий масштабний прорив Китаю у досягненні лідерства в переважаючій кількості критичних технологій опирається не лише на результатах власного знаннєтворення (створення нових знань). Набагато більший ефект економіка країни отримала завдяки інвестиціям у створення виробництв, де нові технології набули широкого практичного використання. Тобто, завдяки сприянню держави у реалізації інноваційно-інвестиційних проєктів. Причому не лише масштабних, які потребують залучення стратегічних інвесторів, а й проєктів регіонального розвитку або взагалі мікропроєктів, що мають на меті створення нового нішевого продукту чи послуги. Тим самим підтримується підприємницька активність населення, яка й дає змогу мультиплікувати інноваційні прориви, доповнювати базові розробки новими функціями, вдосконалювати їх експлуатаційні характеристики або знаходити для них інші сфери застосування.

Високий рівень державної підтримки процесів інвестування у створення та практичне застосування нових знань має місце в переважній більшості розвинених країн. Так, у Канаді надаються державні гарантії для кредитування науково-дослідних робіт, а також здійснюється їх пряме державне фінансування – за умови перемоги у конкурсі відповідних запитів. У Японії доволі широко застосовується бюджетне субсидування і пільгове кредитування дослідницьких центрів і державних корпорацій, які спільно з приватними компаніями провадять науково-дослідні роботи і працюють над їх практичною реалізацією. Такий же підхід передбачено і в Німеччині – там фірмам і організаціям надається фінансова підтримка довгостроковим і ризиковим дослідженням у ключових для економіки країни сферах науково-технічної і виробничо-господарської діяльності.

Дещо інший підхід застосовують, наприклад, у Великобританії та Франції – вони надають перевагу пільговому оподаткуванню

новостворених компаній. Зокрема, у Великій Британії податок на їх прибуток знижується з 20 до 1% – але за умови, що компанії будуть інноваційними. У Франції для новостворених дрібних та середніх фірм практикується тимчасове звільнення від сплати податку на прибуток або часткове його зниження [47]. Тобто, фінансові преференції надаються уже на етапі реалізації нових знань – у вигляді пільг з оподаткування потенційно можливого прибутку. Таке стимулювання має свій сенс, зменшуючи інноваційний лаг між появою нових знань і їх практичним застосуванням.

Та в кожному разі йдеться про те, що такі інструменти спонукають підприємців та науковців до організації інноваційного пошуку у ключових для економіки сферах (фінансова підтримка у вигляді кредитів з низькою ставкою) або практичної реалізації нових знань (пільгове оподаткування). Обидва типи інструментів формуються на законодавчому рівні і належать до інституційних. За умови обґрунтованого встановлення обсягу пільг вони виступають стимуляторами інноваційної активності. Тим самим формують інституційну основу розвитку тих сфер економічної діяльності, яка забезпечуватиме мультиплікативний ефект і вищі темпи економічного зростання національної економіки. І цей досвід варто запозичувати й Україні, відштовхуючись від стратегічних цілей розвитку економіки в повоєнний період.

При цьому, як правильно підкреслювала свого часу О. Москаленко, цілі необхідно формувати в контексті державної економічної політики «випереджаючого економічного розвитку» [48]. І для їх реалізації має бути сформоване релевантне інституціонально-функціональне поле. Релевантне як щодо цілей, так і до функціоналів забезпечення їх реалізації. Політика випереджаючого економічного розвитку фокусує увагу на проривних інноваціях, що складають технологічний фундамент структурних змін в економіці. І це важливо для вирішення завдань повоєнного відновлення економіки України – саме нова технологічна основа для розвитку базових галузей вітчизняної економіки зробить їх конкурентоспроможними в нових реаліях світового економічного простору.

Отже, закріплені законодавством преференції мають забезпечувати перевагу тим учасникам ринку, які орієнтуються на новітні досягнення у своїй сфері економічної діяльності. Тобто, прагнутимуть кращого результату, ніж в середньому по галузі,

вибудовуватимуть нові бізнес-моделі, тим самим вступаючи у зону ризику. Частину цього ризику, який можна назвати ризиком «невдалих інновацій», і має брати на себе держава – надаючи цільову фінансову підтримку інноваторам. Лише тоді економіку можна буде назвати інноваційно-орієнтованою.

Побудова такої економіки потребує використання інституційного підходу в проєктуванні її майбутнього стану – за параметрами сталості як соціально-економічної системи і її динамічних характеристик, що забезпечуватимуть економічне зростання. Сталість має розглядатися через призму безпечності структурних змін в соціально-економічній системі – вона має залишатися здатною «протистояти ринковим викликам і забезпечувати своє самовідтворення в заданому процесами створення споживчих цінностей режимі, еволюціонуючи у відповідь на зовнішні зміни та досягаючи планованих економічних результатів діяльності на обраному сегменті ринку з певним інституційним наповненням» [49].

Високі динамічні характеристики національної економіки та регіональних економічних систем є наслідком інноваційної активності суб'єктів господарювання – у сферах, що формують значущі ціннісні пропозиції для інших учасників ринку. Водночас специфіка інноваційної діяльності підприємств і використання ними інновацій як джерел формування конкурентних переваг потребує не так регулювання у вигляді обмежувальних актів, як формування стимулюючих (податкових, інвестиційних пільг). А також – створення інфраструктури інноваційної діяльності, що має вирішальне значення для промислового сектору МСБ, проблеми якого в Україні ми розглядали раніше через призму інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку [50; 51].

Це необхідно для того, щоб компенсувати ймовірні втрати доходів внаслідок неприйняття інновацій ринком. Або ж недостатню ефективність інноваційної діяльності – через вищу ризикованість і невизначеність результатів. В підприємницькому середовищі такі ризики мають різний характер і можуть нести різні загрози розвитку бізнесу – від незначних – і до катастрофічних, що розглядалось нами в попередніх роботах [49-53] Розуміння наслідків цих ризиків і можливості участі держави в їх хеджуванні важливе в контексті формування мотивації підприємців до інноваційної діяльності. В своїх попередніх оцінках вигоди від реалізації інноваційних проєктів вони

мають бути впевнені, що частину витрат, які супроводжують венчурне інвестування, бере на себе держава.

Викладене вище дає підстави для висновку, що формування інноваційно-орієнтованої соціально-економічної системи потребує відповідного інституційного забезпечення. Виходячи із мотиваційно-спонукальної функції інституцій в державному регулятивному механізмі, вважаємо, що таке інституційне забезпечення має проектуватись із дотриманням низки принципів (табл.3.2) [54].

Таблиця 3.2

Принципи інституційного забезпечення переходу до інноваційно-орієнованих систем

Принцип	Питання, відповіді на які дає дотримання принципу
Цілевстановлення	Якою має бути система в параметрах стратегічних цілей її розвитку?
Системності	Які характеристики мають бути властиві системі, щоб досягти бажаних цілей?
Інституційної повноти	Які інструменти правового і організаційного забезпечення потрібні для набуття системою означених характеристик?
Збалансованості	Як досягти узгодженості векторів регулятивного впливу держави і громадянського суспільства в контексті поставлених цілей?
Синергії	Наскільки комплементарними є формальна і неформальна частини інституційного простору в політичних та ідеологічних складових інституційної матриці?

Принцип цілевстановлення є визначальним елементом проєктування інституційного простору соціально-економічної системи будь-якого рівня – макро-, мезо- чи мікро-. При формуванні інституційного простору важливо, щоб спонукальний вектор інституцій був значущим для реалізації цілей соціально-економічної системи загалом і, водночас, його мотиваційна складова забезпечувала б адекватний цілям системи відгук у суб'єкта ухвалення рішень на нижчому рівні управлінської ієрархії. Тому при проєктуванні інституційних змін необхідно здійснювати попередню оцінку якість інструментів інституційного забезпечення економічної динаміки у координатах «цілі – економічні інтереси – інструменти реалізації цілей». Причому таку оцінку слід робити наскрізно – за всіма рівнями управління економічною діяльністю.

Основною рушійною силою, яка впливає на ефективність управління є мотивація. Тому слід чітко ідентифікувати мотиваційні переваги ключових груп стейкхолдерів, які визначають регулятивні норми і формують мотиваційний механізм економічної діяльності учасників ринку. Слід методологічно правильно підійти до обґрунтування й вибору тих цілей розвитку системи, які мають формувати її «точки зростання» і нести основне ресурсне навантаження та підприємницькі ризики. Процес обґрунтування цілей має бути транспарантним, що дає змогу в ході обговорення з'ясувати позиції стратегічних зацікавлених груп, зрозуміти їх мотивацію і визначити умови, за яких може бути їх узгоджено. Тільки після цього можна оцінити реалістичність цілей за існуючих механізмів та інструментів управлінського впливу та/або напрями й можливості зміни мотиваційного середовища для «пробудження» підприємницького інтересу до їх реалізації у встановлені терміни і обсяги ресурсів.

Відтак за структурними рівнями соціально-економічної системи окреслюється коло специфічних мотиваторів, що підкріплюватиме ухвалення інноваційних рішень додатковими аргументами і сприятиме їх реалізації. Тим самим можна сформувати ендогенний (мотиваційний) механізм інноваційного розвитку соціально-економічної системи, зробити її інноваційно-орієнтованою, закладаючи основи підтримання (нарощування) її конкурентоспроможності.

Авторське бачення процесу формування такого механізму в розрізі його складових та в контексті підвищення конкурентоспроможності національної економіки показано на рис.3.2. За основу моделі взято попередню розробку [31, с. 109], яку уточнено з метою більш чіткого виділення напрямів та інструментів цілеспрямованих змін у інституційному полі національної економіки для реалізації сценарію інноваційного розвитку. В цій моделі цільовим орієнтиром формування інституційного механізму визначено «збалансований розвиток інноваційно-орієнтованої економіки». Термін «збалансованість» тут підкреслює підтримку ключових точок інноваційно-технологічного переходу (точок зростання) відповідними змінами в інших сферах національної економіки, які забезпечать мультиплікацію ефекту від базових інновацій та прогресивні структурні зрушення в тілі національної економіки на всіх її рівнях. Саме таку економіку можна буде назвати інноваційно-орієнтованою. Якщо ж такого підкріплення не буде, то ефект буде набагато меншим.

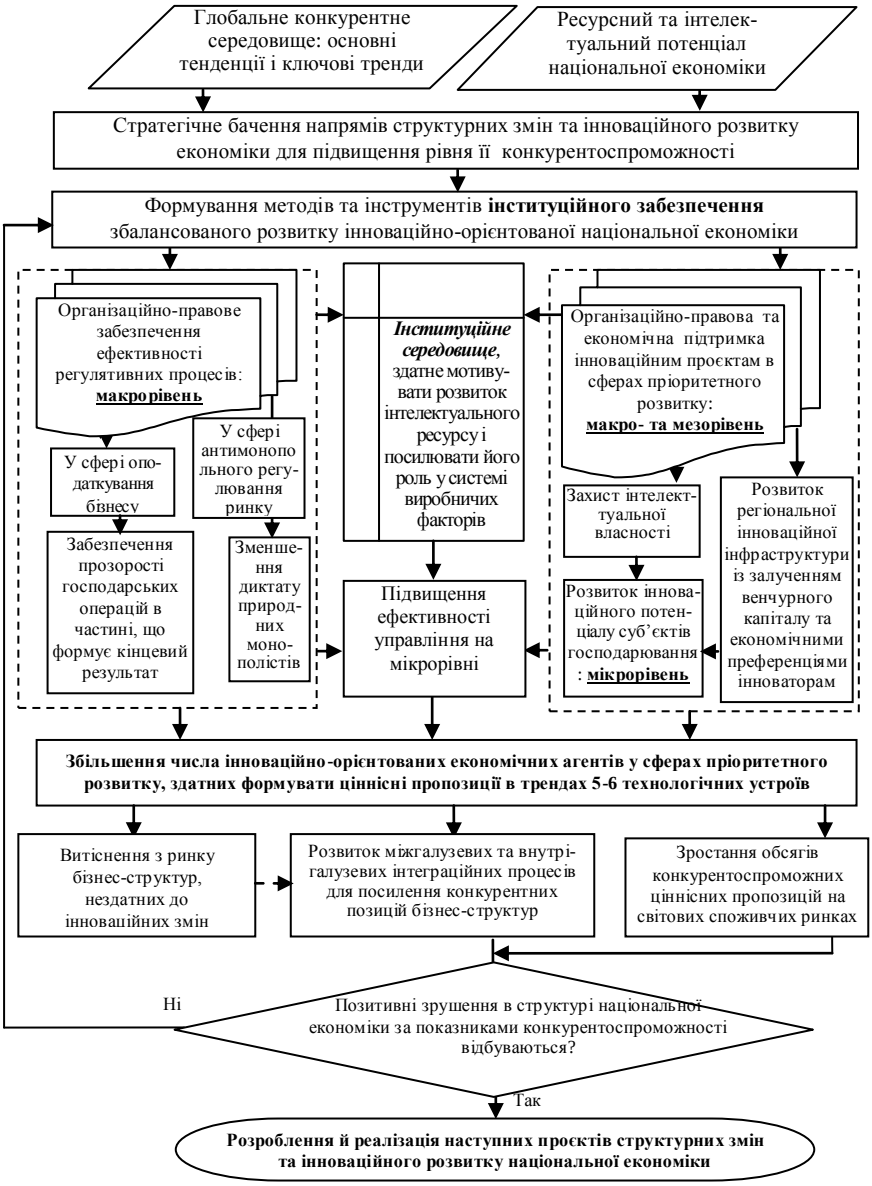

Рис.3.2. Моделювання інституційного механізму інноваційного розвитку національної економіки

Акцент на комплексності інноваційних змін має логічне пояснення. Нині немає сумнівів в тому, що основою розвитку задля економічного зростання є інноваційні чинники. Проте важливо, щоб інновації не були поодинокими проявами підприємницької активності, а логічно вписувалися у процес системних трансформацій національної економіки, який забезпечив би прогресивні зміни в пропорціях поділу праці, напрямах залучення інвестицій, структурі ВВП, експорту й імпорту між різними секторами національної економіки та регіонами. Загальний характер цих зрушень у структурі економіки має підвищувати рівень її конкурентоспроможності. Для забезпечення цієї комплексності і формується інституційний механізм. Тому центральне місце в поданій на рис.3.2 моделі належить процесу формування інституційного механізму економічної діяльності, який визначатиме поведінкову матрицю економічних агентів.

Інституційні чинники є важливими елементами регулювання економічної діяльності, що доведено роботами багатьох сучасних науковців. І якщо вектори і сила впливу інституційного механізму відповідають стратегічним цілям країни, це прискорює динаміку її економічного зростання, а їх недостатня обґрунтованість або розбалансованість спричиняють технологічну деградацію економіки, зниження виробничого і ринкового потенціалу підприємств і загальну економічну стагнацію.

Доцільно ще раз підкреслити важливий висновок сучасних науковців, що інститути національної економіки у їх взаємодії та розвитку становлять сутнісну основу економічної системи суспільства, відображаючи «не лише форми і способи регулювання та управління економічними процесами, а й способи поєднання ресурсів у суспільному виробництві товарів та послуг » [1, с.23]. Логічно стверджувати, що для створення інноваційно-орієнтованої економіки серед можливих сценаріїв економічної поведінки учасників процесів обміну ресурсами і товарами мають бути найбільш привабливими у довгостроковому періоді ті, що розвивають їх здатність до створення /урізноманітнення ціннісних пропозицій.

Очевидно, що така здатність зростає за наявності в соціумі креативних і підприємливих людей, вмотивованих до творчого пошуку та новаторства. Тому інституційна складова бізнес-середовища має не тільки регулювати види й зміст економічної діяльності (наприклад, через податкові інструменти, як це найчастіше сприймається в бізнес-

середовищі [55] а й спонукати бізнес нарощувати й ефективно використовувати інтелектуальний капітал.

Це досягається цілеспрямованими зусиллями держави по захисту інтелектуальної власності, завдяки чому зростатиме її цінність для користувачів. В свою чергу, це сприятиме підвищенню інтересу власників бізнесу до фінансування науково-дослідницьких проектів, водночас підвищуватимуться вимоги і до якості освіти та результативності наукової діяльності. Завдяки цьому зростатиме інноваційний потенціал підприємницьких структур, що сприятиме формуванню ними конкурентних переваг у стратегічно важливих сферах діяльності (див.рис.2.3). А досягнення завдяки інноваційній першості у стратегічно важливих сферах економічної діяльності дає змогу технологічним лідерам виступати і безпосередніми учасниками формування світової економічної системи, про що свідчать бізнес-історії таких ринкових гігантів як Apple, Amazon та ін. [56-58].

Зрозуміло, що створення ефективних макроекономічних регуляторів потребує чіткого стратегічного бачення перспектив структурного розвитку національної економіки з урахуванням накопиченого ресурсного й інтелектуального потенціалу і виділенням пріоритетних галузей, здатних стати «локомотивами конкурентоспроможності» завдяки випуску наукомісткої продукції. Це необхідно для підвищення обґрунтованості інструментів і важелів регулювання економічних процесів на макрорівні з метою посилення ролі інноваційних чинників у діяльності вітчизняних підприємств.

Слід підкреслити, що формування такого механізму є складним завданням з огляду на труднощі становлення ринкової економіки в Україні, яке досі супроводжується надмірною активністю політичних процесів. Це унеможливлює законодавче врегулювання питань захисту власності, в тому числі інтелектуальної. Водночас це спричиняє різночитання чинного законодавства у сфері господарських операцій, що призводить до корпоративних конфліктів, «ручного управління» (наприклад, повернення ПДВ) тощо. Внаслідок відсутності єдиних для всіх суб'єктів господарювання правил економічної поведінки вони опиняються у нерівних умовах, що штучно посилює чи ослаблює їх конкурентну силу.

Тому неодмінними складовими мотиваційного механізму інноваційного розвитку має бути, з одного боку – організаційно-правове забезпечення підтримки інноваційної діяльності, завдяки чому

збільшаться можливості задоволення інвестиційних потреб інноваторів на рівні, який забезпечує створення і утримання «інноваційної монополії»; а з іншого – організаційно-правове забезпечення діяльності регулятивних структур, покликаних контролювати ті чи інші аспекти діяльності суб'єктів ринку з метою підвищення прозорості їх господарських операцій, що унеможливить розвиток тіньових схем і зменшить число корпоративних конфліктів, які ослаблюють конкурентні позиції підприємств та зменшують їх інвестиційну привабливість.

Тобто, для отримання конкурентних переваг у нинішньому динамічному ринковому просторі конкуренція за обмежені ресурси і ринки має поступитися місце «інноваційній конкуренції». У науковій літературі вона розглядається як «конкуренція між державами, суб'єктами економічної діяльності та індивідами, що переміщується до сфери знань і основними інструментами має механізми проривного здобуття конкурентних переваг у високотехнологічних галузях, випереджаючого передбачення провідних технологій майбутнього, форсованого нагромадження інтелектуального капіталу компаніями і нарощування людського капіталу індивідами» [48].

Завдяки формуванню інституційного середовища, здатного посилювати роль інноваційного чинника у системі виробничих факторів, активізуються дії підприємницьких структур в напрямі розвитку власного інноваційного потенціалу, що підвищуватиме їх чутливість до потреб ринку і здатність до розробки нових, досконаліших форм і способів задоволення цих потреб. Оскільки на рівні бізнес-структур конкуренція проявляється найочевидніше і найжорсткіше, відбуватиметься поступове витіснення з ринку тих із них, які не здатні адаптуватися до ринкових змін. Водночас на основі взаємовигідної співпраці розвиватимуться інтеграційні процеси міжгалузевого та внутрігалузевого характеру, що посилюватиме конкурентні позиції їх учасників не тільки на внутрішньому, а й на світовому ринку. Тим самим запрацюють механізми саморегулювання і самоорганізування, що уможливить збільшення конкурентного потенціалу національної економіки і забезпечить її стійку й високу позитивну економічну динаміку.

Таким чином, збалансоване за мотиваторами і обмежувачами інституційне середовище, в якому сукупні мотиваційні вектори спонукатимуть учасників ринку до вибору інноваційно-орієнтованої

поведінки, має складати основу інституційного механізму і економічної політики держави. Як підкреслювалось нами в [54], в цьому механізмі важливо звернути особливу увагу на особливості соціальної складової економічних систем – незалежно від того, на якому рівні управління формуються ці механізми (макро-, мезо- чи мікро-). Спільним в них є підпорядкованість стратегічних цілей економічним інтересам ключових економічних агентів (власників капіталу, бізнесу чи розпорядників основних ресурсів). І соціальна складова цих систем надає значної варіативності їх функціонуванню. Адже людська поведінка значною мірою носить ймовірнісний характер, що перешкоджає досягненню консенсусу між учасниками економічної взаємодії, проявляючись в їх протистоянні в ході обговорення умов ринкових трансакцій чи партнерської співпраці.

І всередині системи організаційні відносини не тільки є формальними, описаними посадовими інструкціями або місцем у системі владних відносин, а й неформальними, що значно впливає на поведінку їх учасників і також виступає мотиваційними детермінантами організаційних змін. Тому основним регулятором форм і способів поведінки учасників економічної діяльності і має бути інституційне середовище, елементи якого у вигляді інструментальних та організаційних регуляторів пронизують усі рівні ієрархії економічної системи. Вони можуть бути дієвими або ж ні – залежно від ступеня врахування інтересів ключових економічних гравців при формуванні відповідних регулятивних структур у конкретному соціально-економічному контексті. Ці інтереси враховуються в економічній політиці держави та підкріплюються політичними деклараціями і заявами, формуючи інституційну матрицю соціально-економічної системи. Сукупно це й визначає динамічні характеристики системи, обґрунтованість і результативність обраного сценарію її розвитку.

3.2. Економічна політика держави як фундамент інституційної матриці «випереджаючого розвитку» соціально-економічної системи

Державна економічна політика є сукупністю макроекономічних регуляторів, які покликані спрямовувати дії економічних агентів у потрібному для поліпшення загального стану системи напрямі,

створювати умови для її ефективного функціонування й розвитку. Для України, в умовах катастрофічного руйнування її ключових галузей, що забезпечували експортну спроможність економіки і надходження коштів від товарообміну із зовнішніми учасниками, стоїть надважливе завдання відновлення цієї спроможності. Очевидно, що це потребує структурних змін – для розвитку тих галузей, які здатні краще інших використати потенціал нових технологій для створення нових ціннісних пропозицій на світових ринках. Тобто, сценарій трансформаційних змін має передбачати перехід до інноваційно-орієнтованої економіки, яка уможливлюватиме її «випереджаючий розвиток».

Сучасними науковцями підкреслюється, що випереджаючий економічний розвиток передбачає «концентрацію ресурсів (економічних, політичних, природних і людських) для забезпечення реалізації можливостей, які не були помічені у попередні періоди і виникають на кожному конкретному історичному етапі розвитку країни та суспільства» [48]. Очевидно, що такий розвиток потребує специфічних методів макроекономічного управління. Їх завдання і функція – забезпечувати підтримку для бізнесу, який хоче «встигати швидше від іншого» в ідентифікації нових ринкових можливостей, «обганяти, не наздоганяючи» у виявленні та розвитку ключових тенденцій у науці, освіті, інноваційних перспективах, конкуренції, соціальних інститутах тощо [48]. Це значить – мати динамічну перевагу в науці, освіті та державному управлінні. Така динамічна перевага досягається шляхом формування і реалізації стратегічно спрямованої і збалансованої за пріоритетами розвитку державної економічної політики.

Реалізація державної економічної політики відбувається через збалансоване поєднання адміністративних та економічних методів управління, змістове наповнення та інструментарій яких відрізняються залежно від типу господарського механізму (ринковий. планово-адміністративний чи змішаний) та стратегічних цілей держави. Проте переважання прямого впливу у сукупності регулюючих інструментів неминуче ослаблює підприємницьку ініціативу, до того ж, значно підвищує суспільні видатки на утримання адміністративного апарату. Тому в розвинених соціально-економічних системах надається перевага економічним методам управління, які на рівні держави оформлюються у податковому, антимонопольному, фінансово-кредитному та іншому законодавстві і доповнюються відповідними регуляторними механізмами.

Одним із найважливіших завдань держави в період структурних трансформацій, спрямованих на вихід із економічної кризи, є формування бізнес-середовища, сприятливого для активно-підприємницької поведінки. Зважаючи на особливості підприємництва як соціального явища, серед методів впливу на поведінку підприємців мають переважати економічні – у всій різноманітності інструментів непрямого впливу, під дією яких може проявлятися продуктивна інноваційно-підприємницька мотивація у власників бізнес-структур. Проте, незважаючи на їх різноманітність, вони мають поширюватися на усю множину об'єктів управління, для яких розробляються. Тобто, у них не повинно бути закладено можливість винятків для окремих учасників ринку з цієї множини, які б створювали цим учасникам преференції. Це створюватиме в умови, коли конкурентні переваги на відповідному сегменті ринку здобуватимуться завдяки інноваціям, які забезпечують споживачам задоволення їх потреб кращим, ніж у інших способом. Тим самим в економіці формується і зростає потенціал розвитку підприємницького сектора.

Вплив державного регулятивного механізму має бути системним і цілеспрямованим, опиратись на глибокий аналіз закономірностей і тенденцій світової економічної динаміки та чинників, що її детермінують, враховувати якісні й кількісні характеристики ресурсного потенціалу національної економіки загалом і підприємницьких структур зокрема. У загальному вигляді місце державної економічної політики в управлінні розвитком соціально-економічних систем подано на рис. 3.2 [31, с.31].

Виходячи із визначальної ролі інноваційного чинника у забезпеченні економічного зростання, державна економічна політика має містити інструменти, які забезпечуватимуть економічну підтримку інноваційних процесів. Це, передусім, зумовлено масштабністю витрат на проведення наукових досліджень і реалізацією їх результатів, пов'язаних з пошуком і придбанням науково-технічної інформації; підготовкою персоналу, здатного до плідної науково-технічної діяльності; матеріально-технічним забезпеченням фундаментальних і проектно-конструкторських робіт; експертизою, патентуванням, сертифікацією нової продукції тощо.

Не всі суб'єкти ринку здатні самотужки нести ці витрати, що звужує коло учасників інноваційної діяльності, зменшуючи тим самим можливості країни створювати конкурентоспроможний продукт. Крім

того, існують інноваційні процеси, які принципово не можуть здійснюватись на комерційних засадах. До них належать фундаментальні наукові дослідження, а також інновації, спрямовані на задоволення потреб суспільства в цілому (екологія, оборона, охорона правопорядку та ін.). Витрати на ці складові інноваційних процесів має нести все суспільство.

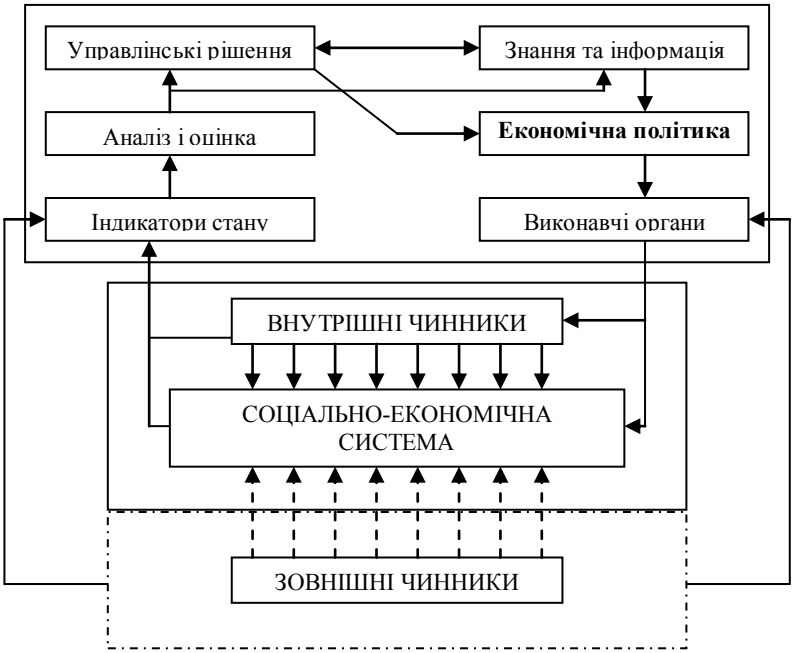

Рис. 3.2. Місце економічної політики в управлінні розвитком соціально-економічних систем

Однак функції держави в управлінні інноваційними процесами не передбачають прямого державного втручання в організацію інноваційної діяльності та повного фінансування процесів створення й поширення інновацій. Централізованим має бути лише вироблення науково-технічної політики, в тому числі прогнозування, планування та стимулювання програм досліджень і розробок, забезпечення збереження навколишнього середовища, підготовкою наукових кадрів, оснащенням організацій, що займаються фундаментальними та пріоритетними науково-прикладними дослідженнями сучасною

унікальною апаратурою та устаткуванням. У такий спосіб створюється певний науковий доробок, формуються наукові школи у пріоритетних для держави напрямах діяльності тощо.

Залежно від стратегічних пріоритетів різних країн, умов становлення їх економік, ролі інноваційних чинників у забезпеченні реалізації соціально-економічних завдань сформувалися три моделі державного управління інноваційним розвитком, які носять умовну назву американська, європейська та азійська [58; 59] і можуть за своєю сутністю визначатись як моделі науково-технічного лідерства, швидкого поширення перспективних нововведень та усебічного інноваційного розвитку [60, с. 138-139].

1. ***Модель науково-технічного лідерства***. Реалізується в країнах з високим інноваційним коефіцієнтом, які орієнтуються на масштабні цільові інноваційні проекти, що охоплюють усі стадії інноваційного процесу (передусім США). Головною ідеєю цієї моделі є підтримка здатності суспільства генерувати нові ідеї, показувати високу інноваційну активність, спираючись на закони, які гарантують захист економічних інтересів господарюючих суб'єктів. Основний акцент ставиться на змагальності суб'єктів інноваційного процесу за право здійснювати наукові дослідження, ініційовані державою або корпораціями, для чого використовується система грантів.

2. ***Модель швидкого поширення перспективних нововведень***. Країни, що її використовують (Німеччина, Франція, Швеція, Швейцарія), орієнтовані на швидку дифузію базисних нововведень через створення сприятливого науково-технічного середовища і заохочення фінансово-кредитними важелями ризикових проектів. Основний акцент ставиться на пільгове оподаткування інноваційних проектів, що заохочує підприємницькі структури до участі у комерціалізації інновацій.

3. ***Модель всебічного інноваційного розвитку***. Властива країнам, в яких держава координує дії різних секторів у сфері науки та високих технологій і стимулює розвиток розгалуженої інноваційної інфраструктури (технополіси, технопарки), завдяки чому створюються необхідні умови для реалізації сучасних досягнень світового науково-технічного процесу. До таких держав належать, наприклад, Китай, Японія, Південна Корея. Підтримка інноваційної діяльності в них полягає в створенні умов для активної творчої діяльності жителів країни, передусім у науково-технічній сфері. Для цього розробляють і реалізують різноманітні державні освітні програми, в тому числі

ініційовані місцевими органами управління. Завдяки цьому підвищується інтелектуальний рівень та креативні можливості працівників, що збільшує інноваційний потенціал корпорацій.

Описані вище моделі інноваційного розвитку сформувалися у країнах, що їх обрали, під дією різних чинників. Велику роль тут відіграли особливості національного менталітету, які впливали на поведінку людей загалом, в тому числі – у сфері економічної діяльності. Так, високий рівень індивідуалізму, прагнення до успіху завдяки власним зусиллям (знанням, особливим навичкам, винахідливості, авантюризму, рішучості й наполегливості, вмінню правильно зорієнтуватися в ситуації, ризикуючи втратити все в разі невдачі, але й отримати багато за сприятливого завершення проєкту), які підтримувалися протестантською релігією і культивувалися в американському суспільстві, зумовили формування на рівні корпорацій та окремих суб'єктів господарювання у США *ризиково-індивідуалістичного менеджменту*, націленого на активний пошук нових можливостей, що криються в різного роду інноваціях. Усвідомлення більшості економічно активної частини населення того, що саме завдяки новинкам, які краще задовольняють суспільні потреби, можна здобути прихильність споживачів і досягти комерційного успіху, сформували у Сполучених Штатах Америки *підприємницьку економіку*. Вона ґрунтується на ініціативності підприємців, яку підтримує держава через ефективну інноваційну інфраструктуру і продуману інноваційну політику.

Головними координаторами у галузі НДДКР у США є два великих міжвідомчих органи – Американський науковий фонд, що координує напрями фундаментальних досліджень, і Американська наукова рада, що представляє інтереси промисловості і університетів в науково-технічній політиці. Вони визначають перспективні напрями фундаментальних та прикладних наукових досліджень, які потребують державної підтримки. Їх фінансування здійснюється за результатами конкурсів. Переможцям конкурсу виділяють гранти, величина яких встановлюється, не лише виходячи із прогнозних витрат на дослідження, а й з врахуванням важливості очікуваних результатів.

Перевага надається тим, хто вже довів свою спроможність кваліфіковано виконувати наукові дослідження і показувати їх високу результативність. Тим самим зменшується ймовірність неефективного вкладення коштів і підвищується рівень виконання робіт. Водночас

об’єктивність та демократизм у процедурі оцінювання результатів конкурсу та високий рівень оплати виконавців приваблюють до участі в них науковців з різних країн, що сприяє концентрації у сфері науково-технічної діяльності США провідних вчених з усього світу і забезпечує країні науково-технічне лідерство у багатьох галузях.

При цьому фундаментальні наукові дослідження виконуються переважно у вищих навчальних закладах. Серед них виділяють 20 провідних університетів з найбільшими обсягами наукових досліджень (Масачусетський технологічний інститут, Стенфордський, Гарвардський, Прінстонський університети та ін.). Їх науково-дослідні лабораторії оснащені найсучаснішим обладнанням, у них працюють провідні науковці, які активно займаються дослідницькою діяльністю, залучаючи у цей процес і студентів. Тим самим формуються передумови для швидкого проникнення нових знань у практичну діяльність тих, хто долучається до їх створення.

На відміну від фундаментальних, прикладні дослідження здійснюються переважно приватними бізнес-структурами (як у власних дослідницьких лабораторіях, так і на їх замовлення – у спеціалізованих інститутах). Як правило, великі корпорації мають свої потужні лабораторії, оснащені найсучаснішими приладами, в яких працюють провідні фахівці галузі. Напрямки їх досліджень визначаються з урахуванням сфер діяльності фірми чи їх диверсифікації, яка може стати перспективною з урахуванням нових досягнень науки та розвитком суспільних потреб.

Важливою складовою інноваційного механізму США є постійні і плідні контакти науковців і представників бізнесу. Завдяки цьому забезпечується зворотний зв'язок між бізнесом і наукою, який, з одного боку, надає інформацію про ефективність для бізнесу здійснюваних науковцями досліджень, а з іншого – показує потребу бізнесу у нових знаннях. Це служить основою для формування освітніх програм в університетах, для визначення нових напрямів підготовки та перепідготовки фахівців у ході післядипломного навчання тощо. Тобто, перетворює освіту у безперервний процес продукування і поширення нових знань.

У США створені ефективні механізми захисту інтелектуальної власності, що забезпечує великі доходи інноваторам, тим самим привертаючи увагу людей до інноваційної діяльності. Це дає змогу реалізувати інтелектуальний потенціал усіх членів суспільства. Висока

ціна інтелектуальної праці і захист її результатів створили передумови для розвитку в США венчурного бізнесу. Швидке зростання дрібних і середніх фірм, зайнятих пошуком нових ідей, їх розробкою, впровадженням і «стартовим» виробництвом, стало характерною особливістю американського інноваційного підприємництва. При цьому державна політика США спрямована на створення сприятливих кредитних умов для діяльності венчурних фірм через формування національного ринку венчурного капіталу. Це дає змогу фінансувати інноваційні процеси як великим, так і малим підприємствам.

Отже, з одного боку – цілеспрямовані зусилля держави у напрямку створення інноваційної інфраструктури, яка, захищаючи інтелектуальну власність, водночас полегшує процес дифузії нововведень та їх комерціалізації і забезпечує координацію і підтримку державою пріоритетних науково-технічних досліджень, а з іншого – активна інноваційна діяльність підприємців, які у інноваціях бачать найефективніший спосіб збільшення підприємницького доходу, створили сприятливі умови в США для накопичення і розвитку інтелектуального потенціалу і забезпечили країні лідерство в багатьох сферах науково-технічної і виробничої діяльності, які нині формують економічний потенціал кожної країни. Так, США є світовим лідером у галузі комп'ютерної техніки та інформаційних технологій, виробництва військової, авіаційної і космічної техніки, лазерних та біотехнологій. Причому створені у рамках оборонних галузей винаходи та «ноу-хау» завдяки укладанню кооперaційних угод між військовими та громадськими організаціями поширюються на всю національну економіку, каталізуючи її розвиток на новій основі.

Лідерства у наукових дослідженнях прагнуть і інші країни з потужним науковим потенціалом – Великобританія, Франція, Німеччина та деякі інші. Однак в основі моделі їх інноваційного розвитку лежать процеси інтеграції, кооперування зусиль різних країн Європейського Союзу для утримання першості в традиційних для Європи галузях – фармацевтичній, хімічній, транспортному машинобудуванню, технічних засобів зв'язку, атомній енергетиці та деяких інших. З цією метою країни Європейської Співдружності розробили загальні підходи до управління своєю економічною діяльністю, яка акцентує увагу на інноваційній складовій економічного зростання. Для цього:

а) забезпечується єдність політики в сфері нововведень і

загальне координування науково-технічних програм на регіональному і національному рівнях;

б) формуються науково-технічні альянси і консорціуми для вирішення складних науково-технічних проблем, які потребують зусиль провідних різних країн – членів ЄС;

в) підтримується створення і розвиток наукоємних підприємств;

г) вдосконалюються механізми передачі нових технологій, що пришвидшує процес комерціалізації нововведень і збільшує віддачу від їх практичного використання; підтримуються дослідження, що завершуються практичним упровадженням отриманих результатів;

д) поліпшуються умови для плідної співпраці науковців і бізнесу через створення технопарків і технологічних долин;

е) формується відкрите бізнес-середовище для зацікавлених груп і представників наукових організацій, підприємств, урядів і громадськості, що покращує взаємодію між окремими учасниками інноваційного процесу і підвищує результативність їх роботи.

Отже, у країнах ЄС все більших масштабів набуває міждержавне кооперування в наукових дослідженнях, особливо фундаментальних. Зважаючи на високий науковий потенціал європейських країн, це дає ефект синергії і забезпечує не лише підтримання лідерства найбільш розвинутих європейських країн у наукових дослідженнях, а й можливість використання отриманих результатів іншими членами Співдружності завдяки кластеризації і швидкому поширенню перспективних нововведень. Таким чином, інноваційний розвиток країн – членів ЄС можна охарактеризувати як *кооперативно-інтеграційний*. Він сприяє швидкому поширенню наукових здобутків і міжнаціональному технологічному паритету у межах Європейської Співдружності.

Модель всебічного інноваційного розвитку першою почала реалізовувати Японія. До початку 80-х років XX ст. вона помітно відставала від США і Західної Європи в галузі фундаментальних досліджень. Вичерпавши екстенсивні фактори розвитку, Японія перейшла до стимулювання росту наукоємних галузей, зосередивши зусилля на власних дослідженнях замість переважного використання науково-технічних здобутків зарубіжних країн. Однак для цього необхідно було створити власні наукові школи, підготувати фахівців високого рівня, здатних продукувати нові ідеї і втілювати їх у життя.

Тому була зроблена ставка на культивування високого освітнього рівня усього населення країни, що забезпечило появу працівників, здатних до опанування нових знань і роботи у нових сферах діяльності. Для координування науково-технічної діяльності стали розроблятись довгострокові програми науково-технічного розвитку, які визначали пріоритетні для країни напрями фундаментальних наукових досліджень. Це сприяло концентрації зусиль на відповідних напрямах і високі результати інноваційної діяльності.

Ключову роль у визначенні стратегії розвитку промисловості Японії, розробці промислових НДДКР і їхньому впровадженні відведено Міністерству зовнішньої торгівлі і промисловості, яке визначає перспективні сфери розвитку промислових галузей з огляду на кон'юнктуру світового ринку. Згідно його рекомендацій уже на рівні держави формуються конкретні науково-технічні програми, виконання яких контролює Управління з науки і техніки.

Основними агентами економічного зростання у Японії вважають корпорації. Тому держава активно підтримує їх прагнення підвищити частку експорту у загальному обсязі своєї продукції, в тому числі на основі наукомістких технологій. Особливістю інноваційної політики Японії є надання державної підтримки великим корпораціям, які займаються науково-дослідними роботами, визначеними для держави як пріоритетні. Для цього корпораціям надається доступ до державних наукових лабораторій, де в процес наукових досліджень підключаються провідні науковці і фахівці технічного супроводу НДР. Однак держава не бере участі у фінансуванні цих досліджень. Основні витрати, пов'язані із НДПКР, колективно несуть корпорації-учасники. Результати досліджень і розробок, які можуть стати основою підприємницьких «ноу-хау», повідомляються усім зацікавленим компаніям.

Отже, хоча держава не забезпечує фінансову підтримку інноваційної діяльності, вона проводить протекціоністські заходи для захисту національних ринків і тим самим сприяє розвитку корпорацій, які функціонують у пріоритетних для країни наукоємних галузях (де випускають промислових роботів, медичну електроніку, розробляють інформаційні системи, створюють матеріали із новими властивостями, зокрема, металокераміку, оптичні волокна тощо, розробляють та вдосконалюють біотехнології).

В потужних корпораціях, де акумулюється значний науково-

технічний потенціал країни, створюються найкращі умови для інноваційної діяльності. При цьому завдяки функціонуванню гуртків якості до створення інновацій (здебільшого поліпшувальних) долучаються усі працівники компанії, через що інноваційний менеджмент Японії дістав назву *корпоративно-колективістського*. Керівництво компаній всебічно заохочує цілеспрямований і постійний пошук шляхів і способів вдосконалення роботи своїми підлеглими, акцентуючи увагу на тому, що це приносить користь усім – як компанії загалом, так і кожному її працівнику, оскільки всі вони – єдина родина. У інноваційний процес включаються не лише працівники материнської компанії, а й партнери-суміжники, які працюють у єдиному технологічному ланцюжку. Робота на спільний кінцевий результат особливо характерна для одного із типів корпорацій – сюданів, які є об'єднаннями великих промислових структур, побудованих, як правило, за принципом вертикальної інтеграції. Вони набули значного поширення у найрізноманітніших сферах виробничої діяльності.

Стержнем сюдану є великий банк, який контролює банківську мережу філій і дочірніх банків. Разом з ним і під його контролем працюють інвестиційні та страхові компанії, утворюючи фінансову основу сюдану. Обов'язковим членом сюдану є універсальна торгова фірма. Вона виконує функції універсального «збутовика», «постачальника», і своєрідного «департаменту зовнішніх зносин». При освоєнні нових сфер діяльності, де фірми сюдану не мають жодних можливостей збуту, ці функції покладаються на універсальні торгові фірми. Вони виступають у ролі першого ешелону при проникненні на ринки нових країн чи регіонів, а також у ролі посередника при пошуку нових партнерів між членами сюдану і зовнішнім середовищем.

Особливістю сюдану є те, що головні фірми створюють під своєю егідою спільні підприємства і розробляють спільні інвестиційні проекти для проникнення у нові сфери, забезпечуючи тим самим зростання підприємницької активності підконтрольних структур. Це сприяє, з одного боку, технологічному прориву на важливих напрямах науково-технічної діяльності, а з іншого – наступній диверсифікації вдалих і потенційно продуктивних ідей, на яких ґрунтуються інновації.

Зазначені моделі розвитку характерні для індустріально розвинених країн. Водночас інші країни, у яких сьогодні активізувалися

інноваційні процеси, реалізують свої сценарії підтримки інноваційного розвитку, які охоплюють організаційну та економічну підтримку з боку органів державного управління та формування спеціалізованої інфраструктури інноваційної діяльності (дод. А, табл. А.3). Вони також можуть бути використані в Україні з врахуванням структури ресурсного потенціалу та особливостей розвитку окремих регіонів та галузей в повоєнному відновленні економіки.

Наприклад, в Ізраїлі ставку в державній економічній політиці роблять на малий високотехнологічний експортоорієнтований бізнес. Основними агентами економічного зростання вважаються комерційні високотехнологічні фірми, тому державна підтримка зосереджена у сфері інкубування і створення фондів початкових інвестицій для фінансування їхньої діяльності. Бізнес-інкубатори тут надають не лише стандартні офісні послуги, а й широкий спектр маркетингового, інформаційно-технічного консультування та форм фінансової підтримки підприємців, які мають потенційно привабливу науково-технічну ідею. Тим самим створюються умови для виведення перспективних новацій на новий рівень, підвищення їх конкурентоспроможності. Це створює умови для формування випереджувальної моделі інноваційного розвитку країни. В Україні така модель могла б сприяти виникненню «точок кристалізації» інновацій в усіх регіонах. Однак для поширення практики «інкубування інновацій» необхідна фінансова підтримка регіональних органів влади.

У Китаї підтримка економічного розвитку регіонів здійснюється приблизно за таким же сценарієм, проте умовою надання підтримки (найчастіше у вигляді початкових інвестицій, які надаються селищною радою) є не вимога високотехнологічності бізнесу, а вміння ефективно використовувати природні ресурси. На так званих сільських підприємствах Китаю зростання обсягів промислового виробництва у 90-ті роки XX ст. було в 3-3,5 рази вищим, ніж на великих державних підприємствах. Отже, йдеться про модель інноваційного розвитку, орієнтовану на використання ресурсної бази того чи іншого регіону. В Україні її можна застосовувати в регіонах, що мають специфічні природні ресурси, наприклад, рекреаційні, кліматичні чи видобувні.

Заслуговує на увагу і досвід Чилі. Наприкінці 70-х років у країні було створено Фонд Чилі, основним завданням якого стало сприяння формуванню нових агропереробних ланцюжків «прирощування вартості», спрямованих «знизу вгору», тобто від виробника сільськогосподарської продукції до її кінцевого переробника.

Водночас Фонд Чилі підтримував проектну діяльність і сприяв розвитку технологій (адаптував перспективні агропромислові технології і створював фірми для їх пілотного впровадження).

Загалом, у розвинених ринкових економіках державна підтримка інноваційних процесів здебільшого полягає у створенні цивілізованих правил і механізмів взаємовигідної співпраці всіх суб'єктів інноваційної діяльності. Ці правила формують загальне правове тло економічної діяльності, збалансовано охоплюючи всі її сфери і втілюючись у податковій та кредитно-фінансовій складових економічної політики. Підприємці ухвалюють рішення, орієнтуючись на ці правила (схематично це показано на рис.3.4, який уточнено на основі [31, с.123]).

Логіка поведінки економічного агента очевидна, якщо брати до уваги саме його економічну мотивацію. Як випливає із наведеної схеми, вихід за межі встановлених правил (у так звану «тінь») тягне за собою штрафні санкції, величина яких має перевищувати очікувану вигоду від входження підприємця в позалегальні схеми. Водночас ці санкції мають бути не менш жорсткими і для представників влади, якщо поза легальна діяльність здійснюється за їх участю або ж через неефективний контроль. Якщо ж штрафні санкції не сприймаються як валентні, не є співмірними із нанесеною шкодою та не тягнуть за собою адекватні покарання, економічна діяльність буде тяжіти до тіньових схем, а суспільство не матиме ресурсів для розвитку (сценарій 1 – розвиток тіньової економіки).

Водночас для забезпечення економічного зростання має заохочуватися інноваційна діяльність – через преференції в податковому механізмі та механізмі кредитування для реалізації інноваційних проєктів. І держава має брати активну участь у розбудові інфраструктури підтримки інноваційних процесів (фінансово-кредитні установи, консалтингові та інжинірингові фірми, сертифікаційні центри, патентні бюро тощо), забезпечуючи при цьому вільний доступ до інформаційно-пошукової мережі усіх суб’єктів підприємницької діяльності (сценарій 2 – стала динаміка економічного зростання).

Дана схема є спрощеною і не відображає усієї сукупності сценаріїв поведінки підприємця з огляду на умови господарювання. Однак вона чітко показує взаємозв’язок між системою моральних норм та цінностей, яку сповідує підприємець і яка є прийнятною для його оточення і вибором ним способу формування конкурентних переваг.

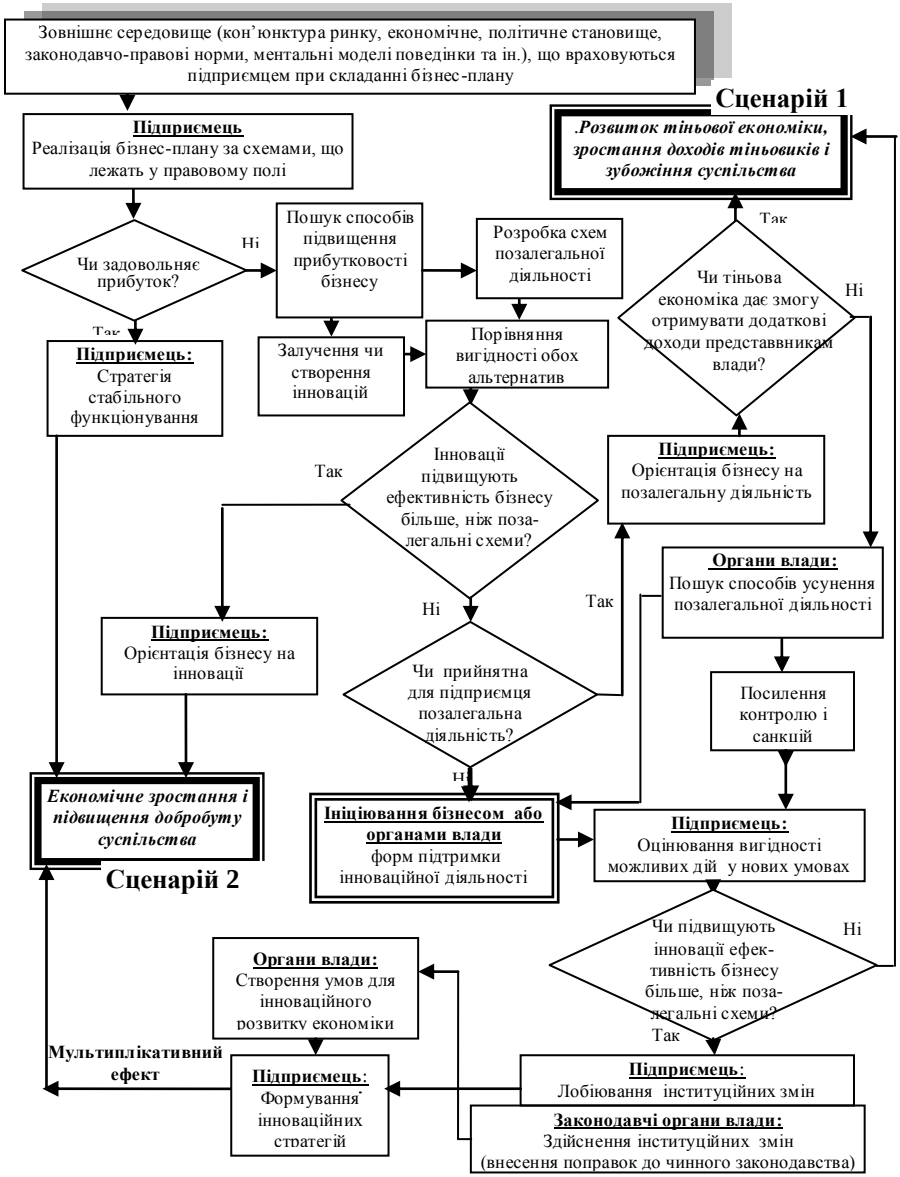

Рис.3.4. Алгоритм взаємодії підприємців та держави (органів влади) у недосконалому інституційному середовищі

У розвинених ринкових економіках інституційне середовище формувалося поступово і тривалий час, впродовж якого вносились поліпшуючі зміни в закони, що регулюють підприємницьку поведінку, усувалися невідповідності, що проявлялися у ході практичної взаємодії суб'єктів ринку, шліфувалися та вдосконалювалися інструменти впливу держави на перебіг економічних процесів тощо. З огляду на те, що в Україні підприємницьке середовище (через свою нетривалу і хаотичну історію становлення) не сформувало такі стереотипи економічної поведінки, які притаманні країнам із розвиненою ринковою економікою, де інституційний устрій підтримує паритет індивідуальної і суспільної вигоди, важливо усебічно проаналізувати його з позицій відповідності стратегічним цілям розвитку економіки в період повоєнного відновлення.

Аналіз перебігу трансформації планово-адміністративної економіки України в ринкову показав, що формування ринкових інститутів (зокрема, законодавчої бази) здійснювалось не тільки методом проб і помилок, а й за потужного лобіювання інтересів тих представників бізнесу, які могли використати певні важелі впливу на владу для створення преференцій афілійованих з ними суб'єктів господарювання. Як наслідок – в прийнятих законодавчих актах з'являлись підпункти про «винятки» для окремих товаровиробників у ціноутворенні, оподаткуванні або отриманні доступу до обмежених ресурсів. Це давало їм змогу отримувати відповідні конкурентні переваги – як на внутрішньому ринку, так і на світовому. За цих умов тримачам преференцій не було потреби вести активний інноваційний пошук, який у сучасному глобалізованому світі є основним джерелом набуття конкурентних переваг, а також інструментом передбачення перспективних напрямів розвитку бізнесу. Тому більшість позицій Закону України «Про інноваційну діяльність» і відповідних Постанов Кабінету Міністрів і Указів Президента України носять переважно декларативний характер і не підкріплені конкретними фінансовими інструментами для їх реалізації.

Для усунення необґрунтованих преференцій ініціювались нові зміни в законодавстві, які часто були фрагментарними і не могли суттєво покращити ситуацію, оскільки не враховували загальних макроекономічних тенденцій. До того ж, вони не підкріплювались змінами в регулятивних механізмах, що не давало змоги забезпечити ефективність державного урядування. З часом інституційні прогалини

створили умови для формування і урізноманітнення різного роду корупційних схем, які проявлялись у прийнятих рішеннях менеджменту та власників бізнесу. Це узагальнено нами в табл. 3.3 [16].

Таблиця 3.3

Інституційна природа розвитку корупційної складової в бізнес-середовищі України

Інституційна природа проблеми	Вплив інституційної недосконалості бізнес-середовища на рішення і дії економічних акторів
На початку ринкових перетворень держава усунулась від побудови середовища цивілізованої конкуренції	Регулювання відносин в сфері конкуренції здійснювалось і здійснюється із застосуванням неофіційних та позалегальних способів впливу
Непрозорість і високий рівень корумпованості при формуванні законодавчої бази ринкових відносин	Для лобіювання окремими економічними гравцями своїх інтересів у органах влади застосовуються позалегальні методи і способи впливу
Недостатня інституційна підтримка захисту прав власності	Небажання інвестувати в довготривалі проекти інноваційного розвитку, знецінення інтелектуальних ресурсів
Недосконаліть інституційної регламентації економічної діяльності, що спричиняє нерівномірність умов конкуренції для різних суб'єктів господарювання	Намагання створити преференції на свою користь (адресність пільг, списання заборгованості перед бюджетом, надання урядових гарантій за комерційними кредитами, наявність вільних економічних зон, високі митні тарифи тощо)
Інформаційна асиметрія щодо ринку внаслідок не розвиненої ринкової інфраструктури	Поширення практики кібератак та інших способів пошуку інсайдерської інформації для боротьби з конкурентами
Ментальний розрив у соціумі щодо змісту й способів конкуренції і трактування соціальної справедливості	Зростання рівня експлуатації і зменшення соціальної захищеності працівників
Нерозвиненість громадянського суспільства	Високий рівень тінізації економічної діяльності для поліпшення конкурентних позицій, поширення нецивілізованих методів конкурентної боротьби

Отже, корупція є специфічною складовою недосконалого інституційного середовища. Вона зумовлена не стільки прогалинами в чинному законодавстві, які виникли внаслідок неоднозначного трактування деяких його норм, як результатом свідомого викривлення законодавчого поля на користь окремих зацікавлених груп зі значним економічним ресурсом для ефективного лобіювання власних інтересів.

У законодавчому полі під впливом тіньового лобіювання постійно з'являються ті чи інші системні «дірки», які є цілком легальними, хоча й неочевидними для широкого загалу. І це звільняє від юридичної відповідальності тих, хто бачить їх корупційні можливості та може ними скористатися. Водночас, це створює сприятливі умови для подальшої «законотворчої винахідливості», розширюючи і підживлюючи поле для проектування нових схем отримання доходів, які можна лише умовно віднести до чесних [31, с. 85].

Приклади застосування таких схем бачимо у підприємницькому середовищі України повсякчас. І, поширення, наприклад, практики «оптимізації податків» є завадою не тільки наповненню бюджету, а й штучно гальмує зростання суб'єктів господарювання, оскільки для такої оптимізації великі комерційні структури навмисно подрібнюються. Як зазначалось нами у попередній роботі, процеси дезінтеграції в економіці України є реакцією бізнесу на погіршення умов його ведення, особливо у сфері оподаткування [61].

Надання певних преференцій одним економічним гравцям доволі часто є необгрунтованим, суперечить суспільним інтересам, спричиняючи структурну розбалансованість розвитку національної економіки. Тобто, на макроекономічному рівні виникає дисбаланс між розвитком окремих галузей чи регіонів, що порушує самодостатність і конкурентоспроможність економічної системи в цілому. Це проявляється, зокрема, у викривленні експортного потенціалу в бік сировинної частки товарообігу, що призводить до екологічних проблем та не сприяє нарощуванню інтелектуального капіталу країни, а навпаки – підвищує ризики подальшої деградації робочої сили.

В Україні, наприклад, такі тенденції з кожним роком проявлялись усе більше. Зрештою, це негативно впливає на здатність до ефективного функціонування й тих економічних гравців, в інтересах яких і приймались відповідні рішення. Так, уже доволі відчутною є нестача працівників з вищою кваліфікацією, а значить – втрачається здатність до створення продукції з високою доданою вартістю, до технологічного розвитку й інноваційного оновлення виробництва.

Іншим вагомим чинником розвитку корупції є низька дієвість інституційного регулятивного механізму – коли зв'язок між діями виконавця регулятивних функцій і його відповідальністю за результат реалізації цих функцій відсутній або слабко простежується. Причому – це проявляється по усій вертикалі державного управління.

В поєднанні з низьким рівнем оплати праці це спонукає суб'єкта регулювання (держслужбовця) приймати рішення з урахуванням і своїх інтересів. І доволі часто прийняті рішення не є суспільно корисними. Це породжує значні ризики для розвитку бізнесу, оскільки створює умови для необґрунтованого втручання у його діяльність представників силових та інших контролюючих інститутів влади, яке порушує ритміку бізнес-процесів.

Тобто, можна стверджувати, що корупція на виконавчому рівні є результатом нездатності інституційного середовища країни забезпечити реалізацію своєї основної регулятивної функції – мотиваційної. Якщо стимули і анти стимули, закладені в регулятивному механізмі (механізмі інфорсменту) є недостатньо вагомими для впливу на поведінку економічних агентів в напрямі, який визначається регулятивними актами, вони будуть керуватися в своїх рішеннях і діях насамперед власними інтересами. Саме з цих причин в Україні корупційна складова в середовищі державних службовців на сьогодні дуже значна. Це підтверджується результатами досліджень Transparency International, згідно якого за Індексом сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI) Україна займає 120 місце у світовому рейтингу (серед 180 країн) із 32 балами (100 балів свідчить про те, що корупція в країні майже відсутня, а 0 балів – що корупція фактично підміняє собою державу) [62].

Що ж стосується корупції на законодавчому рівні, то її природа також носить інституційний характер – інститути лобіювання в Україні існують поза правовим полем, але вони є доволі потужними. Проте існування їх у поза легальному статусі не дає змоги здійснювати кваліфіковану експертизу очікуваних результатів реалізації лобійованих ними законопроектів з позиції максимізації суспільного інтересу.

Очевидно, що для повоєнного відновлення економіки України (яке потребує системних структурних трансформацій), важливо передбачити такі зміни інституційного механізму, які могли б запустити інноваційні процеси в Україні – передусім в сферах, що відповідають сучасним технологічним трендам. При цьому необхідне комплексне скоординоване використання прямих методів регулювання інноваційної діяльності та обґрунтованих (з погляду валентності мотивуючого впливу) кредитно-фінансових і податкових інструментів його стимулювання, що носять опосередкований характер.

3.3. Економічні важелі інституційної матриці в моделях управління розвитком інноваційно-орієнтованих соціально-економічних систем

Розвинені країни формують політику у сфері управління економічними процесами з урахуванням провідної ролі інновацій у забезпеченні економічного зростання. На жаль, в Україні фактично відсутні непрямі стимули інноваційно-інвестиційного розвитку, на що звертають увагу багато науковців. Проте ринкова економіка опирається на інститут конкурентоспроможності. Тому основні акценти у регулятивних діях держави мають ставитись на створенні сприятливих інституційних умов для активної інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Це закріплюється у чинному законодавстві у вигляді обґрунтованих і взаємоузгоджених норм і правил господарської діяльності, серед яких містяться пільгові позиції для підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність.

Інструментарій непрямих методів управління є доволі різноманітним у країнах із розвиненою ринковою економікою. Він переважно зосереджений у сфері оподаткування, де діє багато пільг [31; 55; 59; 63-65 ; 64]:

– пільгове оподаткування прибутку через зменшення оподатковуваної бази і ставок оподаткування, вирахування з податкових платежів;

– пільгове оподаткування операцій, пов'язаних з обігом науково-технічної продукції, наприклад, оподаткування за нульовою ставкою з податку на додану вартість;

– надання дослідного та інвестиційного кредиту (податкового) – відтермінування податкових платежів у частині витрат з прибутку на інноваційні цілі;

– зменшення податку на приріст інноваційних витрат;

– «податкові канікули» протягом кількох років на прибуток, отриманий від реалізації інноваційних проектів;

– пільгове оподаткування дивідендів юридичних і фізичних осіб, отриманих за акціями інноваційних підприємств;

– пільгове оподаткування прибутку, отриманого внаслідок використання платежів, ліцензій, ноу-хау та інших нематеріальних активів інтелектуальної власності;

– вирахування з оподаткованого прибутку внесків до

благодійних фондів, діяльність яких пов'язана з фінансуванням інновацій;

– ув'язування пільг з урахуванням пріоритетності здійснюваних проектів;

– зниження ставок податку на прибуток на замовлені та спільні НДДКР;

– зменшення оподаткованого прибутку на суму вартості приладів та устаткування, що передаються закладам вищої освіти;

– зарахування частки прибутку інноваційних підприємств на спеціальні рахунки з подальшим пільговим оподаткуванням у випадку використання на інноваційні цілі.

Встановлення податкових пільг залежить від того, якого роду модель науково-інноваційного розвитку реалізується у країні. Як зазначалося вище, такими моделями є модель науково-технічного лідерства, швидкого поширення перспективних нововведень й усебічного інноваційного розвитку.

Так, у моделі науково-технічного лідерства підтримується низький рівень оподаткування корпорацій, оскільки саме вони вважаються тими структурами, що здатні здійснювати масштабні науково-технічні дослідження. Низький рівень оподаткування дає змогу накопичувати ресурси для значних і ризикових технологічних змін. Поза тим, стимулюються інвестиції компаній у технологічне оновлення через податкові знижки. Ця знижка віднімається від суми нарахованого податку на прибуток і створює зацікавленість компанії у збільшенні капіталовкладень у нове обладнання за рахунок власних коштів.

Інвестиційна знижка в США була введена в 1962 р. і, до її відміни у 1986 р., служила основним каналом державного субсидування американських корпорацій в таких капіталомістких галузях промисловості як металургійна, хімічна, автомобілебудівна, які постійно потребують нових значних інвестицій у модернізацію и вдосконалення обладнання. Ця знижка скорочувала щорічні податкові платежі в металургійній промисловості США на 30,6 %, автомобілебудуванні – на 39,5%, виробництві будівельних матеріалів – на 19,5%, в комунальному господарстві – на 49,7%, проте держава свідомо йшла на таке скорочення, щоб підтримати конкурентоспроможність капіталомістких галузей [63].

Крім того, для забезпечення розвитку наукового потенціалу країни, у США заохочується участь компаній у фінансуванні наукових досліджень, здійснюваних університетами. Зокрема, у США йдеться про податкові пільги на обладнання, що передається університетам, або дотації на оплату науково-дослідних робіт, виконаних на замовлення компаній зовнішніми виконавцями (розмір дотацій сягає 30% від величини зафіксованих угодами витрат). Такої ж політики дотримуються в Японії, ФРН та інших високорозвинених країнах.

У моделі швидкого поширення перспективних нововведень основна увага приділяється поширенню та кластеризації базисних нововведень через створення сприятливого науково-технічного середовища і заохочення фінансово-кредитними важелями ризикових проектів. Тут діє загальний високий рівень оподаткування суб'єктів господарювання і пільговий режим щодо оподаткування інноваційних проектів. Так, США, Японія, Канада і країни ЄС застосовують пільговий режим оподаткування витрат на дослідження і розробки, здійснювані у межах програм спільних науково-технічних досліджень членів ЄС. Для цього певна сума здійснених витрат на НДДКР виключається із оподатковуваного доходу компанії. В різних країнах розмір такої знижки також відрізняється : у США – 20%, Франції – 50 %, Японії – 20 %, але не більше 10 % від загальної величини податкових зобов'язань компанії.

Світова практика показує, що податкові пільги на витрати, здійснювані у ході науково-технічної діяльності, стали суттєвим важелем стимулювання зростання конкурентоспроможності не лише великих, а й малих та середніх компаній. За даними анкетування, проведеного Національною асоціацією технічних досліджень Франції, більше 90% опитаних фірм заявили про те, що вони постійно фінансують проведення НДДКР; 36% із них заявили, що без «дослідницького податкового кредиту» виконання науково-прикладних програм було б неможливим.

Визначальна роль у стимулюванні інноваційного розвитку пріоритетних галузей у таких країнах як Франція, ФРН, Великобританія, Бельгія, Італія, США, Японії відводиться амортизаційній політиці. У законодавстві цих країн передбачається прискорена амортизація обладнання, яке використовується у технологічно передових галузях, а також для виконання науково-технічних робіт. Так, у Великобританії дозволяється списувати протягом першого року експлуатації прогресивного обладнання його повну вартість, у ФРН – 40%.

У моделі всебічного інноваційного розвитку основні зусилля держави спрямовані на створення умов для активної творчої діяльності жителів країни, передусім у науково-технічній сфері. Підтримка інноваційної діяльності тут полягає не в наданні податкових пільг, а в стимулюванні розвитку інноваційної інфраструктури (технополіси, технопарки), що прискорює реалізацію сучасних досягнень світового науково-технічного процесу.

Отже, без цілеспрямованого регулюючого впливу на діяльність підприємницьких структур побудувати модель інноваційного розвитку в Україні не вдасться. Однак штучне втручання держави в процес конкурентного відбору суб'єктів господарювання, яким може бути надана фінансова підтримка, є невиправданим. Це може призвести до виникнення необґрунтованих переваг одних виробників перед іншими, спотворити об'єктивну оцінку результатів діяльності підприємств галузі, а також створити умови для корупційних дій. Очевидно, що відбір конкретних механізмів стимулювання структурно-інноваційних перетворень на підприємствах, визначення об'єктів, форм та обсягів надання державної підтримки має враховувати вимоги максимізації суспільно-корисного ефекту від здійснення структурно-інноваційної трансформації. Можна враховувати наступні критерії відбору підприємств для їх підтримки у процесах трансформації: [64]:

1) суспільну значущість суб'єкту господарювання, який претендує на отримання державної допомоги, для національної економіки, галузі, території;

2) інвестиційну привабливість підприємства та потенційну економічну ефективність інноваційних проектів, що претендують на підтримку;

3) рівень конкурентоспроможності та інноваційності продукції, яка виробляється підприємством;

4) досвід участі підприємства в реалізації загальнодержавних, галузевих, регіональних програм державної підтримки структурно-інноваційних перетворень (споживчі параметри та значущість певних товарів і послуг для успішної реалізації програм або забезпечення пріоритетів промислового й науково-технічного розвитку; форми участі, обсяги та результати отримання і засвоєння коштів);

5) соціальні аспекти виробничо-господарської діяльності підприємства (потенційний вплив на динаміку процесів продуктивної

зайнятості населення, розвиток людського капіталу);

6) наявність та рівень розвитку власної науково-технічної бази, позитивна динаміка розробки та впровадження інновацій на підприємстві;

8) наявність, тіснота та вартісні параметри коопераційних зв'язків (галузевих та міжгалузевих) підприємства, передбачувані обсяги отримання економічного ефекту від впровадження інновацій в межах ланцюжка створення нової вартості, учасником якого є підприємство;

9) очікуваний економічний ефект від реалізації заходів державної підтримки структурно-інноваційних перетворень на підприємстві, в т.ч. зростання податкових надходжень до бюджету, збільшення ринкової вартості державних корпоративних прав та іншого майна держави.

Не сумніваючись у тому, що вибір об’єкта фінансової підтримки має здійснюватися на основі максимізації суспільно-корисного ефекту від здійснення структурно-інноваційної трансформації, і дотримання названих критеріїв сприятиме такому вибору, слід зазначити, що більшість перерахованих критеріїв носить суб’єктивний характер, що може спричинити неправильне рішення щодо фінансової чи підтримки певного інноваційного проекту. Крім того, такий підхід є реалізацією прямих методів державного регулювання і діє вибірково. Набагато кращих результатів, як показує світова практика, можна досягти через створення системи стимулів, які б формували систему внутрішніх мотивів економічних агентів до інноваційного пошуку. І це не мають бути стимули для розвитку лише певних галузей (хоч у окремих випадках це можливо – якщо вони є ключовими для конкурентоспроможності національної економіки), а релевантні і валентні економічні стимули для всіх, хто включається в інноваційну діяльність.

Важливо при цьому розуміти, що реалізація завдань інноваційного розвитку національної економіки ускладнюватиметься у разі нездатності державних регулятивних структур чітко сформувати і законодавчо закріпити економічні преференції для тих суб’єктів ринку, які свої конкурентні переваги формують у інноваційному полі. Тобто, дієвість моделі інноваційного розвитку забезпечується тим, що вона здатна функціонувати у режимі саморегулювання, що потребує наявності у ній комплексу стимулів і антистимулів для того, щоб

об'єкти управління могли самонавчатись, ухвалюючи рішення, що відповідають визначеним пріоритетам.

Для оцінювання ефективності стимулів і антистимулів у науковій літературі пропонують використовувати так звані «марківські ланцюги», які відображають динаміку процесу набуття економічною системою бажаних стереотипів поведінки у відповідь на певний комплекс стимулів [65, с. 86-89]. Така динаміка має стохастичний характер і опирається на оцінку ступеня ймовірності закріплення бажаної для суб'єкта управління реакції об'єкта управління на його стимулюючі дії. Для відображення даного процесу припускається, що така ймовірність (p_{n+1}) настає лише після *n+1* повтору певних стимулюючих дій. Очевидно, що ймовірність (p_{n+1}) залежить від того, якими були попередні реакції об'єкта управління на цей комплекс стимулів і вона буде тим більшою, чим більшою є ймовірність такої ж реакції після *n*-го повтору стимулювання; при цьому така залежність може бути наближено визнана лінійною і записана у вигляді рівняння:

$$p_{n+1} = a + mp_n \qquad (3.1)$$

Оскільки p_{n+1} і p_n є ймовірностями, то очевидно, що вони знаходяться у межах від 0 до 1; Величина $m \geq 0$, оскільки очікується, що послідовне повторення стимулювання збільшує, а не зменшує ймовірність бажаної реакції. Параметри *m* і *a* встановлюються експериментально.

Для реалізації ефекту самонавчання об'єкта управління важливо правильно підійти до встановлення співвідношення між стимулами і антистимулами. Останні у вигляді різного роду штрафних санкцій (як на рівні управління національною економікою, так і у внутрішньофірмовому управлінні) мають бути доволі відчутними у порівнянні із можливою вигодою від такої поведінки, яка є шкідливою для системи в цілому і забороняється або не схвалюється суб'єктом управління. За цих умов зменшується ймовірність вибору суб'єктом економічної діяльності одного із варіантів виведення бізнесу в позалегальний простір. Це ж стосується і співвідношення стимулів і антистимулів, які можуть бути встановлені для регулятивних органів виконавчої влади, що нівелюватиме бажання окремих із них вдаватись до корупційних дій. Такий вибір візуалізовано нами вище (див. рис. 3.4); він втілюється у різних сценаріях розвитку економіки.

Процес закріплення бажаної поведінки об'єкта управління з використанням стимулів і антистимулів на основі рівняння (3.1) можна досліджувати більш предметно, ввівши параметри *a* і *b*, під якими розуміти міру інтенсивності дії на об'єкт управління відповідно стимулів і антистимулів. Введення їх до складу параметра *m:* ($m = 1 - a - b$), потребує деяких уточнень і обмежень, зокрема, $a \geq 0$ і $b \geq 0$; оскільки $m \geq 0$, то $1 - a - b \geq 0$.

Тоді рівняння (3.1) матиме вигляд:

$$p_{n+1} = a + (1 - a - b)\, p_n \tag{3.2}$$

Після перетворень формула (3.2) набуває остаточного вигляду (3.4):

$$p_{n+1} = p_n + a(1 - p_n) - bP_n \tag{3.3}$$

$$p_{n+1} - p_n = a(1 - p_n) - bp_n \tag{3.4}$$

Рівняння (3.4) показує, від чого залежить поліпшення реакції об'єкта управління на стимулювання, тобто прогрес у процесі самонавчання. Це поліпшення відображає вираз $(p_{n+1} - p_n)$ у лівій частині рівняння. Йому відповідають вирази лівої частини рівняння: $a(1 - p_n)$ і $-bp_n$.

Перший із них визначає максимально можливий ступінь поліпшення, а другий – максимально можливий ступінь погіршення результатів процесу, оскільки кращим із можливих результатів, що може бути досягнутим об'єктом управління є $p_{n+1} = 1$, а найгіршим є $p_{n+1} = 0$. Тому $(p_{n+1} - p_n)$, тобто фактично досягнуте поліпшення результатів стимулюючої дії (як це виходить з рівняння), дорівнює зваженій сумі максимально можливого ступеня поліпшення і максимально можливого ступеня погіршення поведінки об'єкта управління. Вагами (значущістю) доданків у цій сумі є параметри *a* і *b,* причому параметр *a* залежить від сукупності обставин, які сприяють максимальному поліпшенню результатів стимулювання бажаної поведінки, а параметр *b* залежить від обставин, що спричиняють максимальне погіршення поведінки об'єкта управління. Тим самим стверджується, і це є очевидним, що від абсолютних значень стимулів і антистимулів залежить швидкість набуття об'єктом управління

бажаної поведінки, а від їх співвідношення (структури мотивації) – результат регулюючих дій. Ці стимули й антистимули мають відповідати сутнісним характеристикам об'єкта управління і набувати більш індивідуалізованих рис при переході з макрорівня на мезорівень (окремих галузей, регіонів чи сфер діяльності). А також на внутрішньоорганізаційний рівень, в якому не менш важливо сформувати бажані для ефективної діяльності суб'єкта господарювання практики поведінки в робочих ситуаціях найманих працівників.

Отже, управління інноваційним розвитком підприємницьких структур, згідно з принципами комплексності і системності, має містити дієві мотиватори на всіх рівнях управління господарськими системами, що потребує відповідного структурування і самої проблеми мотивації. Оскільки йдеться про мотивацію суб'єктів економічної діяльності до формування конкурентних переваг на основі інновацій, то ця мотивація має формуватися під впливом економічних стимулів (економічної складової інституційної матриці). Важливо також передбачити, яким чином використання відповідних важелів (за умови їх валентності) може вплинути на розвиток національної економіки (як соціально-економічної системи вищого рівня управління), а також – які інституційні передумови і ресурсні потреби необхідні для забезпечення дієвості виділених стимулів.

Проаналізуємо з цих позицій характеристики основних моделей інноваційного розвитку, акцентуючи на їх мотиваційних складових (табл.3.4, уточнено і доповнено з урахуванням [66]). З одного боку, це стимулююча дія податкових преференцій, а з іншого – інституційні передумови, які містять противаги (антистимули) у разі невідповідності дій суб'єктів господарювання пріоритетам державної економічної політики Для України з її доволі високим інтелектуальним та креативним потенціалом і ризиково-індивідуалістичним типом менеджменту найбільш перспективною є модель усебічного інноваційного розвитку, яка, з одного боку, створює передумови для підвищення інноваційної наповненості функціонування малого бізнесу, а з іншого – може сприяти розвитку пріоритетних для країни галузей, створюючи умови для появи «точок економічного зростання», що виникатимуть на основі науково-технічних розробок, створених в тому чи іншому регіоні.

Таблиця 3.4

Економічні важелі моделей управління інноваційним розвитком соціально-економічних систем

Економічні інструменти державного регулятивного механізму (стимули)	Мотиви, що формуються у підприємців під впливом економічних стимулів	Результат реалізації для національної економіки	Інституційні передумови використання	Інфраструктурні й ресурсні потреби, необхідні для реалізації моделі
1	2	3	4	5
Модель науково-технічного лідерства				
Нижчий рівень оподаткування корпорацій порівняно з іншими суб'єктами ринку	Мотивація до зростання бізнесу	Прискорення розвитку наукомістких галузей з високою доданою вартістю ціннісних ринкових пропозицій	Організаційно-законодавче забезпечення діяльності фондового ринку для переливу капіталу у галузі з вищими ефективністю і потенціалом розвитку	Високий рівень інтелектуального капіталу країни
Грантові фінансування (в т.ч. з держбюджету) науково-дослідних розробок	Мотивація науковців до підвищення результативності наукових розробок (це забезпечує наступне фінансування)	Розвиток науково-технічного потенціалу країни	Головні цілі та пріоритетні напрями науково-технологічного розвитку визначає держава (анти стимули – втрата можливості наступного фінансування)	Венчурний капітал, фонди сприяння науково-технічному розвитку
Інвестиційна знижка (зменшення податку на прибуток на суму придбання нового техобладнання)	Мотивація технологічного оновлення бізнесу	Підвищення ефективності ресурсовикористання, мінімізація споживання невідновних ресурсів, збереження довкілля	Законодавче забезпечення охорони довкілля, юридичний захист прав на безпечну працю (антистимул – штрафні санкції)	Інноваційно-інвестиційні фонди з чітко виписаним механізмом відшкодування витрат

Продовження таблиці 3.4

1	2	3	4	5
Податкові пільги на обладнання, яке передається університетам	Мотивація сприяння бізнесом розвитку освіти і науки	Поліпшення технічної оснащеності навчального і наукового процесів, що сприяє підвищенню їх ефективності	Зростання цінності нових знань, повноцінний захист інтелектуальної власності (антистимули – судові процеси і покарання за плагіат)	Інноваційно-інвестиційні фонди з чітко виписаним механізмом відшкодування витрат
Дотації на оплату НДР, виконаних на замовлення компанії (до 30%)	Мотивація бізнес-структур до підвищення науково-технічного рівня інновацій	Поява інновацій з високим комерційним потенціалом		Висока мобільність і технічна оснащеність науково-дослідницьких організацій, що працюють на засадах комерційного розрахунку
Модель швидкого поширення перспективних новацій				
Грантові фінансування (в т.ч. з держбюджету) науково-дослідних розробок	Мотивація науковців до підвищення результативності наукових розробок, оскільки це забезпечує наступне фінансування	Розвиток науково-технічного потенціалу країни, поява інновацій з високим комерційним потенціалом	Головні цілі та пріоритетні напрями науково-технологічного розвитку визначає держава (анти стимули – втрата наступного фінансування)	Венчурний капітал, фонди сприяння науково-технічному розвитку
Прискорена амортизація	Мотивація технологічного оновлення бізнесу	Підвищення конкурентоспроможності національної економіки	Законодавче забезпечення реалізації пільг (анти стимул – необґрунтоване зростання витрат при хибному рішенні)	Центри трансферу технологій

Продовження таблиці 3.4

1	2	3	4	5
Пільговий режим оподаткування інноваційних проєктів (із оподаткування виключається частина здійснених за проектом витрат на НДПКР)	Мотивація до інноваційного розвитку бізнесу для підвищення його конкурентоспроможності і отримання підприємницького прибутку	Прискорення дифузії нововведень, насичення ринку новими споживчими цінностями, збільшення присутності на міжнародних ринках	Участь громадськості у експертизі соціально-екологічних наслідків проектів. Законодавче забезпечення реалізації пільг з чітко сформованими і об'єктивними критеріями їх ідентифікації (анти стимули – втрата ринкових позицій і економічної вигоди)	Центри трансферу технологій, науково-технічні центри, технопарки, технополіси
Податкові канікули на прибуток від реалізації інноваційних проєктів				
Модель усебічного інноваційного розвитку				
Державне фінансування у обґрунтованих і необхідних обсягах освітньої галузі	Мотивація до залучення фахівців з високими креативними здібностями, здатними створювати нові споживчі цінності	Зростання інтелектуального капіталу країни	Соціальне визнання важливості інтелектуальної праці (анти стимули – низька оплата низько-кваліфікованої праці, конкуренція на ринку праці)	Широка мережа освітніх закладів різних рівнів з програмами навчання, що розвивають креативні здібності людини

Завершення таблиці 3.4

1	2	3	4	5
Фінансова підтримка органами влади розвитку інноваційної інфраструктури	Зменшення ризику упровадження новацій і збільшення підприємницького прибутку. Прискорення переходу підприємства на вищу стадію життєвого циклу і зростання масштабів діяльності	Збільшення внеску малого і середнього бізнесу у створення ВВП, прискорення дифузії нововведень, зростання інноваційного потенціалу регіонів і країни	Законодавче забезпечення режимів функціонування інноваційної інфраструктури (антистимули: для підприємств – збільшення трансакційних витрат; для представників органів влади – втрата довіри виборців і усунення від влади)	Розвинена інноваційна інфраструктура, (центри трансферу технологій, науково-технічні центри, технопарки, технополіси)
Замовлення корпораціями НДПКР державним лабораторіям і дослідницьким університетам у пріоритетних галузях	Розвиток інноваційного потенціалу університетів і дослідницьких організацій і розширення внутрішнього ринку інновацій, що робить їх доступнішими для підприємництва	Розвиток науково-технічного потенціалу країни, зростання міжнародної конкурентоспроможності	Головні цілі та пріоритетні напрямки науково-технологічного розвитку визначає держава (антистимули – самостійні витрати на НДПКР у непріоритетних галузях)	Мережа потужних державних науково-дослідницьких лабораторій та дослідницьких відділів університетів
Протекціоністська митна політика держави для захисту національних ринків у пріоритетних для країни наукоємних галузях	Зменшення витрат підприємців на сегментування ринків, позиціювання і розвиток продуктів			

Зважаючи на важливість обґрунтованих рішень держави у регулюванні економічних процесів, необхідно робити акцент на стратегічному використанні обмежених ресурсів держави для інституційної підтримки тих галузей, в яких імовірною є наявність порівняльної переваги. Причому найбільше уваги має приділятися розвитку тих секторів, в яких може створюватися найбільша додана вартість в поєднанні зі споживчою цінністю (велика частка фізичної праці при виробництві промислових виробів теж формує значну додану вартість, але не завжди забезпечує пропорційне зростання споживчої цінності – якщо не відповідає очікуванням цільової групи споживачів).

Свого часу М. Портер виділив напрями формування порівняльних переваг в розрізі національної економіки (так званий «ромб конкурентоспроможності») [67]. В ньому чільне місце відведено можливостям промислового сектору, оскільки саме в ньому створюється найбільше робочих місць і генерується найбільша частка доданої вартості. Та структурна наповненість промислового сектору в різних країнах відрізняється; вона формується з урахуванням природних ресурсних можливостей і умов реалізації людського потенціалу, який і забезпечує інноваційний характер суспільного і економічного розвитку.

Проте реалізація моделі усебічного інноваційного розвитку потребує продуманих заходів організаційно-економічного характеру для повноцінної реалізації ресурсного й інтелектуального потенціалу країни (в тому числі і з урахуванням та в розрізі специфіки регіонів)

Такі заходи мають передусім стосуватися:

– фінансування розвитку сучасної інноваційної інфраструктури; активну підтримку процесів розбудови транспортних та комунікаційних мереж, особливо інформаційних, з можливостями широкого доступу суб'єктів інноваційної діяльності до загальносвітового банку знань;

– визначення пріоритетів інноваційної діяльності в регіонах з огляду на їх ресурсну базу, накопичений інноваційний потенціал та з метою вирівнювання диспропорцій соціально-економічного розвитку;

– сприяння міжнародній науково-технічній кооперації, зокрема, через участь у спільних науково-технічних та дослідницьких проєктах, які надають доступ до високих сучасних технологій; заохочення інвесторів до вкладання коштів у підприємства, що виготовляють наукомістку продукцію; сприяння трансферу технологій, зокрема, в

найбільш перспективних галузях; упровадження міжнародних стандартів для вітчизняних виробництв; стимулювання експортно-імпортних операцій у торгівлі інноваційними товарами, послугами тощо.

Один із провідних фахівців з питань економічного зростання Е. Райнерт справедливо зазначив, що «всі багаті країни стали багатими однаковим чином, на основі спільної для всіх них стратегії, яка полягає у відмові від сировинної орієнтації виробництва й експорту на користь розбудови переробної промисловості. Адже цим досягається значне зростання частки доданої вартості у структурі валового внутрішнього продукту» [68].

Додамо до цього, що в нинішніх умовах (за значного розвитку інформаційних технологій) справедливо стверджувати, що вагомий внесок у формування ВВП забезпечують і сфери нематеріальної діяльності, якщо суспільна цінність їх продуктів оцінюється високо. Та все ж для підтримки безпечного розвитку країни твердження Е.Райнерта має сенс. І для забезпечення сталої економічної динаміки Україна має розвивати свій промисловий сектор, створюючи робочі місця з привабливими умовами праці. Зважаючи на те, що в Україні є значний науково-технічний доробок у деяких галузях (технології зварювання, ракетобудування, авіаційна промисловість, важке машинобудування, лазерні та біотехнології), що робить їх конкурентоспроможними на міжнародних ринках, доцільно робити реальні кроки у сприянні їх утвердження на зовнішніх ринках.

Як підкреслювалось нами вище, формування інституційних преференцій для активізації інвестиційних процесів у промисловість має здійснюватися з урахуванням потенційної здатності підприємств кожної галузевої групи збільшувати обсяги доданої вартості. А також – бути конкурентоспроможними в стратегічній перспективі (тобто, бути спроможними і надалі формувати споживчі цінності). Визначення пріоритетності та інвестиційної привабливості галузей національної економіки можливо лише за умови релевантної оцінки їх динаміки та спроможності до розвитку, яка в міжнародній практиці бізнесу визначається рядом відносних показників результативності та продубльована в агрегованих статистичних державних спостереженнях, що базуються на фінансовій звітності підприємств, згрупованих за галузевою ознакою та доданою вартістю (показники є універсальними для всіх видів економічної діяльності. Групування та порядок розрахунку згаданих показників подано в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Показники оцінювання економічного і фінансового стану галузі

Показник	Порядок розрахунку
Група фінансової ліквідності	
Поточна ліквідність	Поточні активи/поточні зобов'язання
Миттєва ліквідність	[Поточні активи – запаси – нарахування] / поточні зобов'язання
Грошовий потік	Короткострокові інвестиції / Поточні зобов'язання
Боргове навантаження та спроможність його обслуговування	
Загальне боргове зобов'язання	Зобов'язання та резерви по зобов'язаннях/ активи
Зобов'язання за характером матеріальних активів	Основні засоби/довгострокові зобов'язання
Покриття зобов'язань фінансовим профіцитом	[Операційний прибуток + амортизація] / загальна сума зобов'язань
Покриття відсоткових зобов'язань операційним прибутком	Операційний прибуток/відсотки
Продуктивність	
Загальний оборот активів	Виручка/підсумок активу
Продуктивність операційних активів	Валова додана вартість/операційні активи
Продуктивність основних засобів	Валова додана вартість/основні засоби
Ефективність праці	Валова додана вартість/кількість працівників
Індекс вартості	Операційні витрати/операційні доходи
Рентабельність	
Операційна	Операційний прибуток × 100 / операційна виручка
Операційних активів	[Операційний прибуток + амортизація] × 100 / операційні активи
Інвестованого капіталу	Операційний прибуток × 100 / інвестований капітал
ROA (Return on Assets)	(Чистий прибуток/середньорічна сума активів)100
ROE (Return on Equity)	(Чистий прибуток/середньорічна сума власного капіталу)100
Динаміка змін	
Доходів від продажу	$(\text{Виручка}_t - \text{Виручка}_{t-1})100/ \text{Виручка}_{t-1}$
Валова додана вартість	$(\text{Додана вартість}_t - \text{Додана вартість}_{t-1})100/ \text{Додана вартість}_{t-1}$

Синтетичний показник економічної та фінансової ефективності галузей національної економіки України доцільно визначати за допомогою методу TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to an Ideal Solution) [69] враховуючи такі етапи:

– визначення ієрархічної структури багатокритеріальної проблеми рівнів розвитку національної економіки;

– нормалізацію значень економіко-фінансових показників;

– обґрунтування критеріїв та ознак фінансово-економічних показників на основі присвоєння їм вагових коефіцієнтів за допомогою методу CRITIC (Criteria Importance Through Intercriteria Correlation) [70];

– визначення синтетичного мірила економіко-фінансової ефективності з використанням методу TOPSIS.

– лінійне впорядкування галузей національної економіки.

На етапі формування ієрархічної структури багато критеріальної задачі оцінювання розглядаються такі елементи, як: основний критерій оцінки, підкритерії, ознаки та об’єкти оцінки. Основний критерій позиціонується на найвищому щаблі ієрархії та містить декілька підкритеріїв (окремі критерії містять ознаки, які описують об'єкти оцінювання). Особливості формують ознаки рівнів розвитку об’єктів (в даному разі – галузей національної економіки). У роботі [71] нами здійснено структурний аналіз підгалузей харчової промисловості з погляду їх здатності максимізувати суспільну корисність (у вигляді обсягів доданої вартості), що є особливо актуальним і для рішень щодо їх підтримки в умовах війни в Україні). Аналогічний розрахунок можна використати за будь-якими галузевими чи внутрігалузевими пропорціями.

Вибір характеристик економіко-фінансового стану галузей має бути сформовано на основі предметного та статистичного аналізу в розрізі структурних складових (підгалузей), а для виключення сильно корельованих ознак передбачено аналіз матриці оберненої кореляції R^{-1} (у разі надмірної кореляції окремих ознак відносно інших діагональні елементи матриці R^{-1} перевищуватимуть одиницю, що виявлятиметься в поганій числовій обумовленості матриці R.

Значення K економіко-фінансових характеристик для N статистичних одиниць (галузей економіки), встановлених на основі предметного та статистичного аналізу, узагальнюються в матриці розмірних даних $(N \times K)$:

$$X = \begin{matrix} x_{11} & x_{11} & \dots & x_{1K} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2K} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{N1} & x_{N2} & \dots & x_{NK} \end{matrix}, \quad (3.5)$$

де x_{ij} *(i = 1, ..., N), (j = 1, ..., K)* вказує значення *j-тої* ознаки в *i-тій* статистичній одиниці.

На другому етапі забезпечується нормалізація функцій з метою об'єднання їх в числові діапазони, для чого використовуються різні підходи. В нашому випадку доцільно використати підхід лінійної нормалізації – обнуленої унітаризації, за допомогою якого можна зіставити стимулятор та дестимулятор на основі єдиної співрозмірності за допомогою формул перетворення:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min\{x_{ij}\}}{\max\{x_{ij}\} - \min\{x_{ij}\}} \text{ (стимулятор);} \quad (3.6)$$

$$z_{ij} = \frac{\max\{x_{ij}\} - x_{ij}}{\max\{x_{ij}\} - \min\{x_{ij}\}} \text{ (дестимулятор);} \quad (3.7)$$

Номінанти:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min\{x_{ij}\}}{nom\{x_{ij}\} - \min\{x_{ij}\}}, x_{ij} \le nom\{x_{ij}\} \quad (3.8)$$

або

$$z_{ij} = \frac{\max\{x_{ij}\} - x_{ij}}{\max\{x_{ij}\} - nom\{x_{ij}\}}, x_{ij} \le nom\{x_{ij}\} \quad (3.9)$$

Перетворені значення ознак z_{ij} нормалізуються в інтервалі $\langle 0,1 \rangle$.

Третій етап присвячений формуванню вагових коефіцієнтів для економіко-фінансових показників за допомогою методу CRITIC, що представлено у вигляді $W = W_1, W_2, \dots W_K$. Вагові коефіцієнти в зазначеному методі визначаються з врахуванням стандартного відхилення кожної з характеристик та коефіцієнтів кореляції між ознаками, а їх векторність в наступний спосіб:

$$W_j = C_j \Big/ \sum_{k=1}^{K} C_k = 1,\ j = 1,2,...,\ K \tag{3.10}$$

$$C_j = s_{j(z)} \sum_{k=1}^{K} (1 - r_{jk}),\ j = 1,2,...,\ K \tag{3.11}$$

де: $S_{j(z)}$ – стандартне відхилення, розраховане за нормалізованими значеннями *j-тої* ознаки; r_{jk} – коефіцієнт кореляції між *j-тою* та *k-тою* ознаками, за яких $\sum_{j=1}^{K} w_j = 1$.

В подальшому визначається добуток нормалізованих значень ознак на вагові коефіцієнти:

$$z_{ij}^{*} = z_{ij} w_{ij},\ i = 1,2,...,\ N,\ j = 1,2,...,\ K\ . \tag{3.12}$$

На четвертому етапі використаємо еталонний метод для визначення значення синтетичної ознаки за допомогою класичного методу TOPSIS для обрахунку Евклідової відстані до кожного об'єкта взірця:

– розвитку

$$z^{+} : z^{+} = (\max_i (z_{i1}^{*}), \max_i (z_{i2}^{*}),..., \max_i (z_{iK}^{*})) = (z_1^{+}, z_1^{+},..., z_K^{+})\ ; \tag{3.13}$$

– анти розвитку (деградації)

$$z^{-} : z^{-} = (\min_i (z_{i1}^{*}), \min_i (z_{i2}^{*}),..., \min_i (z_{iK}^{*})) = (z_1^{-}, z_1^{-},..., z_K^{-}) \tag{3.14}$$

У випадку обнуленої унітаризації отримаємо:

$$z^{+} = \left(\underbrace{1,1,...,1}_{K} \right) or\ z^{-} = \left(\underbrace{0,0,...,0}_{K} \right) \tag{3.15}$$

Після визначення взірця розвитку та антирозвитку евклідові відстані кожної одиниці оцінювання будуть розраховані таким чином:

– розвитку

$$z^{+} : d_i^{+} = \sqrt{\sum_{j=1}^{K} (z_{ij} - z_j^{+})^2} \tag{3.16}$$

– антирозвитку

$$z^+ : d_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^{K} (z_{ij} - z_j^-)^2} \qquad (3.17)$$

Наступним кроком розраховується значення функції синтетичного показника *Si*.

$$S_i = \frac{d_i^-}{d_i^+ + d_i^-}, 0 \le S_i \le 1, (i = 1,2,..., N) . \qquad (3.18)$$

Чим менша відстань шуканої одиниці від еталону розвитку та відповідно більше від антирозвитку, тим значення синтетичної функції буде ближчим до 1.

На кінцевому етапі здійснюється ранжування галузей національної економіки у відповідності до розрахованих синтетичних значень економіко-фінансової ефективності. Пріоритетність рангу вказує на пріоритетність державної підтримки даного напряму економічної діяльності, зокрема – через створення інституційних преференцій у сфері інвестування, кредитування, оподатковування. Водночас зрозуміло, що при формуванні державної економічної політики доцільно диференційовано підходити до створення інвестиційних преференцій для залучення стратегічних інвесторів. Зокрема, такі преференції для розвитку харчової промисловості мають бути визначені у розрізі тих підгалузей, які відповідають динаміці ринків харчової продукції в Україні та збільшують можливості виходу на ринок Європейського Союзу.

Аналогічні розрахунки можуть бути проведені з метою виявлення пріоритетних напрямів інноваційно-інвестиційних процесів в інших сферах промислової діяльності. Вона має обов'язково враховувати їх здатність відповідати критеріям сталості бізнесу. Адже вихід на глобальний ринок можливий лише за відповідності виробничих систем міжнародним стандартам якості, що потребує упровадження ресурсоощадних і екологічно чистих технологій. Так, інвестиційні пріоритети у харчовій промисловості мають підтримуватися лише в тому разі, якщо їх технологічна складова відповідатиме вимогам споживчої і екологічної безпеки (стандарти HACCP)., Можуть, зокрема, вводитись інвестиційні знижки на придбання обладнання для масштабного розгортання виробництва

наукомісткої продукції, конкурентоспроможної на зовнішніх ринках.

Прикладом такого обґрунтованого підходу до реалізації інвестиційної підтримки розвитку підприємств переробної промисловості цього є прийняття 21.06.2022р. доповнень до Закону про індустріальні парки (ІП) в Україні [72; 73], які стимулюють бізнес ставати резидентами ІП, надаючи їм такі преференції: звільнення від імпортного ПДВ і мита на обладнання за переліком кодів УКТЗЕД; звільнення від податку на прибуток на 10 років за переліком видів діяльності; право органів місцевого самоврядування встановлювати пільги по місцевих податках. Для посилення стимулюючої дії Закону про індустріальні парки 7.09.2022 Кабмін прийняв підзаконний акт, яким затвердив порядок про звільнення резидентів ІП від мита та ПДВ на обладнання, згідно якого вони зможуть використовувати вивільнені від оподаткування кошти на: впровадження новітніх технологій; створення чи переоснащення матеріально-технічної бази; збільшення обсягу виробництва. Такі парки – зручні майданчики для релокованих підприємств та спосіб вирішення проблеми безробіття у громадах. Вони можуть стати зручною платформою повоєнного відродження і технологічного переоснащення української економіки.

При цьому важливо забезпечити трансфер гнучких технологій з великим диверсифікаційним потенціалом, що уможливлюватиме їх застосування у широкому спектрі виробничих процесів. Гнучкість таких технологій створюватиме умови для оновлення асортиментного ряду продукції, що випускається підприємствами. Водночас такі технології можуть доповнюватися новими складовими, що розширюватиме сферу їх застосування. Значну допомогу у виборі таких технологій та оптимізації організаційних форм їх трансферу можуть дати центри трансферу технологій, які спеціалізуватимуться на моніторингу ринку технологічних інновацій через входження у світову мережу таких центрів, а також співпрацюючи із вітчизняними науково-дослідницькими установами та університетами [74].

Позитивну роль у залученні таких технологій може відіграти і політика прискореної амортизації. Застосування норм прискореної амортизації стимулюватиме технологічне оновлення виробництва, чого нині нагально потребує переважна більшість вітчизняних підприємств. Нинішня амортизаційна політика, навпаки, гальмує технологічне оновлення, продовжуючи відшкодування витрат на

період, який значно перевищує не лише моральний, а й фізичний ресурс обладнання. Однак механізм прискореної амортизації доцільно використовувати лише у галузях, які характеризуються високими темпами НТП, оскільки саме в цих галузях для утримання конкурентоспроможності необхідне систематичне оновлення техніко-технологічної складової бізнесу.

Позитивного ефекту можна досягти також за рахунок диференціювання ставок податку на додану вартість у розрізі галузей, зменшуючи базову ставку для тих, які є пріоритетними з погляду структурного оновлення національної економіки і побудови в Україні інноваційної моделі розвитку. Тут можна скористатися досвідом ЄС у диференціюванні ставок у галузевому розрізі. Продумана політика у цій сфері сприяла б не лише розвитку в Україні наукомістких галузей, а й підвищенню цінової конкурентоспроможності продукції суспільно значимих галузей, які підвищують індекс людського розвитку (і до таких мають бути віднесені, очевидно, легка і переробна промисловість, оскільки перша не може успішно конкурувати за існуючих умов із натиском імпортних товарів, а друга потребує значних коштів для запровадження стандартів діяльності, необхідних для виходу на міжнародний ринок), а відтак – накопиченню коштів для їх технологічного оновлення та інноваційного розвитку.

Заслуговують на увагу і заходи з підтримки через пільгове кредитування інноваційних проектів зі значним соціально-економічним потенціалом, однак вони мають проходити через експертизу громадськості. Причому важливо при здійсненні такої експертизи враховувати і ефект взаємодоповнення у тому разі, коли інноваційний проект реалізується у вигляді нової бізнес-лінії на діючому підприємстві. Обґрунтування економічної доцільності реалізації таких проектів необхідно здійснювати на основі концепції маржинального прибутку, орієнтуючись на його максимізацію в цілому для підприємницької структури.

З погляду стратегічної перспективи в Україні доцільно розбудовувати модель усебічного інноваційного розвитку, фундаментом якої має бути інноваційна інфраструктура, що спеціалізується на інформаційно-консультативних послугах. Як показала вітчизняна практика, преференції в оподаткуванні, покликані стимулювати інноваційну діяльність, не дають належного результату через відсутність чітко прописаних регулятивних норм, які

окреслюють поле дії преференцій. Через це вони набули деформованого поширення у галузі, що не можуть бути віднесені до наукомістких і пріоритетних для України. Тому більшу суспільну корисність можуть мати саме заходи з формування інноваційної інфраструктури, функціональні завдання якої полягатимуть у зменшенні ризику інноваційної діяльності малих підприємницьких структур і оптимізації використання ресурсного потенціалу регіонів за рахунок розроблення відповідних програм. Це дасть змогу долучити мотиваційний потенціал громадськості до формування такого підприємницького середовища, яке підтримує і позитивно сприймає інноваційні процеси, реалізуючи при цьому і соціальні завдання.

Реалізація усіх цілей і завдань залежить від якості соціальної складової системи – як у сфері керування процесами розвитку, так і в їх безпосередньому втіленні. Перші мають бути здатні чітко визначати стратегічні цілі і залучати для їх втілення відповідні ресурси. А також – створювати адекватне встановленим цілям інституційне забезпечення перебігу економічних процесів, охорони довкілля або соціального прогресу. Адекватність інституційного забезпечення залежить від того, наскільки збалансованими будуть інтереси підприємницького середовища (особливо тих його учасників, які є потужними економічними гравцями) і суспільства. А здатність громадян відстоювати свої інтереси напряму залежить від рівня їх освіченості, правової обізнаності, соціальної активності і усвідомленості відповідальності за майбутнє. Тобто, можна стверджувати, що складові концепції сталого розвитку – економічний, соціальний розвиток і екологічна безпечність – сьогодні інтегруються у єдине ціле і забезпечують ефект самовідтворення і синергії саме завдяки соціальній складовій.

В той же час особливості історичного розвитку суспільства накладають відбиток на його соціальну поведінку. Зокрема, тривале пригнічення ініціативності в країнах авторитарного типу зумовлюють соціальну пасивність більшості громадян і їх недостатню участь у відстоюванні власних інтересів навіть тоді, коли диктатура насильства слабшає (що проявляється, наприклад, у прихильності до ідеології патерналізму, коли громада перекладає відповідальність за ухвалення рішень на когось, хто зголоситься на це). В результаті рішення ухвалюються не в інтересах громади.

Такі процеси відбувались і в Україні в її початковому періоді становлення як самостійної держави. Закони, які ухвалювались для

переходу до ринкового господарювання, не були належним чином обґрунтовані – з позицій їх впливу на загальний економічний розвиток. Це спричинило появу певних преференцій в регулюванні економічних процесів на користь тих політичних і економічних гравців, які мали достатній вплив на процес ухвалення відповідних законів. Ці так звані «екстрактивні інститути» (за Д.Аджемоглу і Дж. Робінсон [14]) формували підставу для нееквівалентного обміну ресурсами і перерозподілу суспільних благ на користь окремих зацікавлених груп.

І. Бобух та О. Герасимова підкреслюють, що переважання екстрактивних економічних інститутів утворює «порочне коло, яке консервує політичний режим в країні та економічну структуру» [5775], зберігаючи статус-кво сформованого механізму розподілу влади і багатства. Систематизований ними вплив екстрактивних інститутів на структуру економіки, політичні й суспільні процеси, які формують це порочне коло, наведено в табл 3.6. Додамо до цього, що така екстрактивність формується не тільки в результаті прийняття відповідних законодавчих актів (наприклад, про оподаткування чи встановлення розміру дотацій у певні галузі), а й нечітким формулюванням окремих норм закону, що не дає змоги однозначно трактувати їх у спірних ситуаціях, утворюючи інституційну прогалину.

З часом внаслідок зрощування влади і капіталу в Україні поле дії екстрактивних інститутів розширювалось і зрештою спричинило монополізацію і надмірне використання ресурсного потенціалу країни за найбільш неефективними з погляду створення доданої вартості технологічними переділами. Водночас це призвело до виникнення інституційних пасток, коли чинне законодавче поле наповнювалось новими екстрактивними інститутами, які консервували і посилювали існуючий інституційний порядок і не спонукали економічних акторів до технологічного і суспільного прогресу.

Тобто, перебіг інституційних змін у правовому полі України з кожною ітерацією зміцнював екстрактивний характер законодавчо закріплених регулятивних норм на користь політично вмотивованих груп, а не поліпшував їх регулятивний характер на користь усього суспільства. Тим самим в Україні сформувалось суспільство обмеженого доступу до ресурсів (згідно характеристик, описаних Д. Нортом із співавторами). Вони підкреслювали, що таке суспільство мімікрує під демократію, проте зберігає суть обмеженого доступу через формування правової системи (з судами, силовими, контролюючими й

фіскальними органами), які вибірково застосовують закони в інтересах еліт, підтримуючи і закріплюючи за ними їх неформальний привілейований статус. Ця система відтворюється з кожною зміною еліт, не змінюючи своєї суті у відносинах між владою і капіталом [21].

Таблиця 3.6

Порочне коло екстрактивних інститутів

Суспільний інститут	Засоби консервування структури
Економіка	- дотації потрібним підприємствам чи секторам; - обмеження на кредитування широких верств населення для започаткування власного бізнесу; - нерівні правила оподаткування; - у сільському господарстві наявність низьких закупівельних цін (відносно цін на споживчому ринку) для представників малого бізнесу (фермерських господарств та індивідуальних власників); - корупція
Політика	- механізми підкупу виборців; - збереження інституту прописки, що є відлунням закріплення людей на певних територіях; - нерівні умови участі у політичній боротьбі; - неможливість створення незалежних медіа через дефіцит державного фінансування тощо
Суспільство	- нерівномірне збагачення через різний доступ до ресурсів; - узурпація ЗМІ та медіа ресурсів; - різке розшарування доходів громадян; - монополізація обмеженою групою людей прав на якісну освіту, охорону здоров'я, безпеку; - кар'єрне зростання за рахунок лояльності до правлячих еліт

Домінування екстрактивних інститутів у бізнес-середовищі України є величезною перешкодою для розвитку малого і середнього бізнесу. Більшість екстрактивних інститутів мають довгостроковий негативний вплив на економічні процеси, оскільки спонукають нових економічних акторів до позалегальних дій для того, щоб отримати ті переваги на ринку, які вже закріплені наданими преференціями за великим бізнесом. Наприклад, це стосується порядку повернення податку на додану вартість, який дає змогу потужним зернотрейдерам отримувати значно більший дохід, ніж дрібним виробникам сільськогосподарської продукції, які не можуть самостійно її експортувати. Це примушує їх погоджуватись на низьку ціну для свого зерна, що не дає змоги акумулювати кошти для розвитку.

Загалом, до найбільш відчутних наслідків домінування в Україні екстрактивних економічних інститутів, які впливають на розвиток промислового підприємництва, можна віднести:

а) неефективне використання природних багатств через збереження монопольного доступу окремих учасників ринку до обмежених ресурсів, які експортуються з низькою доданою вартістю (що зменшує можливості акумулювання коштів для реалізації цілей соціально-економічного розвитку суспільства);

б) зниження внутрішнього платоспроможного попиту на ринку товарів і послуг (внаслідок поглиблення розшарування суспільства та зменшення доходів більшої частини населення);

в) гальмування темпів інноваційно-технологічного оновлення економіки для переходу до вищих технологічних устроїв (вкладення капіталу в інноваційну діяльність дає меншу віддачу, ніж у розбудову корупційних схем).

На додаток до інших інституційних проблем, породжених уже політичною складовою інституційної матриці (політична нестабільність, корумпованість і низький рівень довіри політичним силам, безвідповідальність за прийняті рішення у законодавчих органах і на всіх рівнях управлінської ієрархії, яка спричиняє неефективність державної економічної політики і діяльності органів урядування, відсутність чіткого механізму захисту прав власності тощо) – все це негативно впливає на поведінку економічно активних членів суспільства, які прагнуть вести власну справу, але усвідомлюють ризики зростання масштабів діяльності в такому середовищі.

Недосконаліть інституційного середовища найбільш відчутно проявляється в секторі дрібного підприємництва, суб'єкти якого не мають достатньо ресурсів, щоб опиратися корупційному тиску з боку регулятивних і силових структур. Соціальною (і очікуваною) реакцією малого і середнього бізнесу на такі процеси є зростання так званого «економічного опортунізму» (переведення частини бізнесу «в тінь», уникання повної сплати податків, їх мінімізація через подрібнення бізнесу, а також делегітимізація трудових відносин із найманими працівниками). Умови формування в Україні екстрактивних інститутів і їх вплив на перебіг економічних процесів в розрізі сфер державного урядування охарактеризовано в табл.3.7, де узагальнено основні висновки досліджень інституційних змін, наведених у [38; 48; 76-79].

Таблиця 3.7

Умови формування в Україні екстрактивних інститутів і їх вплив на економічні процеси

Сутність і чинники формування екстрактивного інституту	Вплив на стратегію поведінки економічних акторів і економічні процеси
Непрозора система державних закупівель (введення у 2016 р. в дію системи ProZorro зменшило обсяги таких закупівель, та прийняття підзаконних актів про виняток для деяких видів закупівель (наприклад, на «Велике будівництво») повернуло ці можливості	Тіньове привласнення коштів бюджетів всіх рівнів – зменшує ресурси для реалізації соціально значущих програм. Так, непрозорі медичні закупівлі для боротьби з Covid-19 спричинили провал програми вакцинації у 2021 р.
Необґрунтовані податкові пільги окремим галузям економіки	Отримання додаткових конкурентних переваг – стримує інноваційне оновлення галузі
Неформальне «оподаткування» бізнесу з боку контролюючих органів	«Вирішення питань» з контролюючими органами перешкоджає реформуванню економічної діяльності і виведенню бізнесу із «тіні»
Непрозора система тарифоутворення на житлово-комунальні послуги	Спричиняє фактичне субсидування енергетичних компаній за рахунок населення – відсутність позитивних зрушень у наданні якісних послуг
Штучні обмеження учасникам інвестиційних та приватизаційних конкурсів в ході тендерних процедур	Обмежується доступ на ринки більш ефективних учасників – спричиняє перевитрати бюджетів
Недостатній захист прав власності	Є ризики втрати інноваційної монополії та ризики рейдерського захоплення успішного бізнесу – нехтування інноваційними чинниками розвитку
Непрозорість контролювання процесів державного гарантування кредитів та рефінансування проблемних банків	Незаконне привласнення кредитних коштів – спричиняє втрати бюджету від зниження дохідності банківського сектору
Недостатній контроль за функціонуванням «тіньових схем» виведення коштів державних підприємств через посередницькі структури	Низька ефективність діяльності державних підприємств – зменшення доходів у бюджети
Недостатньо розвинена ринкова інфраструктура	Інформаційна асиметрія щодо стану ринку – поширення кібератак та інших способів доступу до інсайдерської інформації для боротьби з конкурентами

Виділені аспекти впливу інституційної недосконалості соціально-економічної системи на перебіг в ній економічних процесів можна логічно пояснити. Вони відображають реакцію соціальної складової системи (підприємців) на дії з боку інститутів урядування і проявляються в поведінці кожної з груп економічних акторів, що прагнуть оптимізувати ці відносини і досягти прийнятного для себе результату. Зважаючи на те, що мотиваційні пріоритети учасників такої економічної взаємодії є доволі антагоністичними (усі прагнуть максимізувати свої доходи), необхідно шукати можливості для поліпшення якості інструментів регулювання відносин, досягаючи прийнятного співвідношення у розподілі суспільних благ на кожному етапі розвитку соціально-економічної системи.

В сучасних умовах суспільного розвитку мотиваційна складова підприємницької діяльності не обмежується лише прибутками. Вона може містити і сильні соціально-психологічні мотиватори – прагнення досягти високого соціального статусу, довести свою значущість у певному соціумі, реалізувати свої професійні компетенції, зрештою – задовольнити власні лідерські амбіції. На це вказував ще Й. Шумпетер, зазначаючи, що розвиток економічної системи досягається «…людьми, які випереджають своїм баченням інших ..., це несподівані припливи підприємницької, інноваційної енергії». Водночас там же він застерігав, що ця лідерська енергія «…постійно заглушується наслідувачами і рутинерами» [80, с.280]. А це означає, що для забезпечення прогресу візія лідерів та їх енергія мають знаходити інституційовану підтримку в суспільстві.

Порівняльні характеристики соціально-економічних процесів за різного інституційного дизайну (структури) бізнес-середовища наведено в табл.3.8. У ній нами структуровано висновки Д. Аджемогли та Дж. Робінсон [14] стосовно впливу різних інститутів на економічну динаміку країн, які вони досліджували впродовж тривалого періоду. Для ілюстрації цього впливу у таблиці нами виведено основною порівняльною ознакою «домінування екстрактивних інститутів» та «домінування інклюзивних інститутів» у формальній частині інституційного середовища країни. А основним акцентом у оцінці їх впливу на найбільш важливі соціально-економічні процеси, які визначають динамічні характеристики національної економіки як цілісної соціально-економічної системи, обрано вектор формування

мотиваційних переваг економічних акторів.

Таблиця 3.8

Мотиваційні акценти екстрактивних та інклюзивних інститутів та їх вплив на соціально-економічні процеси в країні

Порівняльні характеристики соціально-економічних процесів	Мотиваційні детермінанти інституційного середовища з різною домінантою формальних інститутів	
	Домінування екстрактивних інститутів	Домінування інклюзивних інститутів
Тип економічної поведінки суб'єктів ринкових відносин	Рентоорієнтована, інноваційно-деструктивна	Інноваційно-активна, конструктивна
Вектори пошуку задоволення економічних інтересів	Пошук можливостей набуття статусної, адміністративної і політичної ренти (нелегітимних рентних доходів) і присвоєння доходів від неї	Пошук джерел утворення інноваційно-технологічної ренти, присвоєння легітимних рентних доходів
Соціальний відгук у підприємницькому середовищі	Негативний (несправедливо) – поширення опортунізму	Позитивний (справедливо) – розвиток креативності
Мотиваційний вектор структурних змін	**Гальмування** прогресивних структурних змін соціально-економічної системи	**Стимулювання** прогресивних структурних змін соціально-економічної системи
Структурні процеси в національній економіці	Незбалансоване структурування національної економіки за сферами діяльності і джерелами зростання на основі закріплення обмеженого доступу до потенціалу природних ресурсів країни	Збалансоване структурування національної економіки за сферами діяльності і джерелами зростання з урахуванням потенціалу ресурсної різноманітності країни

З наведеного в таблиці порівняння очевидно, що реалізація стратегії сталого (а тим більше «випереджаючого») розвитку України як соціально-економічної системи неможлива за збереження такого інституційного простору, в якому переважають екстрактивні інститути. Їх домінування і надалі розбалансовуватиме структуру національної економіки в бік задоволення інтересів тих учасників

ринку, які утримують на ньому монопольне становище, зберігаючи доступ до найважливіших ресурсів (наприклад, феросплавів, енергетики, землекористування тощо) і формуючи вигідну для себе цінову політику. Завдяки цьому, а також маніпулюючи суспільною думкою, вони можуть і далі нарощувати свою економічну владу, впливаючи на ухвалення важливих макроекономічних рішень.

До того ж зрозуміло, що перенасичення інституційного простору України екстрактивними інститутами не створює дієвого мотиваційного поля для розвитку інтелектуального потенціалу людей, оскільки інтелектуальна складова традиційного ресурсо- і рентоорієнтованого бізнесу не відрізняється особливою складністю, у ній недостатньо креативності, вона не забезпечує інноваційної результативності. А відсутність мотивації до впровадження нового не спонукає підприємців розширювати можливості партнерської взаємодії для розробки спільних інноваційних проєктів та ефективного використання потенціалу ресурсної різноманітності для формування нових споживчих цінностей у відповідь на нові суспільні потреби.

Між тим, цінність інтелектуального капіталу для сталого розвитку сучасних суспільств нині є беззаперечною. А.Тофлер зазначав, що основною характеристикою такого суспільства є «домінування інтелектуальної праці, завдяки чому … створюються високі технології, що витісняють масове стандартизоване виробництво, підвищуючи його гнучкість і здатність задовольняти індивідуалізовані людські потреби» [81]. На цьому ґрунтуються так звані «теорії ендогенного зростання» (теорії людського капіталу). Саме людський капітал визнається нині ключовим джерелом сталого розвитку, оскільки є основним чинником науково-технічного прогресу і становлення постіндустріальної економіки, яка суттєво зменшує екологічне навантаження на території, формуючи нову якість життя.

Для переходу до інноваційно-орієнтованої економіки необхідно створити більш сприятливе середовище для розвитку малого і середнього бізнесу, особливо у високотехнологічних сферах економічної діяльності, що здатні генерувати потужні потоки створення доданої вартості, ефективніше використовувати ресурсний потенціал національної економіки. Це можливо за суттєвих інституційних змін, які забезпечать розширення впливу інклюзивних інститутів на економічні процеси.

***

За зростаючого суперництва за ринки і ресурси (яке набуло особливої агресивності у XX ст. та продовжується дотепер), проблема підтримання сталості розвитку соціально-економічних систем (як складових глобального економічного простору) відноситься до найбільш актуальних. Вона реалізується через державну економічну політику, яка втілюється у нормах і правилах чинного законодавства, що складають ту частину інституційного середовища, яка окреслює методи й інструменти регулювання економічних процесів та функціонально забезпечує їх дотримання через відповідні регулятивні структури. Регулятивні функції інститутів та їх інструментальне наповнення визначаються і формуються таким чином, щоб їх реалізація забезпечувала рух системи у визначеному стратегічними цілями напрямі. Це досягається побудовою інституційної матриці з дотриманням засадничих принципів інституційного проєктування, основними з яких визначено цілевстановлення, системності, інституційної повноти, синергії та збалансованості.

Для забезпечення позитивної економічної динаміки і сталості суспільного розвитку інститути державної економічної політики мають акцентувати увагу на інноваційній складовій економічної діяльності, формуючи механізм інституційного забезпечення інноваційно-орієнтованого функціонування соціально-економічної системи. Для цього у його інституційній структурі мають переважати інклюзивні інститути, які містять обґрунтовані преференції податкового та фінансово-кредитного характеру для інноваційного підприємництва. Важливо досягти збалансованості у формуванні векторів мотиваційного поля формальних та неформальних складових інституційного середовища. Недостатня обґрунтованість деяких інституційних важелів та їх низька порівняльна валентність може спричинити утворення інституційних пасток та посилення екстрактивного характеру функціонування інституційних регуляторів. Це консервуватиме ресурсно-сировинну експортну спеціалізацію національної економіки країни і унеможливлюватиме її перехід до економіки інноваційно-орієнтованої.

Стратегічно підтримання інноваційної орієнтованості національної економіки може відбуватися за різними моделями – науково-технічного лідерства, швидкого поширення перспективних

нововведень й усебічного інноваційного розвитку. Кожна із зазначених моделей потребує відповідного інституційного забезпечення, інструменти якого мають враховувати ресурсний потенціал національної економіки. Важливо, щоб сукупний мотиваційний вектор інституційного впливу спонукав до ефективного використання і розвитку ресурсного потенціалу та забезпечував досягнення цілей економічного зростання країни та соціального прогресу.

Формування сприятливого для соціально-економічного розвитку країни інституційного середовища має містити інструменти мінімізації ризиків інноваційної діяльності, закладені в її інституційному механізмі. Інституційне забезпечення механізму управління розвитком національної економіки має опиратися на поєднанні екстрактивних та інклюзивних інститутів і містити організаційно-структурні та економічні інструменти управління результативністю функціонування учасників економічних відносин на макро-, мезо- та мікрорівнях. Це забезпечуватиме обґрунтованість інноваційно-технологічних зрушень в галузевому та регіональному розрізі та мотиваційну основу для їх інвестиційного забезпечення.

Список використаних джерел

1. Кухарська Н. О., Забарна Е. М., Задорожнюк Н. О. Національна економіка: теорія, методологія та сучасні тенденції трансформації: монографія. Херсон : Олді+, 2020. 288 с.

2. Kaasa A. Social capital, institutional quality and productivity: evidence from European regions. *Economics and Sociology*. 2016. Vol. 9. No. 4. Pp. 11–26. https://doi.org/10.14254/2071-789X.2016/9-4/1.

3. Balcerzak A. P., Pietrzak M. B. Quality of institutions for knowledge-based economy within new institutional economics framework. Multiple criteria decision analysis for European countries in the years 2000–2013. *Economics and Sociology*. 2016. Vol. 9. No. 4. Pp. 66–81. https://doi.org/10.14254/2071- 789X.2016/9-4/4.

4. Aracil E., Gómez-Bengoechea G., Moreno-de-Tejada O. Institutional quality and the financial inclusion-poverty alleviation link: empirical evidence across countries. *Borsa Istanbul Review*. 2021. Vol. 22. Is. 1. Pp. 179–188. https://doi.org/10.1016/j.bir.2021.03.006.

5. Мартинова Н. Б. Інституційне забезпечення реалізації конкурентної соціально-економічної політики у відповідності до вимог

ЄС. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2016. № 5. Т. 2. С. 220–225.

6. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. Москва : ГУ-ВШЭ, 2010. 256 с.

7. Hlushko A., Marchyshynets O. Institutional provision of the state regulatory policy in Ukraine *Journal of Advanced Research in Law and Economics.* ASERS Publishing House. 2018. Volume 9, Issue 3. P. 941–948.

8. Москаленко О. М. Випереджаючий економічний розвиток: теоретико-інституціональні засади і проблеми реалізації в Україні. *Економіка України*. 2014. № 8 (633). С. 4–18.

9. Stadnyk V., Holovchuk Ju., Sokoliuk G. Institutional component of competitiveness risks and development of socio-economic systems *Business Risk in Changing Dynamics of Global Village 2*: monograph; ed. by N. Marynenko, P. Kumar, I. Kramar. Nysa: University of Applied Sciences in Nysa, 2019. Pp. 28–40.

10. Кирдина С. Теория институциональных матриц. *Постсоветский институционализм: монография* / под ред. Р. М. Нуреева, В.В. Дементьева. Донецк: Каштан, 2005. С. 75-101.

11. Иншаков О. В. Институция и институт: проблемы категориальной дифференциации и интеграции. *ЭНСР*. 2010. № 3(50). С. 26–38.

12. Гриценко А. А. Институциональная архитектоника: объект, теория и методология. *Постсоветский институционализм: монография*; под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. Донецк: «Каштан», 2005. С. 49–74.

13. Holling C. Understanding the Complexity of Economic, Ecological, and Social Systems. *Ecosystems*. 2001. Vol. 4. Iss. 5. P. 393.

14. Acemoglu D., Robinson J. A. Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty. New York: Crown Business, 2012. 529 p.

15. Ківшик О.П. Удосконалення інституційного забезпечення державної регуляторної політики в аспекті зміцнення безпеки стратегічно важливих підприємств України. *Innovation and Sustainability*. 2022. № 4. С. 207–214.

16. Stadnyk V., Sokoliuk G., Goncharuk A., Matviiets O. Institutional factors of competitiveness and development of the national economy. *Advances in economics, business and management research*, 2019, Vol. 99, Pp. 376–380. https://doi.org/10.2991/mdsmes-19.2019.71.

17. Stadnyk V. V., Sokoliuk G. O. Institutional aspects of inclusive education environment development in Ukraine. *Inclusive Education in*

different East and West European Countries. ed. by D. Spulber. Roma: Eurilink, 2015. Pp. 147–160.

18. Stadnyk V., Zamazii O., Sokoliuk G. Social determinants in implementing the competitiveness potential for providing sustainable development of economic systems. *Sustainable development in the condition of european integration;* ed. by L. Weis, J. L. Bele, I. Toroš. Ljubljana: Ljubljana School of Business, 2019. Pp. 141–164.

19. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки; пер. з англ. І. Дзюб. Київ: Основи, 2000. 198 с.

20. Макалюк І., Жалдак Г., Мартиненко В. «Інституція» та «інститут»: тенденція «штучної підміни» понять. *Agricultural and Resource Economics*. 2022. Vol. 8. No. 1. Pp. 204–234. https://doi.org/10.51599/are.2022.08.01.11.

21. Норт Д., Вайнгест Б., Волліс Дж. Насильство та суспільні порядки: монографія. Київ: Наш формат, 2017. 420 с.

22. Бортнікова О.Г. Інституціональний підхід до вивчення систем безпеки в теорії державного управління. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2012. № 6. URL: http://nbuv.gov.ua/

23. Беляєв О., Комяков О. Інституціональні аспекти як передумови економічної трансформації перехідного періоду. *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер.: економічна*. – Донецьк: ДонНТУ, 2003. Вип. 55. С. 5-9.

24. Hamilton, Walton H. The Institutional Approach to Economic Theory. *American Economic Review*. 1919. № 9. P.309-318.

25. Вільямсон О. Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. Київ.: АртЕк, 2001. 472с.

26. Вольчик В.В. Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция. *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. 2003. Т. 2. № 12. С. 55-68.

27. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала. Москва: Госполитиздат, 1951. 794 с.

28. Вольчик В. В., Кривошеева-Медянцева Д. А. Институты, технологии и возрастающая отдача. *Journal of Institutional Studies*. 2015. Т. 7. № 1. С. 45–58.

29. Глобальне партнерство в парадигмі сталого розвитку: освіта, технології, інновації : монографія / за заг. ред. О. Ю. Березіної, Ю.В. Ткаченко. Черкаси: Видавець Чабаненко Ю.А., 2017. 524 с.

30. Стадник В.В, Соколюк Г.О., Гризовська Л.О. Інформаційний

менеджмент у реалізації потенціалу креативності й різноманітності суб'єктів індустрії гостинності. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 2. С. 155-160.

31. Стадник В.В. Системне забезпечення мотивації інноваційного розвитку підприємницьких структур: монографія. Хмельницький: ХНУ, 2009. 271 с.

32. Гриценко А. Экономическая политика Украины: институциональная и структурная составляющие. *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна*. 2014. № 1. С. 70–79.

33. Система адміністрування ПДВ в умовах війни стала невиправдано жорсткою. URL: thepage.ua/economy/robota-systemi-administruvannya-pdv-za-umov-vijni (1.11.2022).

34. З 11 січня діятиме оновлений порядок блокування податкових накладних. URL: biz.ligazakon.net/news/216390 (10/01/2023).

35. Чуб А.В. Досвід країн Європейського Союзу в реалізації регуляторної політики. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 47. URL: economyandsociety.in.ua/index/php/journal/article/view/2038/1967. https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-6

36. Зубчик О.А. Інституційні засади конкурентоспроможні України як чинника забезпечення національної безпеки. *Науковий часопис Академії національної безпеки*. 2019. № 3-4. С. 128-146.

37. 2022 Index of.Economic Freedom. Country Rankings. URL: heritage.org/index/ranking

38. Болотіна Є. В., Шубна О. В. Інституціональні матриці суспільства та трансформаційна економіка України. *Бізнес-Інформ*. 2016. №10. С. 14-21.

39. Кирдина С. Г. Методологический индивидуализм и методологический институционализм. *Вопросы экономики*. 2013. № 10. С. 66–89.

40. Кирилюк И.Л., Волынский А.И., Круглова М.С., Кузнецова А.В. та ін.. Эмпирическая проверка теории институциональных матриц методами интеллектуального анализа данных. *Компьютерные исследования и моделирование*. 2015. Т. 7. № 4. С. 923-939.

41. Красовська Г. О. Забезпечення структурної збалансованості сталого розвитку соціально-економічних систем: теорія, методологія, практика: моногр. Кам'янець-Подільський: ТОВ «Друкарня «Рута», 2021. 384 с.

42. Polanyi K. The Livelihood of Man (Studies in Social Discontivity). New York.: Academic Press, Inc., 1977.

43. Leibehstein H. X-Inefficiency Xists: Reply to an Xorcist. *The American Economic Review*. 1978. Vol.68. No1. P.203-211.

44. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. Москва: Наука, 2004. 238 с.

45. McGregor D. The Human Side of Enterprise. New York: McGraw-Hill, 1960.

46. Gaida J., Wong Leung J., Robin S., Cave D. ASPI's Critical Technology Tracker – The global race for future power. URL: aspi.org.au/report/ critical-technology-tracker (опубл. 2.03.2023).

47. Клименко Л. В., Халахур Ю. Л., Длугоборська Л.В. Еволюція теорій економічного розвитку підприємств у сучасному вимірі концепцій управління. *Економічний простір.* 2020. №.156. С. 20-25. DOI: https://doi.org/10.32782/2224-6282/156-3

48. Москаленко О. М. Випереджаючий економічний розвиток: теоретико-інституціональні засади і проблеми реалізації в Україні. *Економіка України*. 2014. № 8 (633). С. 4–18.

49. Стадник В.В., Соколюк Г.О., Йохна В.М. Економічна безпека: сутність, чинники та інструменти мінімізації ризиків в контексті сталого розвитку переробних підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2019. № 2. С. 7-11.

50. Стадник В.В., Йохна В.М., Михальчик Т.В. Проблеми управління інвестиційним забезпеченням інноваційного розвитку вітчизняних виробничих підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2011. № 2. С. 128-132.

51. Стадник В.В., Мукомела-Михалець В.О. Підприємницькі структури промислового сектору економіки України: стан і перспективи розвитку в умовах глобалізації. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 4. С.93–99.

52. Йохна В.М., Бастричев В.С. Проблеми страхування підприємницьких ризиків, пов'язаних з реалізацією інновацій. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2008. Т.1, №3. С.44-48.

53. Стадник В.В., Йохна В.М., Чуняк О.В. Напрями формування практичного інструментарію управління фінансово-економічною безпекою підприємств в стратегіях інноваційного розвитку. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2018. № 2. С. 66-73.

54. Стадник В., Йохна В., Любка В. Методологія інституційного підходу в процесах формування інноваційно-орієнтованих соціально-економічних систем. *Scientific Collection Inter Conf+*. Proceedings of the 6th International Scientific and Practical Conference «International Scientific Diskussion: Problems, Tasks and Prospects». March 19-20, 2023. Brighton, United Kingdom). By the SPC «*Inter Conf*». A.C.M. Webb Publishing Co Ltd, Brighton, 2023. No 31(147). P.35-53. DOI 10.51582/interconf.19-20.03. 2023.004

55. Кизим М.О., Касьянова Л.В. Класифікація інструментів податкового стимулювання інновацій. *Проблеми економіки*. 2012. № 4. С. 23–29.

56. Jeran Wittenstein and Thyagaraju Adinarayan. Apple Nears $3 Trillion in Market Value. Here's Some Context. Bloomberg. 2021. URL: https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-12-08/apple-bulldozes-its-way-towards-3-trillion-value-tech-watch?srnd=premium-europe&sref=Y0jVLcFo (дата звернення 17.12.2022).

57. Мазур А., Папірник С. Інновації як фактор конкурентоспроможності та домінування компанії на ринку. *Економічний аналіз*. 2022. Т. 32. № 2.С.125-132.

58. Іванова К.В. Порівняльний аналіз моделей державного управління інноваційним розвитком економічних систем. *Економіка: проблеми теорії та практики*: зб. наук. пр. Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. Вип. 232, т. 2. С. 347-363.

59. Хачатурян Х.В. Інноваційні зміни у функціях і стратегічних орієнтирах системи державного управління. URL: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DUTP/2005-2/txts/philo/05xxvsdu.

60. Стадник В.В. Йохна М.А. Інноваційний менеджмент: навч. посібник. Київ: Академвидав, 2006. 464 с.

61. Stadnyk V., Izhevskiy P., Zamazii O., Goncharuk A. Melnichuk O. Factors of enterprises' strategic selection of participation forms in integration formations. *Problems and Perspectives in Management*. 2018. Vol.16. Iss.2. P. 90-101. doi.org/10.21511/ppm.16(2).2018.09.

62. IMD World Competitiveness Center 2019 [Online]. – Available: http://cpi.ti-ukraine.org/

63. Шелюбская Н. Косвенные методы государственного стимулирования инноваций: опыт Западной Европы. *Проблемы теории и практики управления*. 2001. № 3. С. 13-18.

64. Попов О. Є. Державне регулювання та підтримка

структурно-інноваційних трансформацій національної економіки. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2008. № 3, т.1. С. 18-22.

65. Ляшенко В.И. Регулирование развития экономических систем: теория, режимы, институты. Донецьк: ДонНТУ, 2006. 668 с.

66. Стадник В.В. Мотивуючі важелі й інструменти моделей інноваційного розвитку та умови їх ефективності. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2009. №.1. С. 215-219.

67. Porter M. E. On Competition. Boston: Harvard Business School, 1998.

68. Reinert E.S. How Rich Countries Got Rich and Why Poor Countries Stay Poor. London: Constable & Robinson, 2007.

69. Rahim R., Utama A. P. , Siahaan, Wijaya R. F. Technique for Order of Preference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS) Method for Decision Support System in Top Management. *International Journal of Engineering & Technology.* 2018. No 3-4. P. 290-293.

70. Adali E. A., Isık A. T. Critic and Maut Methods for the Contract Manufacturer Selection Problem. *European Journal of Multidisciplinary Studie*s. 2017. No 2 (5). P. 93-10.

71. Stadnyk V., Izhevskiy P., Khrushch N., Lysenko S., Sokoliuk G., Tomalja T. Strategic priorities of innovation and investment development of the Ukraine's economy industrial sector. *Proceedings of the Selected Papers of the Special Edition of International Conference on Monitoring, Modeling & Management of Emergent Economy (M3E2-MLPEED 2020), CEUR*. 2020. Vol. 2713. Pp. 145–166. URL: http://ceur-ws.org/Vol-2713/paper12.pdf

72. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо створення сприятливих умов для залучення масштабних інвестицій у промислове виробництво. ЗУ № 2330-IX від 21.06.2022 URL: zakon.rada.gov.ua/ laws/show/2330-20#Text.

73. Про внесення зміни до статті 287 Митного кодексу України щодо створення сприятливих умов для діяльності індустріальних парків в Україні. ЗУ № 2331-IX від 21.06.2022. URL: zakon.rada.gov.ua/laws/show/2331-20#Text

74. Йохна М.А., Іжевський П.Г., Стадник В.В. Трансфер технологій: форми і методи ефективного здійснення: Хмельницький: ХНУ, 2007. 188с

75. Бобух І., Герасимова О. Інклюзивні та екстрактивні інститути: Україна на перехресті структурних змін. *Економіст*. 2019. № 4. С. 26–34.

76. Стадник В.В., Соколюк Г. О., Хомич Л.В. Домінанти інституційного середовища і особливості структурної динаміки економіки України. *Економічний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет ім.. Григорія Сковороди»*. 2020. Вип. 47. С. 136-146.

77. Панченко В. А. Проблематика інституційного середовища державної політики управління конкурентоспроможністю підприємницького сектора економіки України. *Innovation and Sustainability.* 2022. № 4. С. 87-93.

78. *Institutional model of innovative economy: monograph* / edited by V. I. Lyashenko, O. V. Prokopenko, V. A. Omelyanenko. NAS of Ukraine, Institute of Industrial Economics. Kyiv. 2019 p.

79. Ніколюк О. В. Стратегічні орієнтири державної політики підтримки конкурентоспроможності малого бізнесу в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 1. С. 114–120.

80. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. Москва: Экономика, 1995. 320 с.

81. Toffler A. The Third Wave. 12th print. Toronto: Bantan Books, 1987. 537p.

Розділ 4

ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМНИЦТВА В РЕАЛІЗАЦІЇ МОДЕЛІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

4.1. Концепція сталого розвитку соціально-економічних систем: сутність і стратегічні пріоритети

Прискорення динаміки масштабування економічної діяльності в світовому економічному просторі зумовлює потужне антропогенне навантаження на довкілля, призводячи до глобальних порушень екологічної рівноваги в екосистемі Землі. Побічними «ефектами» політики економічного зростання, породженою «економікою споживання», яка потребує збільшення енерговитрат та використання обмежених природних ресурсів для задоволення зростаючих потреб споживачів стали екологічні катаклізми планетарного масштабу, що проявляються землетрусами та цунамі з численними жертвами, прискоренням танення льодовиків, збільшенням забрудненості світового океану і зменшенням біорозмаїття в масштабах усієї планеті. Це суперечить цілям поліпшення якості життя населення, погіршуючи зв'язок людини і природи – адже деградація довкілля нівелює досягнення і переваги економічного розвитку. І людство наразі вимушено зробити вибір – продовжувати конкурентні перегони у прагненні знайти нові ресурси і завоювати прихильність нових споживачів або ж ввести це змагання в розумні межі, змінюючи джерела і механізми економічного розвитку.

Усвідомлення загроз невідворотності кліматичних змін з кожним роком ставало все чіткішим і спонукало наукову спільноту до

розроблення альтернативних економічному зростанню моделей розвитку соціально-економічних систем, які хоч і опиралися на ідею зростання за рахунок підвищення продуктивності процесів створення споживчих цінностей, проте не вводили обмеження на використання не відновлюваних природних ресурсів (табл.Б.1, дод. Б).

Погіршення стану довкілля та небезпека виснаження невідновних ресурсів привернули увагу багатьох вчених і громадськості до проблеми забруднення навколишнього середовища. Англійський дослідник Л.Дж. Боттон писав: «Можливі два варіанти: або люди зроблять так, що в повітрі стане менше диму, або дим зробить так, що на Землі стане менше людей».

В. І. Вернадський (1863-1945 рр.) – творець вчення про ноосферу, визначав біосферу як «оболонку життя – область існування живої речовини». В статті «Кілька слів про ноосферу» він писав про неможливість для людства «вільно будувати свою історію», наголошуючи на необхідності дотримання законів біосфери, врахуванні закономірностей і обмежень, що впливають на розвиток цивілізації. Учений зазначав, що техногенні впливи на біосферу провокують втрату її стійкості, в результаті чого може початися спонтанний процес саморуйнування біосфери як саморегульованої системи.

Термін «Стійкий (або «сталий») розвиток» (англійською sustainable development) започаткований науковцями, що вивчали проблеми природокористування. Так, наприкінці XVIII – на початку XIX століття у Німеччині термін «Nachhaltigheit» (стійкість) застосовували винятково щодо лісокористування, позначаючи ним таке користування, яке не призводило до виснаження лісових насаджень, а сприяло збереженню захисних функцій лісу – через процеси лісовідновлення. В Канаді наприкінці 60-х років XX століття цей термін застосували для позначення допустимих обсягів вилову риби за десятиліття. Відтак в середині 70-х років термін «sustainable development» став співвідноситися із умовами / режимом оптимального використання усіх ресурсів, доступних за умови обов'язкового збереження (відновлення) відповідних популяцій.

Тобто, лише в другій половині XX ст., людство почало усвідомлювати згубний вплив своєї діяльності на довкілля та появу ознак незворотного процесу руйнування. Поряд з тим, наукове усвідомлення значення складної єдності біосфери не означало миттєвої зміни політичної свідомості. Для цього знадобилося ще кілька десятиліть. Якісний зсув у суспільній свідомості щодо необхідності розробки нових ідей і концепцій, покликаних відшукати шляхи вирішення або хоча б пом'якшення екологічних проблем намітився

після Другої світової війни. Саме в цей період, у 1948-1960-і роки утворилися основні міжнародні природоохоронні організації і визначилися напрями міжнародного співробітництва в питаннях охорони довкілля.

Перші спроби вирішення екологічних проблем відбулися на засіданні Установчої асамблеї Міжнародного Союзу Охорони Природи (МСОП), що організована у 1948 році в Фонтенбло (Франція) за сприяння ЮНЕСКО. В умовах сьогодення цей Союз став всесвітньою організацією, що займається питаннями охорони природи. Проте найбільш чітко науковці акцентували необхідність обмежувати техногенний вплив на довкілля лише в 70-х роках XX століття, аргументувавши це багатьма доказами порушення планетарної природної рівноваги. Результатом привернення такої уваги до екологічних проблем стала Концепція сталого розвитку.

Найбільш значну роль у привернені уваги міжнародної спільноти до проблем охорони довкілля відіграла доповідь Римському клубу «Межі зростання». У 1970-1971 роках міжнародна група дослідників Масачусетського технологічного інституту, яку очолював Д. Медоуз, на замовлення Римського клубу здійснила дослідження довгострокових наслідків глобальної тенденції зростання населення, споживання природних ресурсів та забруднення довкілля. На основі економіко-математичних моделей Дж. Форрестера (професора прикладної математики цього ж інституту), було проаналізовано динаміку зростання населення, розвитку засобів і технологій виробництва продовольства, використання невідновних ресурсів та забруднення навколишнього середовища. Результати дослідження показали, що сировинні ресурси будуть вичерпані протягом найближчих 100 років, а нестача продовольства стане катастрофічною, якщо економічний розвиток не буде зведено до простого відтворення, а приріст населення Землі не буде поставлено під жорсткий контроль. Висновки доповіді отримали назву «концепції нульового зростання». Перша реакція на доповідь була доволі бурхливою та різко критикувалася. Але згодом наукова спільнота визнала релевантність досліджень і реальність прогнозів та висновків дослідників.

За короткий час Концепція сталого розвитку дістала загальне світове визнання, даючи адекватні відповіді на загрози планетарного характеру, спричинені інтенсивною людською діяльністю. Концепція проголошує, що економічне зростання має відбуватися не тільки задля досягнення кращих умов життєдіяльності населення і соціального прогресу, а й з урахуванням екологічного чинника. Її основну ідею – «забезпечення потреб нинішнього покоління з

уможливленням майбутнього покоління задовольнити свої потреби» висловила прем'єр-міністр Норвегії Гру Харлем Брундтланд у доповіді «Наше спільне майбутнє», яку вона зробила на Міжнародній комісії з довкілля і розвитку у 1987 р. [2]. З кожним роком концепція збереження сталості довкілля за рахунок обмеження ресурсоспоживання і темпів економічного зростання розвивалась і підкріплювалась новими аргументами, що хронологічно подано в Дод.Б, табл.Б.2 [1, с.39-40].

В XXI столітті концепція сталого розвитку визнана такою, що відповідає вимогам збереження життя в планетарних масштабах. Її реалізація потребує так званого «зеленого переходу» – переходу до ощадливого ресурсоспоживання. Це потребує не стільки обмеження масштабів економічної діяльності, як розроблення нових технологій виробництва продуктів, які б були екологічно безпечними і зменшували використання не відновлюваних природних ресурсів. На сьогодні документи, що забезпечують підтримання досягнення цілей сталого розвитку на національному рівні підписали 189 країн, серед них і Україна, яка приєдналась до них у 2015 р.

Багато відомих вчених зробили свій внесок у актуалізацію та дослідження проблем сталого розвитку. Їх погляди на сутність та ідеї даної концепції подано в табл.Б.3 (дод.Б). Нині концепція сталого розвитку, відображаючи якість економічного зростання (коеволюція і комплементарність суспільства і природи), стала імперативом стратегічного управління соціально-економічними системами у глобальному вимірі. Зараз вона набула ще більшої актуальності, оскільки людство дійшло до межі, за якою кліматичні зміни можуть стати незворотними (за оцінками Міжнародного кліматичного клубу, які оприлюднено в березні 2023 р., температура на планеті в 2022 р. зросла більше, ніж на 2%, що і є ознакою цієї незворотності).

Тому країни – члени ООН, ухваливши план досягнення спільного кращого майбутнього, показали свою здатність об'єднувати зусилля для подолання крайньої бідності у світі, для боротьби з соціальною нерівністю та захисту довкілля. Це подано у підсумковому документі Саміту ООН (м. Нью-Йорк, 2015 р.), який називається «Перетворення нашого світу: Порядок денний в галузі сталого розвитку на період до 2030 року». В цьому документі виділено 17 Цілей сталого розвитку (Sustainable Development Goals) [2-4]:

1. Повсюдне подолання бідності в усіх її формах.

2. Подолання голоду, поліпшення харчування і сприяння сталому розвитку сільського господарства задля досягнення продовольчої безпеки.

3. Забезпечення здорового способу життя та сприяння благополуччю для всіх в будь-якому віці.

4. Забезпечення якісної освіти та заохочення можливості навчання впродовж усього життя для всіх.

5. Забезпечення гендерної рівності, розширення прав і можливостей усіх жінок та дівчаток.

6. Забезпечення наявності та раціонального використання водних ресурсів і санітарії для всіх.

7. Забезпечення доступу до недорогих, надійних, стійких і сучасних джерел енергії для всіх.

8. Сприяння поступальному, всеохоплюючому та сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх.

9. Створення стійкої інфраструктури, сприяння всеохоплюючій і сталій індустріалізації та інноваціям.

10. Скорочення нерівності всередині країн та між ними.

11. Забезпечення відкритості, безпеки, життєстійкості й екологічної стійкості міст і населених пунктів.

12. Забезпечення переходу до раціональних моделей споживання і виробництва.

13. Вжиття невідкладних заходів щодо боротьби зі зміною клімату та його наслідками.

14. Збереження та раціональне використання океанів, морів і морських ресурсів в інтересах сталого розвитку.

15. Захист та відновлення екосистем суші та сприяння їх раціональному використанню, раціональне лісокористування, боротьба з опустелюванням, припинення і повернення назад (розвертання) процесу деградації земель та зупинка процесу втрати біорозмаїття.

16. Сприяння побудові миролюбного й відкритого суспільства в інтересах сталого розвитку, забезпечення всім доступу до правосуддя, створення ефективних, підзвітних та заснованих на широкій участі інституцій на всіх рівнях.

17. Зміцнення засобів здійснення й активізація роботи в рамках Глобального партнерства в інтересах сталого розвитку.

З наведеного переліку цілей видно, що вони окреслюють таке їх коло, яке орієнтує на усунення дисбалансу між потребами розширення виробництва суспільних благ і необхідністю збереження екологічної рівноваги у глобальному вимірі. Їх сутнісний аналіз дав підстави Л. Мельник стверджувати, що Концепція сталого розвитку декларує як мінімум, дві найважливіші ідеї [5, с.32]:

1) розвиток соціально-економічних систем має охоплювати економічну, соціальну і екологічну складову, які сукупно зумовлюють загальний рівень життя населення; сталість розвитку досягатиметься за умови підтримання рівноваги (балансу) між цими складовими;

2) нинішнє покоління мусить залишити нащадкам достатні запаси соціальних, природних та економічних ресурсів для того, щоб вони могли забезпечити собі не нижчий рівень добробуту, ніж той, що маємо ми.

Як слушно зауважує Г. Красовська, найбільш релевантними є ці ідеї для макроекономічних систем – в силу того, що соціальні складові якості життя у багатьох аспектах є сферою відповідальності урядів країн (державних органів управління), громадськості (в тому числі органів місцевого самоврядування) і лише в окремих випадках можуть вирішуватися на мікрорівні (наприклад, питання соціальної відповідальності бізнесу). Проте сама ідея про нерозривну єдність економічної, соціальної і екологічної складової розвитку використовується нині при формуванні стратегій розвитку не тільки країн, а й регіонів, міжгалузевих утворень, інтегрованих підприємницьких структур і навіть на рівні окремих суб'єктів господарювання, які прагнуть працювати на глобальних ринках, а значить – відповідати сучасним стандартам ведення бізнесу, дотримуючись принципів соціальної та екологічної відповідальності при обґрунтуванні стратегій розвитку та прийнятті поточних управлінських рішень [1, с.49].

Науково-технічний прогрес неможливо зупинити, і кожне нове відкриття може спонукати появу нових споживчих потреб і нових способів їх задоволення. Це втілюватиметься у нових бізнес-процесах, які також впливатимуть на довкілля. Тому завдання урядів і громадськості полягає в обґрунтованому обмеженні запитів бізнесу на використання невідновних ресурсів і екологічно шкідливих виробничих технологій. Промисловим виробникам необхідно прагнути до зменшення ресурсомісткості продукції, яка виготовляється для задоволення споживчих потреб, переходити на екологічно безпечні та безвідходні технології, упроваджуючи ефективний контроль за

обсягами і вмістом викидів у довкілля. І необхідно зменшувати частку продукції тих галузей, які використовують у значних обсягах не відновлювальні природні ресурси. Друге потребує обгрунтованих і ефективних регулятивних заходів з боку державного управління – для забезпечення інвестиційної підтримки запланованих структурних змін в галузі або на рівні регіону (через механізми пільгового кредитування або через заходи організаційного характеру, що сприяють залученню стратегічних інвесторів чи розвитку сервісної інфраструктури).

Отже, в концепції сталого розвитку соціально-економічних систем в її сучасному трактуванні мають вирішуватися завдання економічного розвитку, соціального прогресу і збереження навколишнього середовища у їх тісному взаємозв'язку (рис. 4.1, уточнено і доповнено на основі [6]).

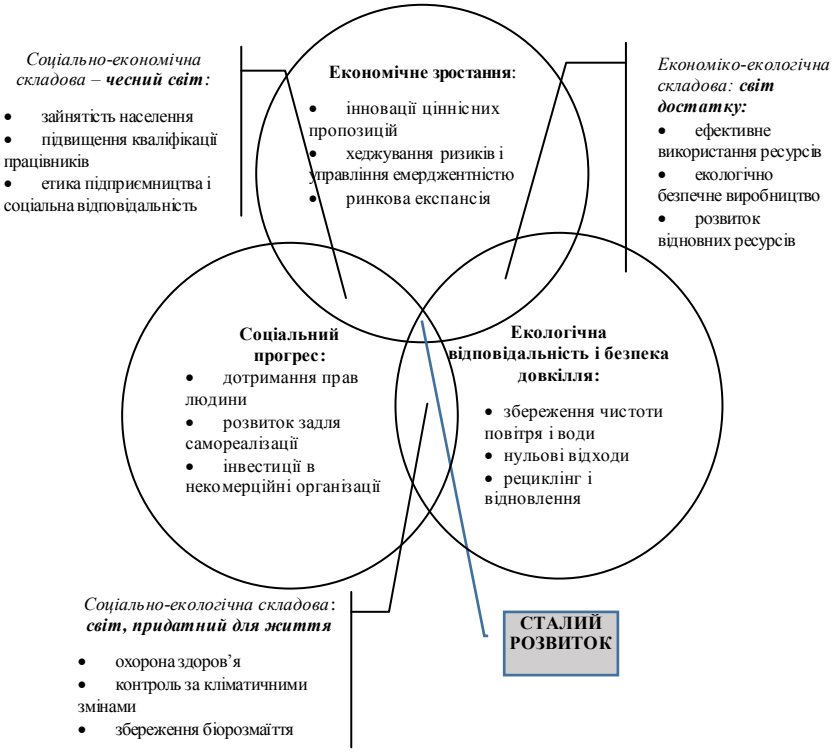

Рис. 4.1. Структурні пріоритети і цілі сталого розвитку рес

екологічна безпека та економічне зростання), взаємодіючи між собою формують завдання, що лежать на перетині цих сфер: наприклад, досягнення соціальної справедливості можливе: а) через екстракцію і наступний перерозподіл створених найбільш активною частиною населення суспільних благ для надання адресної допомоги бідним верствам населення; б) забезпечення рівного доступу до освіти всіх верств населення для розвитку їх здатності до створення тих чи інших споживчих цінностей (залежно від їх природної схильності до певних видів занять чи набуття певних знань) та заохочення їх до економічної активності для одержання економічного ефекту від використання соціального ресурсу. Стратегічні пріоритети Концепції сталого розвитку спонукають соціум до вибору другого варіанту, який поєднує соціальний прогрес (розвиток особистості) та економічне зростання (вкладання інтелекту людей у вдосконалення бізнес-процесів). Так само поєднання соціальної та економічної оцінки впливів бізнесу на довкілля дає змогу розробити критерії та межі допустимих рівнів втручання людини в природу і сформувати механізм компенсації нанесеної шкоди довкіллю. Пріоритетність цілей збереження можливості майбутніх поколінь успадкувати достатні запаси природних ресурсів для їхнього повноцінного життя також може бути реалізована завдяки соціальній активності громад у протистоянні з «економічними апетитами» тих осіб, що зацікавлені у максимізації власної вигоди від економічної діяльності (соціально-екологічна складова сталого розвитку).

І для реалізації кожного із визначених пріоритетів сталого розвитку вирішальну і об'єднуючу роль має відігравати держава – через вплив інституційної матриці – переважанні в структурі її інституційного поля інклюзивних інститутів, які опираються на підприємницький потенціал широкого кола соціально та економічно активного населення. На рис. 4.2 конкретизовано завдання органів державного управління співвідносно основних цілей сталого розвитку, які диференційовано за групами стратегічних пріоритетів, що лежать у соціальній, екологічній та економічній площинах (на основі [5, с.31].

Звичайно, конкретизація завдань співвідносно стратегічних цілей сталого розвитку має свої особливості в різних країнах – залежно від ресурсного і економічного потенціалу країни на відповідному етапі її розвитку, місця країни в глобальному розподілі праці, її залученню в геополітичні конструкції та технологічні устрої.

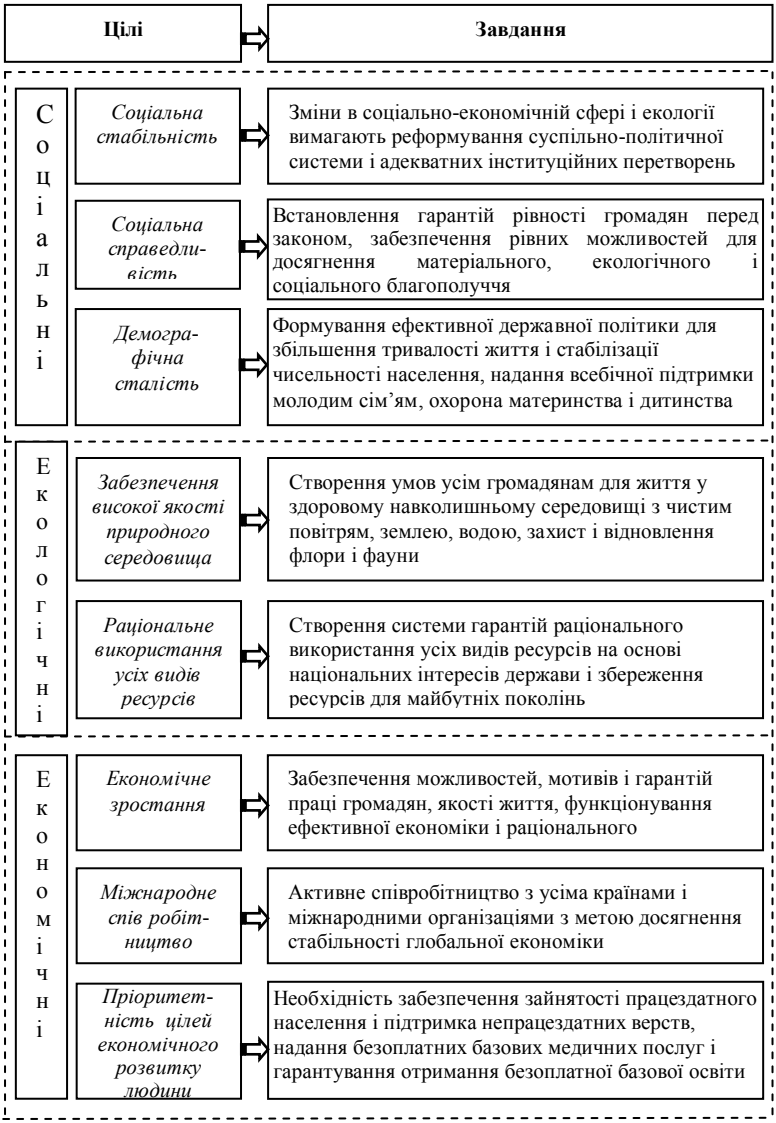

Рис.4.2. Конкретизація завдань державного управління співвідносно основних цілей сталого розвитку країни

Логіка соціально-економічного розвитку країни в просторі глобальної конкуренції визначально формується з урахуванням досягнутих нею позицій в економічній сфері. І хоча концепція сталого розвитку переносить основні акценти завдань в екологічну площину, опираючись на свідоме ставлення до цього членів соціуму, все ж без економічного підживлення реалізація екологічних проєктів ускладнюється. Очевидно, що в країнах з розвиненою ринковою економікою і потужним науково-технічним потенціалом стратегічні пріоритети наразі більшою мірою зосереджуються в царині соціального та екологічного прогресу завдяки досягненню світового лідерства у високотехнологічних галузях. В країнах, що розвиваються – більш актуальними є завдання економічного розвитку, який має здійснюватися на основі інноваційного випередження в галузях, що є стратегічно важливими для підтримання рівня національної безпеки (до прикладу, для України наразі це оборонно-промисловий комплекс, ІТ-сфера, виробництво та переробка сільськогосподарської продукції).

З огляду на зміст завдань, які мають вирішуватися згідно означених пріоритетів можна стверджувати, що концепція сталого розвитку невіддільна від концепції переходу до інноваційно-орієнтованої економіки. Адже цілі сталого розвитку для України в її теперішньому стані уможливлюються лише за здійснення якісних змін у структурі і формах організації економічних процесів. При цьому має бути забезпечено цілісність природних екосистем. А це означає безпосередню участь громадськості у визначенні векторів цих змін і моніторингу їх реалізації. Тобто, українське суспільство має проявляти соціальну активність, має ставати активним учасником усіх тих процесів, які визначають майбутнє і впливають на нього. Через активний соціальний діалог і мають знаходитися способи усунення екологічних проблем і поліпшення якості життєдіяльності членів територіальних громад і суспільства загалом.

Світовий соціально-економічний поступ нині досяг такого рівня інтеграції в побудові економічних зв’язків в процесах створення споживчих цінностей, що концептуальна зміна технологічних підходів до ресурсовикористання в одній ланці загального процесу вимагає відповідних змін в усіх дотичних ланках. Кумулятивним результатом цього є підвищення загальної ефективності господарювання. Однак не завжди в цих змінах зацікавлені стратегічні стейкхолдери, які в попередній бізнес-моделі мали більший зиск, ніж очікують у новій.

Тому хибною є позиція представників ліберальних течій в політиці, що в сучасних умовах глобальної боротьби за ринки і ресурси можна покладатись лише на ринкові механізми в управлінні економічними процесами. Перехід на нові технологічні платформи ощадливого і екологічно безпечного ресурсовикористання (згідно вимог моделі сталого розвитку) потребує значних інвестицій. Це під силу лише великому бізнесу, який може ефективно працювати з внутрішніми і зовнішніми стейкхолдерами для посилення своїх конкурентних позицій у ресурсозабезпеченні і ресурсоспоживанні.

Що ж стосується дрібних підприємців, то для переходу до нових принципів господарювання вони потребують певних преференцій – особливо на етапі планування змін, коли ухвалюються відповідні рішення. Преференції можуть бути не лише фінансового характеру (хоча такі необхідні – як у податковій, так і кредитній сферах, що зменшує ризики невдач). Не менш важливо забезпечити організаційну підтримку з боку регіональних органів влади. Вона також може сприяти мінімізації ризиків інноваційної діяльності – але завдяки кращому інформаційному забезпеченню обґрунтування управлінських рішень. Інформаційна складова такої підтримки є продуктом діяльності інститутів колективної дії, які можуть мати різне функціональне призначення (спільні інформаційні платформи центрів логістики, консалтингові центри, центри трансферу технологій тощо). Водночас кваліфікована допомога їх фахівців може стати основою підприємницького вибору – як щодо технологічного оснащення нової виробничої системи, так і щодо структурування бізнес-процесів за ресурсними і логістичними можливостями потенційних учасників, що детально розглядалось нами в [7; 8].

Свого часу Й. Кірцнер пропонував розглядати ринковий процес як наслідок «початкової ринкової необізнаності його учасників, породженої суб'єктивізмом і розсіяністю інформації» [9, с.20-21]. П. Друкер в основу своєї теорії підприємницького суспільства поклав уявлення про інформаційне суспільство, яке характеризується постійними змінами. Він підкреслював, що в «… періоди докорінних структурних перетворень виживають тільки лідери змін – ті, хто вловлюють новітні тенденції і миттєво пристосовуються до них, використовуючи собі на благо можливості, що відкриваються» [10, с.87]. Тому так важливо, щоб Україна у своєму повоєнному відродженні зуміла використати ті можливості, що криються у співпраці

різних груп стейкхолдерів. Їх різноманітність і дотичність до реалізації завдань сталого розвитку узагальнено в табл. Б.4 (Дод. Б). А власне логіка і результати взаємодії стейкхолдерів різних секторів економіки в руслі цілей і пріоритетів сталого розвитку проілюстровані схемою на рис. 4.3 [1, с.193]).

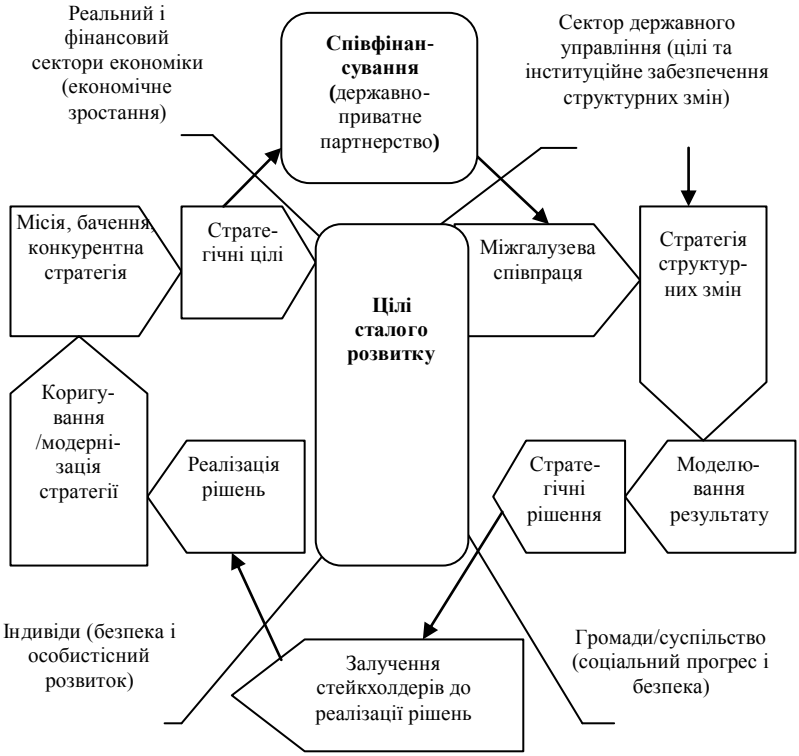

Рис.4.3. Логіка і результати взаємодії стейкхолдерів різних секторів економіки в руслі цілей і пріоритетів сталого розвитку

В усіх цих процесах стратегічно значущою групою стейкхолдерів є малий та середній бізнес, який, по-перше, безпосередньо дотичний до вирішення проблем розвитку територій (а значить, виконує соціально важливу функцію), а по-друге, є економічно зацікавленим у отриманні довгострокової вигоди від своєї діяльності на цій території. А так як суб'єкти підприємництва на початковій

стадії свого розвитку мають менші ресурси для розгортання бізнесу (тим більше, у його інноваційно-насиченій формі, за якої ризики втрати інвестицій є значно більшими, ніж при інвестуванні в розвиток традиційної бізнес-моделі), для них мають бути передбачені в чинному законодавстві певні інституційні преференції.

Викладене вище дає підстави стверджувати, що реалізація в повоєнній Україні концепції сталого розвитку можлива лише за переважання у структурі її інституційного поля інклюзивних інститутів. Інклюзивність інституційного середовища означає збалансоване поєднання загальних правил економічної діяльності, які забезпечують рівні умови для ринкового співіснування усіх суб'єктів ринку, та наявність певних преференцій для окремих його учасників (чи секторів), які є стратегічно важливими для підтримання стабільності (життєздатності) економічної системи та її позитивної економічної динаміки.

Творення такого інституційного середовища здійснюється за активної участі держави, яка визначає стратегічні цілі розвитку. Водночас у цьому процесі мають бути задіяні усі групи зацікавлених осіб, які мають достатній вплив на перебіг соціально-економічних процесів. Безпосереднє залучення стратегічно значущих груп стейкхолдерів до формування та реалізації цілей сталого розвитку підвищуватиме рівень їх вмотивованості до вирішення суспільно важливих проблем, дасть змогу сфокусувати увагу на конкретних проблемах, учасниках, наявних ресурсах і можливостях для змін, покращуватиме рівень якості та ефективності політики сталого розвитку, забезпечуватиме життєздатність та реалістичність розроблених планів та програм.

Ф.Хайєк стверджував, що ринкова економіка розвивається за своєю внутрішньою логікою, яка виникає внаслідок спонтанної взаємодії людей, що працюють одне для одного. Ця взаємодія породжує певні практичні знання, які формують правила виробничої та інших видів діяльності, водночас даючи змогу людям експериментувати, ризикувати, домагатися кращих результатів завдяки створенню нового знання, забезпечуючи тим самим поступальний розвиток суспільства [11, с.95-96]. І найбільшою мірою спонтанна взаємодія людей проявляється саме в підприємницькому середовищі. Важливо, щоб вона була спрямована на реалізацію перспективних та інноваційних проєктів, що відповідають цілям сталого розвитку.

4.2. Підприємницькі структури і підприємницьке середовище як драйвери соціально-економічного прогресу

Аналізуючи динаміку економічного зростання різних країн і зіставляючи її із управлінською практикою (у сукупності методів та інструментів, що взаємопов'язані певним інституційним концептом), науковці стверджують, що динамічний розвиток у розвинених країнах став результатом створення більш сприятливих інституційних умов для діяльності підприємств корпоративного сектору. Саме їх зростання дало змогу топ-менеджменту акумулювати необхідні фінансові ресурси для створення/залучення нових знань та ефективного їх використання у нових бізнес-процесах для подальшого розвитку бізнесу – і це сприяло прискоренню темпів НТП і динамічному соціально-економічному розвитку усієї країни [12]. І на сьогодні корпоративний сектор відіграє провідну роль у формуванні ВВП більшості країн світу, задовольняючи основну масу людських потреб і домінуючи на глобальних ринках. Водночас малий та середній бізнес в кожній країні також знаходить свою ринкову нішу і робить істотний внесок у виробництво суспільних благ (за деякими даними, в країнах ЄС він створює 67% робочих місць і забезпечує до 40-80% ВВП) [13].

Враховуючи те, що інтеграція України у світовий економічний простір, де процеси глобалізації економічної діяльності стрімко прискорюються і супроводжуються посиленням конкурентної боротьби, існує нагальна потреба у формуванні вітчизняних конкурентоспроможних суб'єктів ринку, здатних не лише опиратися тиску транснаціональних корпорацій, а й відвойовувати у них привабливі ринкові ніші. Очевидно, що це можливо лише за умов посилення *підприємницької складової* у їх діяльності, підвищення їх здатності до створення і реалізації інновацій.

Тобто, уся логіка розвитку соціально-економічних систем макро- і мікрорівнів доводить необхідність відображення в управлінській термінології таких характеристик об'єкта господарської діяльності, які відповідають специфіці конкурентних відносин в економічній сфері. Очевидно, що цьому найбільше відповідає термін «підприємницька структура». Означенням *«підприємницька»* у цій дефініції підкреслюється такий тип поведінки суб'єкта ринку, характерною ознакою якого є дії на випередження, пошук нових

можливостей застосування звичних ресурсів, велика увага до нових знань, виокремлення із «розпорошеної сукупності» тих, що дають змогу формувати суттєві конкурентні переваги.

Використання в такому контексті терміну «підприємницька структура» є свідченням нашої прихильності до австрійської наукової школи (Й. Шумпетер, Л. Мізес, Й. Кірцнер, Ф. Хайєк), яка серед сукупності структур малого та середнього бізнесу виділяє ті, що займаються активним підприємництвом, відводячи їм провідну роль у економічній динаміці. У цьому ж контексті доцільно навести трактування терміну «підприємництво» В. Ляшенком – як «процес самооновлення і самоорганізації індивідуумів і підприємців, здійснюваний у взаємодії з мікро- і макросередовищем їх функціонування з метою максимізації можливостей підприємця задовольняти комплекс його соціально-економічних потреб в межах нерівноважного динамічного балансу суперечливих соціально-економічних інтересів учасників цього процесу – індивідів, організацій і суспільства в цілому» [14, с. 40].

Водночас В. Ляшенко розглядає термін підприємництво стосовно переважно малих його форм, хоча, аналізуючи розвиток організаційних форм підприємництва, розглядає як особливі його форми так звані «фрактальні» та «віртуальні» підприємства [14, с. 26-35]. Вони можуть складатись із деякої кількості відносно самостійних структурних одиниць, які самоорганізуються для досягнення спільної мети. Кожній із цих одиниць властиві характерні ознаки підприємництва, водночас у своїй сукупності вони можуть виходити за межі малого його сектору, формуючи стабільні чи динамічні мережі і досягаючи завдяки цьому значної синергії. І чим кращим є загальний результат, тим сильнішим буде мотив спільної діяльності учасників такої структурованої сукупності (з певною ієрархією відносин), і тим більшими будуть її шанси кількісного зростання – переходу у сектор середнього чи великого бізнесу («фрактальні фабрики» за Варнеке [15]. При цьому принципи функціонування таких «фабрик» залишаються підприємницькими. Так, об'єднання партнерів у віртуальне підприємство дає змогу суттєво розширити ресурсні можливості учасників, що сприяє досягненню амбіційніших цілей. Успішна реалізація задумів може сприяти продовженню діяльності за такого ж складу учасників. Однак таке об'єднання може бути тимчасовим, якщо мета, заради якої воно створювалось, досягнута і нових спільних цілей не сформовано (структура розпадається).

Трансформація складу віртуального підприємства відбувається й у разі потреби оновлення ресурсних складових (особливо знаннємістких), проте в цьому разі його структура збагачується новими одиницями.

У попередніх дослідженнях нами наведено такі аргументи стосовно доцільності використання дефініції «підприємницька структура» серед близьких за змістом економічних категорій [16, с.43]:

– необхідність виокремлення із числа економічних організацій тих, чия діяльність спрямована на отримання прибутку, а не на беззбиткове господарювання; причому *прибуток досягається за рахунок реалізації створених силами організації конкурентних переваг (тобто основаних на інноваціях)*, а не завдяки природній чи штучно створеній монополії (наприклад, через здобуття ексклюзивних прав на виготовлення певного виду продукції чи надання послуг); такий прибуток позиціонується Й. Шумпетером) як підприємницький;

– в процесі функціонування підприємницька одиниця *еволюціонує*, вдосконалюючи своє внутрішнє середовище і зв'язки із середовищем зовнішнім; еволюціонуючи, вона може освоювати різні ринкові ніші і *поставати в різних організаційних формах*, об'єднуючись з іншими суб'єктами ринку чи стаючи мультиформатною за рахунок реалізації власного потенціалу розвитку; при цьому вона залишається окремим (одним) учасником ринку і розробляє загальну для всіх учасників, що входять до неї, стратегію діяльності;

– наслідком еволюційних процесів є кількісні та якісні зміни в управлінській ієрархії, що зобов'язує говорити про *структурованість відносин* у підприємницькій одиниці; термін «підприємницька структура» підкреслює наявність ієрархічних відносин всередині окремого суб'єкта ринку, що відображає сучасні погляди на природу економічної організації, яка, на відміну від неокласичної економічної теорії, не розглядає її як атомарний елемент ринку.

Найближче відповідає зазначеним сутнісним характеристикам підприємницької структури визначення її як «форми організації господарської діяльності, яка, об'єднуючи інтереси, зусилля і капітали учасників, приймає на себе цільові установки, спрямовані на отримання вигоди, що розподіляється між усіма учасниками за обумовленими заздалегідь принципами і правилами» [17].

Однак це визначення більше відповідає дефініції «бізнес-структура», оскільки в ньому не відображена така важлива риса підприємництва як інноваційність. І це визначення не вказує на

можливість структурної перебудови підприємницької структури задля оптимізації відносин між її учасниками, число яких може змінюватися залежно від ринкового контексту та з метою збільшення ресурсного потенціалу для реалізації нових стратегічних задумів.

Виходячи з наведених міркувань, авторське бачення сутності дефініції «***підприємницька структура»*** полягає в її трактуванні як «організаційної форми економічної діяльності, що об'єднує ресурси та інноваційний потенціал учасників (склад та відносини яких можуть змінюватися) з метою формування й зміцнення конкурентних переваг інноваційного характеру для максимальної реалізації у плановані перспективі ринкових можливостей і соціально-економічних інтересів власників ресурсів з розподілом між ними отриманої вигоди за обумовленими заздалегідь принципами» [16 , с. 44].

Таке визначення дає змогу чіткіше окреслити філософію функціонування підприємницької структури – реалізація економічних інтересів завдяки розвитку ключових компетенцій, які формують інноваційний потенціал і дають змогу здобувати адекватні ринковій ситуації конкурентні переваги, зміцнювати конкурентні позиції (в тому числі за рахунок входження у структури вищого порядку), забезпечуючи перехід організації на вищу стадію життєвого циклу. Тому підприємницькі структури як найбільш мобільні та інноваційні суб'єкти господарювання є рушіями економічного розвитку національних економік, її ядром. Створені ними інновації тиражуються і використовуються іншими суб'єктами господарювання – бізнес-структурами не інноваційного типу та організаціями некомерційного характеру, а також самозайнятим населенням – суб'єктами підприємницької діяльності. І хоча останні можуть виступати інноваторами у своїй справі, проте допоки створена ними новація не перетвориться у джерело розвитку (тобто не стане точкою кристалізації нового організаційного утворення), вона не зможе відіграти значної ролі у економічному зростанні.

Підприємницька структура як *організаційне втілення соціально-економічної системи мікрорівня*, має певні властивості, які й забезпечують її життєздатність. Зокрема:

1. Очевидні і відносно стійкі зв'язки між її елементами, які визначають інтеграційні властивості системи і є сильнішими, ніж між ними та іншими елементами, що не входять до даної системи. Це відрізняє систему від простого конгломерату і виділяє її з навколишнього середовища у вигляді цілісного об'єкта.

2. Організаційну впорядкованість, яка зменшує ентропію системи порівняно з ентропією системоформуючих чинників. Цими чинниками є кількість елементів системи і кількість зв'язків, що можуть між ними виникати.

3. Синергію інтеграційної взаємодії, яка проявляється у нових властивостях системи, відсутніх у окремих її елементах, завдяки чому досягається її вища ефективність порівняно з сумарною ефективністю окремо взятих частин.

Однак життєздатність соціально-економічної системи зростає в міру нарощування нею адаптивних можливостей, які забезпечують її гнучкість, спроможність своєчасно реагувати на зовнішні виклики, змінюватися. При цьому зміни мають відбуватися не лише як реакція на події, що вже сталися, а як дії на випередження, здійснені на основі прогнозування динаміки і трендів зовнішнього середовища. В основі своїй вони мусять мати інноваційну складову, яка формуватиме конкурентні переваги у найважливіших аспектах формування споживчої цінності. І для сталого розвитку національної економіки важливо, щоб у ній переважали суб'єкти господарювання підприємницького типу, здатні здійснювати бізнес на інноваційній основі, динамічно розвиваючись у просторі і часі.

Функціонуючи в динамічному і мінливому конкурентному просторі підприємницькі структури еволюціонують, вдосконалюючи своє внутрішнє середовище і зв'язки із середовищем зовнішнім. Розвиваючись, вони можуть входити в інші ринкові ніші і поставати в різних організаційних формах, об'єднуючись з іншими суб'єктами ринку чи стаючи мультиформатними за рахунок реалізації власного потенціалу розвитку. Сформований нами абстрактний образ підприємницької структури, який відображає її основні системні властивості, наведено на рис. 4.4 (уточнено за раніше опублікованим у [18, с. 191]).

Курсивом на рисунку відзначено властивості, що забезпечують підприємницькій структурі (як інноваторській) кращі динамічні характеристики порівняно із бізнес-структурами. Виходячи з того, що такі властивості слід розвивати, можна будувати управління розвитком будь-якої підприємницької структури. При цьому у ході структурно-функціонального проектування важливо побудувати таку систему відносин між її елементами, яка здатна оптимізувати процес досягнення цілей (збільшуючи економічну вигоду) в кожному соціоекономічному контексті.

Рис. 4.4. Властивості підприємницької структури як соціально-економічної системи

Серед виділених властивостей підприємницької структури варто особливо виділити інтеграційність, яка відіграє визначальну роль в організаційному розвитку, найбільшою мірою відображаючи специфіку соціальних відносин в такій системі. Згідно теорії фірми Р.Коуза, фірма може зростати до тих пір, поки витрати на адміністрування внутрішньої взаємодії будуть меншими, ніж витрати на здійснення ринкових трансакцій [19]. А це можливо лише за більшої вигідності спільної діяльності. Тобто, правильно буде стверджувати, що рівень інтегрованості підприємницької структури визначається вигідністю спільної діяльності її структурних елементів, що впливає на потенціал доцентрових сил. Взаємна вигода забезпечує і кількісне зростання підприємницької структури – через об'єднання із іншими учасниками ринку. Результатом взаємовигідності спільної діяльності і є організаційна синергія, яка зростатиме по мірі зростання рівня комплементарності структурних елементів інтеграційного утворення.

Водночас, розробляючи плани розвитку, слід брати до уваги й іншу характеристику підприємницької структури – її організаційно-фінансову стійкість. Вона слугує важливою передумовою інтеграційності, зберігаючи вигоду організаційної співпраці учасників. Порушення стійкості можливе через прорахунки в плануванні організаційних змін, які відбуваються в ході реалізації інноваційно-інвестиційних проєктів (перевищення планових витрат). Це може спричинити кризу керованості процесом і погіршити можливості розвитку підприємницької структури на основі інновацій.

Для зменшення ризиків втрати організаційно-фінансової стійкості підприємницької структури необхідно зібрати і ретельно проаналізувати увесь масив інформації, яка стосується реалізації проєкту. І не тільки тієї, що характеризує техніко-технологічні аспекти інноваційного проєкту і стан ринкової кон'юнктури. Важливо також оцінити, чи можна зменшити інвестиційні ризики за рахунок пільгових умов кредитування (чи оподаткування), які надає держава, закріплюючи їх у чинному законодавстві.

Власне, значний відсоток внеску МСБ у загальні економічні результати розвинених країн вказує на те, що для його функціонування створено сприятливі умови, формалізовані у вигляді законів та інших правових норм. Тобто, причинами успіху розвинених держав є збалансоване поєднання загальних правил економічної діяльності, які забезпечують рівні умови для ринкового співіснування усіх суб'єктів

ринку, та певних преференцій для окремих його учасників (чи секторів), які виконують соціально важливу функцію. Таким сектором і є підприємництво. Виступаючи, з одного боку, в ролі інноватора, воно дає поштовх розвитку нових суспільних потреб, а з іншого – займає ту продуктову нішу, яка є невигідною для великого бізнесу.В обох випадках створюються робочі місця і забезпечується пропозиція продуктів, що мають споживчу цінність. І те, й інше має суспільну цінність, тому регулюється державою – у вигляді сукупності певних інструментів інституційного характеру, які підтримують розвиток малоформатних за масштабами діяльності підприємницьких структур. Ці інструменти мають свою специфіку в кожній країні – з огляду на ті стратегічні цілі, які визначаються урядом та ресурсні характеристики національних економік. Водночас важливо бачити спільне у формуванні регулятивного механізму, елементами якого вони є – «спрямованість на те, щоб використання інструментів і важелів державної економічної політики давали змогу підвищувати здатність національних економік конкурувати на світових ринках» [20].

Законодавчо закріплені інституційні преференції для суб'єктів МСБ передусім зумовлені логікою розвитку соціально-економічних систем, яка є невіддільною частиною загальної еволюції видів, проте має свої особливості. У природі в конкуренції немає місця слабким – перемагає сильніший, залишаючи своїм нащадкам кращий генетичний матеріал. У суспільних відносинах виживали ті формації, які краще інших вибудовували відносини взаємодопомоги між учасниками, що давало змогу виживати й слабшим, урізноманітнюючи генетичний матеріал спільноти новими соціоконструктивними елементами, а не лише тими, що формують силу і агресію.

Цю картину еволюції можна перенести і в сучасні економічні відносини, однак закони природного відбору в них поступаються місцем регулятивному впливу держави. Її інститути створюють поле економічної взаємодії, в якому підтримується як спадковість (масштабування і реплікація успішних практик ведення бізнесу), так і мінливість (створення нових практик). Останнє відбувається саме в підприємницькому середовищі, важливою місією якого (з позицій суспільних інтересів) можна назвати створення нового. Водночас рушійною силою інновацій виступає економічний інтерес підприємців, який спонукає їх вступати у конкурентну боротьбу із іншими.

Підтвердження цього можна бачити у Й. Кірцнера, який підкреслює, що конкуренція формує інтерес проявляти «підприємницьку пильність», завдяки якій можна суттєво поліпшити ступінь задоволення потреб споживачів [9, с.236]. Називаючи підприємця «реагуючим елементом», він зауважував: «Я уявляю підприємця не як джерело новацій «з нічого», а як суб'єкта, пильного до можливостей, які вже існують і чекають того, щоб їх помітили» [9, с.80]. Ця «пильність до можливостей» ґрунтується на здатності підприємця побачити у навколишньому середовищі те, що не бачать інші, і що може слугувати основою для створення чи розвитку бізнесу.

Л. фон Мізес, трактуючи сутність підприємницької діяльності як діяльності людської (концепція homo agens – людина діюча) зазначав, що рішення підприємців не є наслідком простого механічного підрахунку для визначення максимально ефективної (з погляду досягнення економічного інтересу) альтернативи ресурсо-використання за встановлених цілей. Ухвалюючи рішення, підприємець керується власним сприйняттям ситуації, з огляду на що й визначає пріоритети своєї діяльності і обирає засоби для їх досягнення [21]. І від того, наскільки релевантною, достовірною і повною буде інформація, яка описує конкретну ситуацію, настільки ближчим до реальності буде її сприйняття підприємцем.

Цей зв'язок підприємництва з інформацією найкраще показано у роботі Ф.Хайєка [11], де вказується на характерну ознаку підприємця – його здатність скористатися «інформаційною асиметрією» для генерування нової бізнес-ідеї і її матеріалізації. Ф. Хайєк, розглядаючи ринок як глобальну інформаційну систему, що містить величезне «неявне, розсіяне знання» про потреби і виробничі можливості людей, «механізм, що поширює інформацію», наголошував, що прагнення підприємців максимізувати прибуток спонукає їх без усякого примусу відбирати із існуючого масиву знань ті, що дають їм змогу отримати кращий результат [11, с.95-96].

По суті, підприємництво у його малих організаційних формах відповідає основним пріоритетам Концепції сталого розвитку, складаючи основу підприємницького суспільства, орієнтованого на інновації (як стверджував свого часу П. Друкер). Підприємцем рухає прагнення отримати більшу вигоду, вдосконалюючи і розвиваючи власний бізнес і залучаючи до цього пошуку партнерів. Це приносить вигоду і державі – адже для успіху на ринку, де змагаються за

споживача багато виробників товарів і послуг, дрібний підприємець має бути інноватором. Тим самим він дає поштовх розвитку нових суспільних потреб або вдосконалює способи задоволення існуючих. Так починали навіть такі гіганти сучасного ІТ-ринку як Apple та Google, займаючи спершу ту продуктову нішу, яка була зовсім далека від нинішніх функціоналів їх продуктів, а нині стрімко розширюється, наповнюючись новими пропозиціями.

Зважаючи на особливу роль підприємництва в новаторському підході до ведення бізнесу, а також вплив структури інституційного середовища на активізацію (чи гальмування) функції новаторства в бізнесі, доцільно підкреслити цей зв'язок у трактуванні змісту дефініції «підприємницьке середовище». З огляду на це нами запропоновано трактування його як «системи взаємовідносин між економічно активними членами суспільства, що формується під впливом формалізованих (законодавчо-правові норми) і неформальних (звичаї, традиції, менталітет тощо) регулятивних інститутів, що визначають принципи економічної взаємодії у тріаді стейкхолдерів «бізнес-держава-суспільство», урівноважуючи суспільні і приватні інтереси та окреслюють поле економічної діяльності в системі координат «знання-потреби-ресурси-безпека» [22]..

Із цього визначення цілком резонним є висновок, що підприємницьке середовище буде драйвером соціально-економічного прогресу (тобто, відіграватиме визначальну роль у формуванні інноваційно-орієнтованої економіки), якщо:

1) його законодавчо-регламентуюча складова буде містити диференційовані за часом і видами економічної діяльності економічні преференції, що відповідають інтересам суспільства та стратегічно визначеним пріоритетам його розвитку;

2) економічно активне населення буде впевнене у транспарентності і правомірності регулятивних актів у сфері економічної взаємодії суб’єктів підприємництва і матиме доступ до інформації, яка релевантно окреслює критеріальні параметри додаткової інституційної підтримки інноваційних бізнес-проєктів у координатах «потреби-ресурси-безпека» – особливо тих, що стосуються обсягів інвестиційної підтримки та надання податкових преференцій.

Формування такого середовища можливе через розбудову інклюзивних політичних та економічних інститутів, які сприятимуть участі в економічних відносинах з можливістю отримання прибутку

більшості економічно активних громадян країни. Сукупно ці інститути мають не тільки формувати однакові конкурентні умови для усіх учасників ринку, а й робити доступним кредитування для широкого кола дрібних підприємців. Це надзвичайно важливо для України в її сучасному стані, коли необхідно забезпечити економічне виживання країни в період війни і створити умови для повоєнного відновлення її економіки, яке не має бути повторенням минулого, а опиратися на нові технологічні тренди, розвивати бізнес на новій технологічній основі, яка відповідає стратегічним пріоритетам сталого розвитку.

Так, прикладом спонукального впливу уряду України на реалізацію завдань сталого розвитку є рішення щодо підтримання пільговими тарифами чи кредитами заходів з енергозбереження та створення відновлювальних джерел енергії, які є основою розвитку «зеленої економіки». На ці стимули відгукнулась значна кількість підприємців, які інвестували у будівництво сонячних електростанцій, малих гідроелектростанцій і вітроенергетику. А зростання цін на енергоресурси стимулювало енергозбереження. Обидва ці напрями інвестування – у виробництво енергії з відновлюваних джерел та заходи з енергозбереження є внеском у збереження довкілля.

Цьому ж сприяє і розвиток зеленого туризму. До того ж, він допомагає вирішувати соціальні проблеми жителів сільської місцевості, створюючи нові робочі місця та акумулюючи надходження податків у місцеві бюджети. А значить – забезпечує можливості розвитку місцевих громад, облаштуванню територій, налагодженню сервісної інфраструктури. Широкий спектр різновидів «зеленого туризму» сприяє диверсифікації фермерських господарств, а також – екологічній освіченості відпочивальників, наближаючи їх до проблем збереження довкілля. В цьому ж руслі значний стимулюючий вплив можуть здійснювати органи місцевого самоврядування. Зокрема – через укладання взаємовигідних економічних відносин (наприклад, введення регіональної ренти), розробку відповідних програм і формування пропозиції на послуги, наприклад, з фонду соціального захисту, що пропонується, наприклад у працях сучасних науковців, у яких особливі акценти ставляться на мотиваційній складовій розвитку зеленого туризму [23; 24]. Очевидно, що з огляду на свободу підприємницького вибору спонукальна сила складових інституційного середовища має бути доволі відчутною і переважати ризики інших варіантів вибору ринкових можливостей власника бізнесу, що схематично відображено нами на рис.4.5.

Рис. 4.5. Інституційне поле вибору ринкових можливостей власника бізнесу

Схематично позначені вектори впливу глобального економічного простору середовища (у вигляді відповідної інформації) визначають основні пріоритети державної економічної політики, які підкріплюються інструментальним забезпеченням діяльності регулятивних структур конкретної країни і формують її інституційне поле економічної діяльності. Співвідношення і вектори дії чинної системи інститутів визначають мотиваційні пріоритети суб'єктів економічної взаємодії в ухваленні ними управлінських рішень на кожному із структурних рівнів. І через побудову інституційного середовища, вектори впливу якого відповідають стратегічним цілям розвитку національної економіки, можна спрямовувати підприємницький вибір у тих напрямах, що дають змогу досягати поставлених цілей.

Зважаючи на те, що цілі розвитку соціально-економічних систем є прямими похідними від цілей підтримання (чи нарощування)

їх конкурентоспроможності, управління цими процесами слід розглядати під єдиним кутом і передбачати інструментальну комплементарність у побудові механізму стимулювання цих процесів в найбільш продуктивному з погляду досягнення поставлених цілей напрямі. В контексті завдань управління розвитком підприємництва цю сукупність цілей слід розглядати через призму керованості цілим комплексом відповідних процесів, відштовхуючись від цілей розвитку системи вищого ієрархічного рівня (макро- та мезорівень) і до розвитку структурних елементів (мікрорівень). Визначення цих цілей потребує кваліфікованого дослідження ринкових процесів, виявлення найбільш перспективних з погляду спеціалізації малого підприємства трендів у формуванні споживчого попиту, а також – розумінні того, якою мірою підприємство може включитись у ці тренди, зважаючи на свої ресурсні можливості. Ключову роль у цих процесах відіграватимуть служби маркетингу – у всій функціональній різноманітності інструментів дослідження і впливу на ринок, які мають бути адекватними цілям дослідження [25-29].

При цьому важливо враховувати, що підприємницький сектор має тісній зв'язок з проблемами розвитку місцевих громад, регіональними проєктами соціально-економічного розвитку, реалізація яких має здійснюватися з не тільки з урахуванням економічних інтересів зацікавлених груп, а й з урахуванням екологічної та соціальної складової відповідної території. Тому інституційна підтримка діяльності малого та середнього бізнесу має сенс і з погляду на цей зв'язок – громада зацікавлена в створенні робочих місць, водночас вона ж зацікавлена у збереженні довкілля. І це цілком логічно, тому що природний ареал проживання людей і їх бажання жити в нормальних умовах спонукатиме їх протистоти надмірним економічним інтересам тих, хто масштабуючи бізнес, наноситиме шкоду довкіллю. І оскільки для сталого розвитку суспільства саме держава виступає інститутом, що відповідає за прогрес, то вона мусть підтримувати малий та середній бізнес, в тому числі – створювати сервісну інфраструктуру для його розвитку. Візуалізація взаємного посилення результативності взаємодії держави та підприємницького середовища через розвиток інноваційної інфраструктури, зроблена нами в роботі [30], подана на рис.4.6.

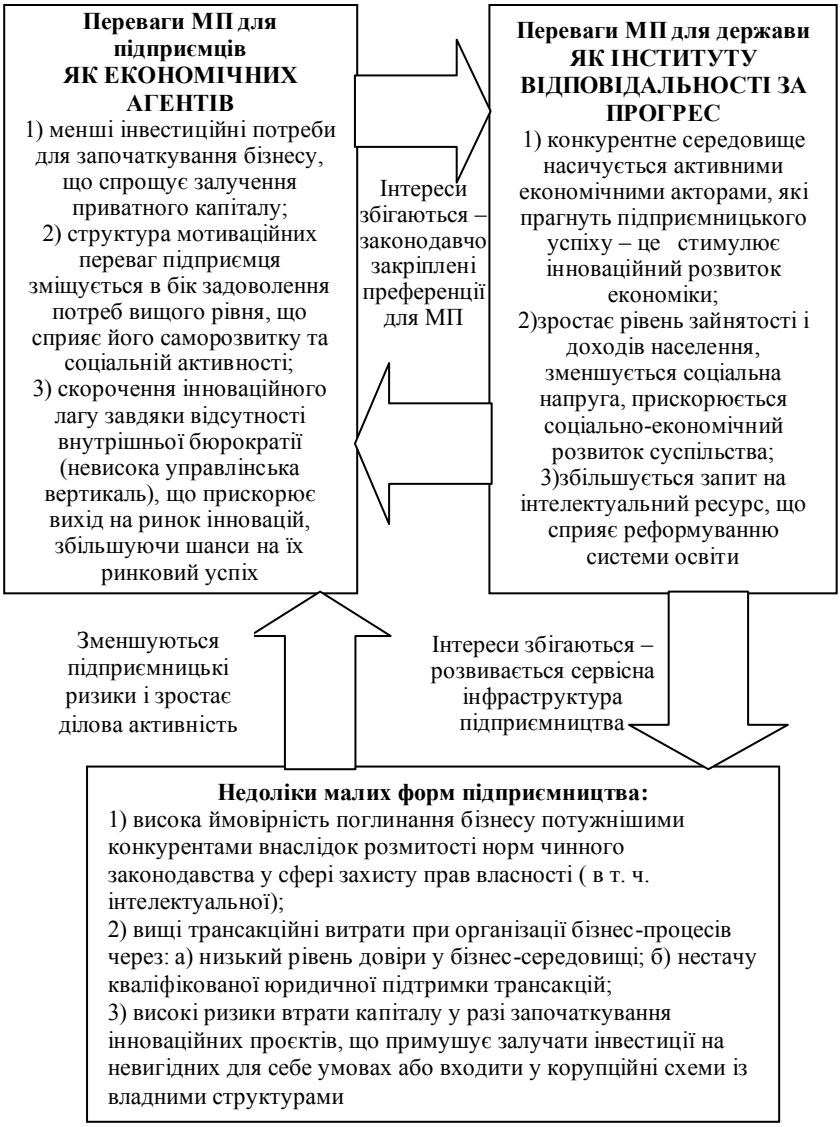

Рис.4.6. Взаємопосилення результативності взаємодії держави та підприємницького середовища через розвиток інноваційної інфраструктури

Визначальну роль у розвитку такої сервісної інфраструктури відіграє інформатизація підприємницького середовища, яка сприяє зростанню масштабів кооперування підприємницьких структур. Достовірна, актуальна та релевантна інформація слугує підставою для прийняття рішень – і щодо виду підприємницької діяльності та форми організації бізнесу (економічна привабливість яких може змінюватись зі зміною законодавчого поля підприємницької діяльності), і щодо формування мережі партнерів для реалізації спроєктованих бізнес-процесів, що детально розглянуто в [31-33]. Перелік інформаційних порталів для інформаційної підтримки розвитку малих підприємств наведено в табл.Б.5 (дод.Б).

Про значущість кооперування підприємницьких структур для реалізації цілей розвитку економіки свідчить досвід країн ЄС, США, Японії, які посилювали інноваційну спроможність підприємств малого бізнесу, залучаючи їх до регіональних програм економічного розвитку, основою яких були високотехнологічні проєкти. І успішний досвід таких країн як Швеція, Ірландія, Південна Корея, Ізраїль у розвитку інформаційних технологій в управлінні економічними процесами показує, що ефект від комплексної цифровізації економіки становить до 20% ВВП за п’ять років [34].

В Україні державою також зроблено багато результативних кроків для підвищення рівня розвитку цифрової економіки. Однак дорожні карти цифрової трансформації чи плани стратегічного розвитку (як правило, ІТ-стратегії) в Україні здебільше існують тільки на рівні окремих великих підприємств. На фоні загального захоплення цифровими технологіями існує значний розрив між їх можливостями та використанням для розвитку малого й середнього бізнесу. Навіть більшість великих компаній, не кажучи вже про невеликі фірми, поки не мають чіткого бачення процесу та якісних прикладів переходу в «цифру» на ринку.

За результатами досліджень процесів інформатизації в Україні визначено, що перехід «у цифру» відбуваються недостатньо швидко. Серед головних перешкод «цифровізації» називають: відсутність людей з правильними компетенціями в компанії (55%), фінансові витрати, що будуть більшими, ніж ефект впровадження (32%), не готовність до зміни бізнес-моделі (27%), відсутність розуміння як виконати цифрову трансформацію поетапно (23%), відсутність інвестицій (18%) та інші [35]. Водночас під таким переходом часто

розуміють використання ІТ для роботи з ринком (зокрема, маркетингові технології дослідження споживчих переваг, технології таргетування ринку, CRM, прямого маркетингу тощо [36-38]). Ці інструменти є в практиці діяльності великих компаній. І український сектор ІТ значну частину своїх продуктів розробляє на замовлення саме великого бізнесу – транснаціональних компаній. Можливо тому, незважаючи на катастрофічне зниження загальної ділової активності в Україні через війну, в секторі ІТ – послуг економічна динаміка залишається позитивною. Так, за даними ресурсу opendatabot.ua, в І півріччі 2022 р. виручка від реалізації на експорт послуг ІТ склала 3,7 млрд. дол. США, (54% від річного експорту цих послуг у 2021 р.) [39].

Проте, створення ІТ продуктів для великих фірм не є основним функціоналом діджиталізації як явища. На нашу думку, найбільшу користь діджиталізація може принести саме у сфері підприємництва – якщо реалізувати повною мірою її функціонал. Ще свого часу Й. Кірцнер вважав найбільш актуальною проблемою для підприємництва «підвищення рівня обізнаності кожного учасника ринку про можливості взаємовигідного обміну» [9, с.214-215]. І якщо в оцінці локальних ринкових потреб та ресурсів підприємець може розраховувати на свої найближчі горизонтальні зв'язки (які забезпечують здатність створювати і підтримувати взаємовигідну співпрацю із партнерами), то для виходу на інші ринки, а тим більше – для формування інноваційно-технологічної складової інноваційних бізнес-процесів важливо мати доступ до новітніх знань.

Саме такої інформації часто бракує підприємцям, які для ухвалення рішень потребують порівняльної оцінки альтернативних варіантів (а в оригінальній техніко-технологічній документації інформація є вузькоспеціалізованою і без зазначення порівняльних переваг). Інформаційне забезпечення такої оцінки, яке гарантує обґрунтованість наступного вибору, у сучасному вузькоспеціалізованому економічному просторі покладається на інститути колективної дії, наприклад, центри трансферу технологій, інноваційні бізнес-центри тощо. У розвинених країнах вони слугують точками акумулювання та поширення нових технологій і нових знань у режимі реального часу – що й забезпечує проактивну діяльність підприємця-інноватора.

Загальна процедура визначення пріоритетності державної підтримки розвитку окремих галузей чи групи підприємств міжгалузевого об'єднання може бути окреслена схемою, поданою на рис.4.7.

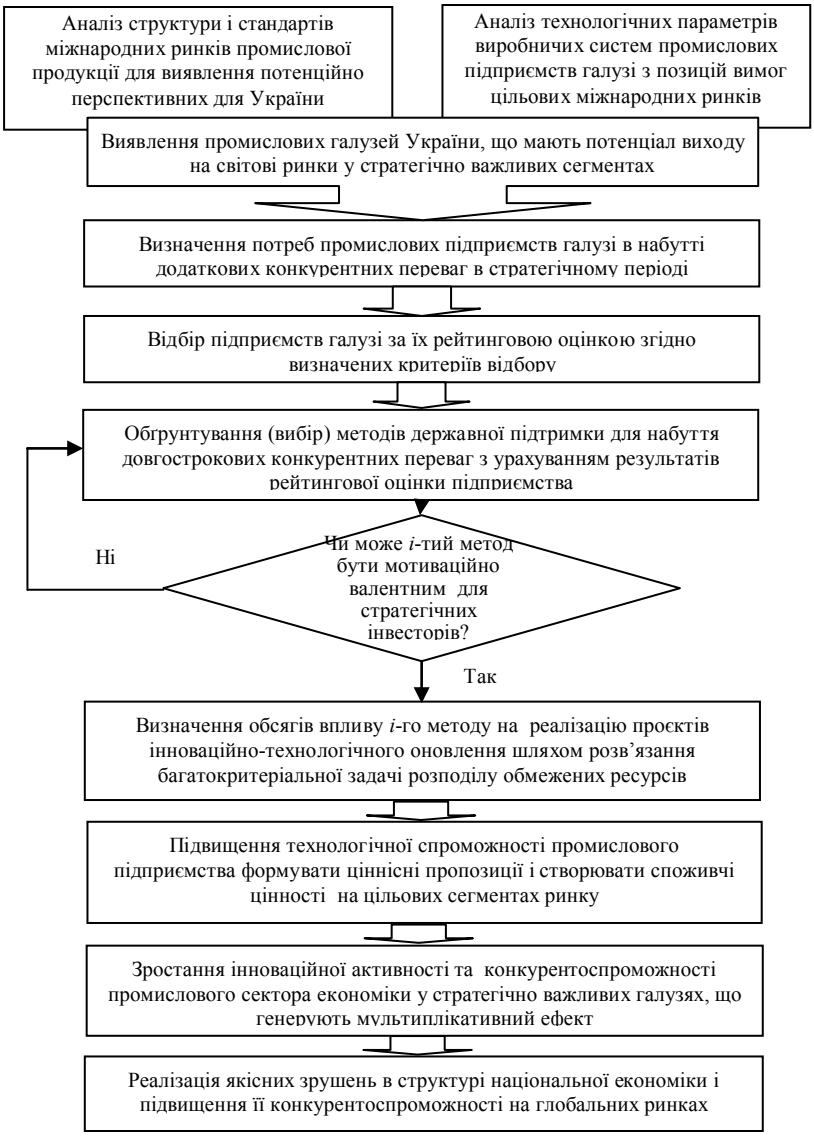

Рис.4.7. Логіка визначення пріоритетності і методів державної підтримки інноваційно-технологічного розвитку промислових підприємств у ключових для конкурентоспроможності економіки галузях

У даній схемі важливо обґрунтовано підійти до формування рейтингової оцінки підприємств галузі. Для цього можна використати підходи оцінки слабких і сильних сторін підприємства співвідносно тенденцій розвитку зовнішнього середовища, відомого як SWOT-аналіз. Чотири основні сфери внутрішнього середовища, що мають пройти таку оцінку, охоплюють фінанси, маркетинг, інновації та людські ресурси. Для кожного із досліджуваних параметрів даної сфери слід оцінити фактори випередження і відставання на момент оцінювання з використанням шкали унормовування (наприклад, шкали Харрінгтона). Інформаційне забезпечення такої оцінки, яке гарантує обґрунтованість вибору технологічного рішення для створення нових виробничих систем, має включати і питання фінансово-економічної стійкості та екологічної безпеки суб'єкта господарювання – з тим, щоб нові технології відповідали вимогам «зеленого переходу» [2; 3].

Процедурно даний процес охоплює не лише визначення об'єктів інвестиційної підтримки розвитку виробничих систем, а й методів/форм такої підтримки з урахуванням їх значущості для набуття підприємствами відповідної галузі довгострокових додаткових конкурентних переваг. Додаткових – до певного часу, поки процес запуску проєкту оновлення не вийде на рівень запланованої потужності. І цілком очевидно, що інвестиційні процеси мають забезпечувати не лише розширене відтворення (чи просте масштабування) виробничих систем обраних підприємств, а насамперед їх інноваційно-технологічне оновлення. Адже лише такі виробничі технології можуть забезпечити вітчизняним підприємствам переробної галузі конкурентні переваги на глобальному ринку, де вже давно склався паритет основних економічних гравців. Вплив різного роду інновацій на формування конкурентних переваг промислового підприємства узагальнено на рис..В.1, Дод. В.

Зазначимо, що дослідження ринку має здійснюватися з позицій ціннісно-орієнтованого підходу, що дає змогу забезпечити обґрунтованість плану розвитку ринкових можливостей підприємства. Методи оцінювання поточних можливостей підприємства виводити на ринок конкурентоспроможні ціннісні пропозиції, а також основні способи нарощування конкурентоспроможності продукції за складовими споживчої цінності узагальнено на рис.В.2, Дод.В.

Ціннісно-орієнтований підхід до обґрунтування управлінських рішень щодо визначення підприємством можливостей нарощування конкурентоспроможності своєї продукції охоплює передусім питання зміни параметрів/асортименту ціннісних пропозицій, з якими підприємство працює на ринку. Це дозволяє визначити: 1) приблизний територіальний обрис операційної діяльності підприємства; 2) характеристики основної маси споживачів, що входять до зони його обслуговування; 3) функціональні запити та цінові переваги потенційних споживачів; 4) обсяг незадоволеного попиту і такого, що може бути потенційним (формується неявно). На основі цієї інформації можна розрахувати зміни в асортименті продукції, які враховують ціннісні переваги цільових груп споживачів, і сформувати рекомендації для зміни комплексу маркетинг-мікс, які можуть збільшити ринкові можливості підприємства через когнітивну складову споживчої цінності його ринкових пропозицій [27].

Тому дуже важливо правильно обрати технології та інструменти впливу на ринок. Практика показує, що невідповідність обраних інструментів для впливу на вибір споживачів запитам останніх чи надто агресивне нав'язування покупки може спричинити втрату лояльності як окремого покупця, так і потенційних, з якими він може поділитися власним досвідом. І це погіршуватиме можливості підприємства розширювати свої ринкові можливості.

Разом з тим, такий алгоритм роботи підприємницької структури з ринком не обмежується тільки вивченням споживчого інтересу (наявного чи прихованого). З позицій можливостей нарощування здатності промислових підприємств створювати цікаві для ринку ціннісні пропозиції доцільно обирати і варіанти технологічного переоснащення їх виробничих систем. Проте пропозиції придбання нових технологій варто розглядати також і з урахуванням переваг трансферу технологій за різними організаційними формами, що дає змогу мінімізувати загальні витрати на придбання або ж поліпшити умови їх обслуговування під час експлуатації (наприклад, через інжинірингові послуги, які можуть надавати продавці). При оцінюванні таких пропозицій трансферу доцільно сформувати релевантну критеріальну основу переговорного процесу. Алгоритм вибору організаційної форми трансферу нової технології з урахуванням критеріїв ефективності наведено на рис.4.8, який дещо уточнено з урахуванням раніше опублікованого у [18, с.346].

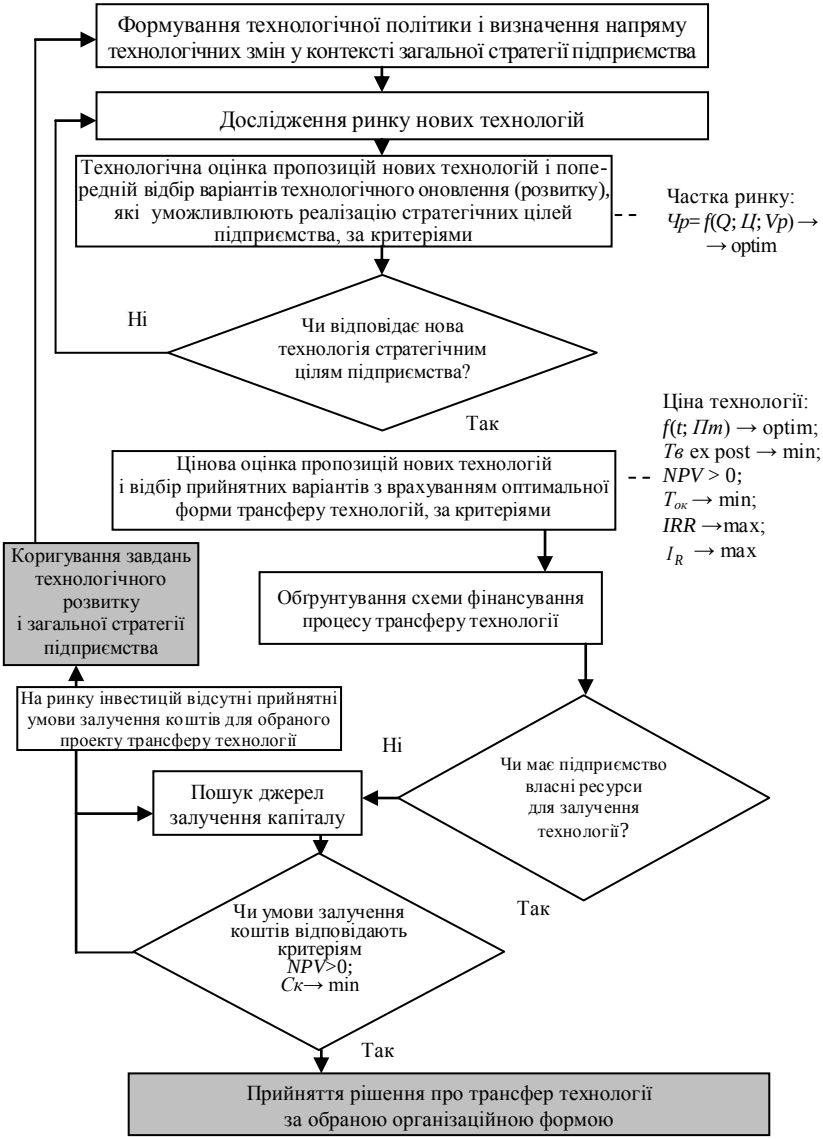

Рис. 4.8. Алгоритм вибору організаційної форми трансферу нової технології з урахуванням критеріїв ефективності

Аналогічного підходу доцільно дотримуватись і в роботі з партнерами (наявними чи потенційними) для розвитку своїх ресурсних і ринкових можливостей – особливо в тому разі, якщо підприємство чи розглядає перспективу стати учасником технологічного ланцюжка виготовлення складної технічної продукції. Така перспектива для будь-якої підприємницької структури є доволі привабливою, оскільки збільшує її шанси на отримання відносно постійного обсягу замовлень, зменшуючи залежність від коливань ринкової кон'юнктури. Та для цього важливо мати у виробничій системі певні характеристики, які роблять унікальною її ціннісні пропозиції для ініціаторів та інших потенційних учасників технологічної кооперації. Відповідна інформація має бути предметом аналізу стосовно інших учасників технологічної кооперації. Алгоритм розбудови технологічного партнерства підприємницьких структур на основі ціннісно-орієнтованого підходу в дослідженні такої інформації наведено на рис.В.3 (Дод.В).

Релевантний інформаційний супровід роботи з ринком важливий для ефективного використання сукупного ресурсного потенціалу країни, який має значні відмінності у регіональному розрізі. Тому ключові структурні рішення розбудови економіки України в контексті цілей сталого розвитку мають ухвалюватися на основі оцінки внеску регіональних економік у формування загального економічного результату. Це може потребувати використання методики багатовимірного неметричного шкалювання, що апробовано нами [40]. Однак з огляду на масштабні деструктивні процеси, які наразі розвиваються в економіці України у зв'язку із війною, вихідні умови такого моделювання суттєво змінилися. Значно ускладнилися і регулятивні процеси з боку держави, сумнівною стала і їх ефективність. Аналіз масштабів і характеру цих деструктивних процесів, визначення можливостей і шляхів компенсування їх негативного впливу на стійкість національної економіки, а найголовніше – концептуалізація інституційної основи успішної транзестенції України до взаємовигідного співробітництва економічних агентів в усіх сферах людської діяльності – усе це вкрай важливо для післявоєнного відновлення.

Інноваційно-технологічне оновлення та модернізація виробничих систем промислових підприємств є важливою передумовою відродження економіки України в повоєнний період. Як показує досвід розвинених країн, генератором і мультиплікатором структурних зрушень є саме технологічний чинник. Зокрема, він став визначальним

для економіки Китаю, яка за останні 30 років досягла найбільших темпів зростання. І в цьому зростанні важливу роль відіграв промисловий сектор, який опанував виробництво високотехнологічної і технічно складної продукції. Завдяки цьому у 2019 р. у світовому товарообігу продукції машинобудування частка Китаю досягла 33 % (а сукупний товарообіг європейських виробників у цій сфері був меншим за 32 % від його світового обсягу) [41].

Як зазначалось нами в [42], сучасні глобальні тренди технологічного розвитку відображають радикальні зміни у вимогах до виробничих систем підприємств, що будуть виробляти товари для продажу на світовому ринку. Вони мусять забезпечувати перехід до так званого «зеленого» виробництва, мінімізуючи рівень шкідливих викидів у зовнішнє середовище. В цьому контексті 10 березня 2021 р. Європарламент ухвалив резолюцію про механізм прикордонного вуглецевого коригування. Згідно цього механізму майже 94% імпорту ЄС, що спричиняє шкідливі викиди, буде підпадати під дію так званого «вуглецевого» податку. Це в першу чергу продукція цементних, металургійних та хімічних заводів, нафтопереробка, виробництво алюмінію, продукція целюлозно-паперової промисловості тощо. У 2050 році Європа планує досягти кліматичної нейтральності, витративши на «зелений перехід» 1 трлн. євро впродовж 2021-2030 років у вигляді пільгових кредитів та субсидій [43]. І Україна мусить вписуватися в ці тренди в плануванні повоєнного промислового відродження.

Реалізація цих планів потребуватиме значних інвестиційних ресурсів, оскільки відновлення промислової діяльності здійснюється в умовах високих майнових ризиків для бізнесу і їх мінімізація для інвесторів передбачає значні витрати на хеджування. За нестачі власних інвестиційних ресурсів (а навіть у довоєнному 2021 році частка збиткових промислових підприємств складала майже 30% [44]) українському бізнесу буде доволі складно самотужки здійснити необхідні технологічні зміни, на що звертають увагу багато науковців [45-48]. Зацікавленість інвесторів можна посилити, якщо вони будуть впевнені, що інвестують у бізнес, технологічна складова якого відповідає європейським стандартам виробництва, причому – з урахуванням вимог «зеленого переходу». Без цього неможливо забезпечити вихід промислового підприємства на ринки розвинених європейських країн. А це означає, що відновлення бізнесу має вестись

в руслі сучасних технологічних трендів, які забезпечують гнучкість виробничих систем, їх здатність оперативно реагувати на потреби споживчих ринків. Тобто, відновлення діяльності промислових підприємств України в ході релокацій має забезпечувати їх здатність працювати в таких технологічних умовах, які даватимуть змогу в стислі терміни здійснювати промислове освоєння продуктових інновацій.

4.3. Методологія цілеорієнтованого підходу в стратегічному управлінні розвитком підприємницьких структур

Основним завданням стратегічного управління є формування такої стратегії діяльності суб'єкта господарювання, реалізація якої дозволила б зміцнювати його конкурентні і ринкові позицій у довгостроковій перспективі. Найчастіше це пов'язується із певним видом діяльності, який на планований період має найкращі перспективи розвитку. Тому вибір стратегії розвитку підприємницьких структур має опиратися на їх здатність формувати конкурентні переваги у відповідному ринковому сегменті.

Конкурентними перевагами називають ті характеристики учасника конкурентних змагань, які «формують вищу споживчу цінність його продукції і більшу лояльність споживачів до неї, ніж відповідні характеристики інших суб'єктів господарювання, що працюють на цьому ж сегменті ринку» [49, с.82].

Виходячи із структури споживчої цінності (а вона охоплює як функціональну, так і цінову складову), ці характеристики можуть стосуватися як основного товару (послуги), так і доповнюючих товарів (послуг) до форм виробництва, збуту, продажу, інших сторін діяльності, що є специфічними для організації. Конкурентні переваги визначаються порівняно з конкурентом, що займає найкращу позицію на ринку, і можуть формуватися за рахунок:

– упровадження нових технологій;

– здатності задовольняти нові запити покупців;

– здатності сформувати попит на новому сегменті ринку;

– зміни вартості виробничих ресурсів або появи нових.

Конкурентні переваги завойовуються та утримуються

учасником ринку завдяки інноваціям, які можуть бути складовими процесів створення споживчих цінностей або їх результатом (у вигляді продукції чи послуги). Основними напрямами захисту конкурентних переваг можуть бути: монополія на ринку, патенти, ноу-хау, доступ до джерел сировини або до комунікацій. Способи та напрями формування конкурентних переваг визначають стратегію конкурентоспроможності. Ними можуть бути такі стратегії [50]:

– лідерства у сфері витрат (стратегія віолента);

– диференціації (стратегія патієнта);

– концентрації у ринковій ніші – (стратегія комутанта);

– інноваційної монополії (стратегія експлерента).

Кожна з цих стратегій має певні умови та шляхи реалізації, переваги та ризики, які нами узагальнено та доповнено з використанням [49; 50] в табл. Г.1, Дод.Г.

Конкурентні змагання учасників ринку охоплюють певну комбінацію стратегічних ідей, вибір яких залежить передусім від характеристик ринкової ніші, на якій конкретне підприємство планує працювати. Так, умови ефективної діяльності на спеціалізованих ринках передбачають зосередження уваги на виробництві товарів і послуг, які рідко зустрічаються (або взагалі відсутні) на ринку. Для цього можна обрати два шляхи. Перший – це адаптація до ринкових запитів. Він найчастіше використовується, оскільки зазвичай ґрунтується на копіюванні уже створеного кимсь іншим бізнесу, який довів свою здатність задовольняти ці ринкові запити. Якщо стандарти ведення такого бізнесу очевидні і їх легко скопіювати, а попит на продукцію досить значний, ця ринкова ніша швидко заповнюється новими продуцентами благ, внаслідок чого скопійований бізнес швидко втрачає прибутковість.

Другий шлях, значно перспективніший для суб'єкта підприємництва – створення для себе споживачів завдяки певним інноваційним продуктам, які формують нові потреби споживачів, розширюючи їх особливі можливості. Зазвичай такий інноваційний продукт захищається патентом, що перешкоджає його копіюванню, тому бізнес, за умови належної інформаційної підтримки, має гарні перспективи розвитку.

Отже, завданням підприємця, який планує розвиток бізнесу – зрозуміти, яку стратегію він може використати для того, щоб зробити бізнес конкурентним. Зважаючи на те, що конкурентоспроможність бізнесу

залежить від стійкості його конкурентних переваг, необхідно усебічно проаналізувати можливості менеджменту їх сформувати. Результатом такого аналізу і є вибір відповідного типу конкурентної стратегії. Залежно від рівня новизни і стійкості закладених в них конкурентних переваг, це можуть бути експлерентна, віолентна, комутантна і патієнтна стратегії. Вони детально описані нами в [49, с.85-88].

1. Експлерентна (піонерська) стратегія орієнтується на радикальні нововведення і створення нових потреб і попиту на принципово нові товари. Основним чинником, який дає змогу реалізувати цю стратегію, є інтелектуальний ресурс, тому великі фірми створюють у себе потужні дослідницькі відділи та конструкторські бюро. Впроваджуючи принципово нові продукти, вони отримують надприбуток за рахунок їх великої наукомісткості і внаслідок їх піонерного виведення на ринок. Такі фірми найбільше ризикують, але у разі успіху отримують найбільшу віддачу. Ця стратегія дає змогу принципово змінити ринок, створити новий клас потреб і є фундаментом для стрімкого зростання фірми.

2. Віолентна (силова) стратегія орієнтована на високу продуктивність і зниження виробничих витрат, що дає змогу здешевити продукцію. Використовується великими підприємствами, які опираються на переваги стандартного масового виробництва; для цього упроваджуються новації поліпшувального характеру, які здешевлюють виготовлення продукції, водночас забезпечуючи їй рівень якості, прийнятний для основної маси споживачів. За рахунок низьких цін і середньої якості фірма має великий запас конкурентоспроможності. У віолента може перетворитися фірма-експлерент на етапі використання інновації, що отримала масове визнання.

3. Патієнтна стратегія. Її реалізують фірми, що створюють інновації для потреб вузького сегмента ринку. Вони уникають конкуренції із великими корпораціями, вишукуючи недоступні для них сфери діяльності, надаючи товару унікальних властивостей. Їх товари зазвичай мають ексклюзивний характер, є високоякісними і дуже дорогими. Їм притаманна агресивна поведінка на ринку, що обумовлено прагненням захопити облюбовану нішу і довести свою здатність бути успішними. Такі фірми можуть бути творцями інновацій або їх удосконалювачами. Як і експлеренти, ці фірми є інноваційно-активними, створення нового і активне просування його на ринок є їхньою філософією. У своєму прагненні розширити свою ринкову

частку вони ретельно вивчають запити споживачів, орієнтуючись у своєму виборі не на випадкові забаганки клієнтів, а на сегмент потреб, що носять стійкий характер і можуть з часом стати актуальними для більшої кількості споживачів. Отже, патієнти здобувають перемогу завдяки цілеспрямованій роботі зі споживачами. Це дає змогу правильно обрати форму спеціалізації, яка гарантує збереження і розширення ринкової ніші, визначеної як перспективна.

Зазвичай фірми, що реалізують патієнтну стратегію, опираються на різні види спеціалізації, серед яких особливої уваги (як перспективні для розширення бізнесу) заслуговують наступні:

– обслуговування певного виду споживачів. Наприклад, розробка спеціалізованого програмного забезпечення для митної служби, податкових органів, банків, юридичних компаній, медичних установ тощо. Вивчення різних запитів цільових споживачів забезпечує, з одного боку, збільшення частки доданої вартості у кінцевому продукті фірми, а з іншого – «прив'язує» споживача до фірми, зберігаючи його лояльність навіть за умов поступового підвищення ціни на продукти, що виправдовується поглибленням їх унікальності або наданням додаткових послуг. Працівники таких фірм повинні бути чутливими до потреб клієнтів, вміти їх переконувати у необхідності додаткового вдосконалення продукту;

– участь у вертикальному ланцюжку прирощення цінності у ролі важливої ланки, яка продукує специфічний ресурс. Наприклад, фірма виготовляє для продуктів харчування засоби пакування, які суттєво підвищують їх термін зберігання, що робить продукт більш привабливим для споживачів і підвищує обсяги його збуту;

– продуктова спеціалізація. Фірма випускає лише один продукт або єдину товарну лінію, які значно перевершують стандартні продукти аналогічного призначення за якістю. Наприклад, випуск екологічно чистих продуктів харчування, індивідуальний дизайн житлових приміщень, архітектурні замовлення за індивідуальними проектами, моделювання і виготовлення колекцій одягу тощо;

– спеціалізація на індивідуальному обслуговуванні покупців. Це стратегія приватних медичних фірм, салонів фізичної релаксації та косметичних послуг, освітніх послуг (репетиторство, індивідуальні тренінгові програми) тощо;

– спеціалізація на видах обслуговування. Фірма може запровадити одну або декілька послуг, які не надаються іншими

компаніями, що працюють на цьому ж сегменті ринку;

– спеціалізація за каналами розподілу. Фірма спеціалізується на обслуговуванні єдиного каналу збуту. Наприклад, компанія з виробництва безалкогольних напоїв випускає їх у великих ємностях і реалізує їх на бензозаправних станціях.

Отже, стратегія патієнта передбачає знаходження власником бізнесу вільної ринкової ніші, де попит (можливо, зусиллями самого підприємця) тільки сформовано і стабільність його залежатиме від унікальності продукту та гостроти потреби споживачів у ньому. Привабливість ринкових ніш, як зазначає Ф. Котлер, визначається такими характеристиками: покупці ніші мають певний набір потреб; вони готові заплатити високу ціну тій компанії, яка краще інших може задовольнити їх потреби; ймовірність того, що компанії-конкуренти звернуть увагу саме на цю нішу, невелика; внаслідок вузької спеціалізації фірма отримує певну економію коштів; ніша має певний обсяг, рівень прибутку і перспективи зростання [51]. Оскільки становище у ніші може змінитися, фірма повинна заздалегідь турбуватися про створення нових ніш. Оперуючи на двох і більше нішах, вона збільшує свої шанси на виживання.

4. Стратегія комутанта. Фірми, що її обирають, нездатні самі створити унікальний продукт. Вони здебільшого змінюють деякі параметри продукції, створеної іншими (як правило, віолентами), збагачуючи їх індивідуальних характеристиками, пристосовуючись до невеличких за обсягами потреб конкретного клієнта. Вони підвищують споживчу цінність товару не за рахунок надвисокої якості (як патієнти), а завдяки індивідуалізації. Підвищена гнучкість комутантів (за що вони отримали назву «сірих мишей») дає змогу їм знаходити своїх споживачів, однак їх ринкові ніші є нестабільними, що обмежує можливості нарощувати обсяги реалізації і кількісно зростати.

Аналіз особливостей типових конкурентних стратегій показує, що стратегію віолента можуть обирати лише великі підприємства, які орієнтуються на масового споживача. Вони ж можуть обирати і стратегію експлерента, однак для цього повинні мати значний інтелектуальний ресурс, здатний матеріалізуватися у винаходи, що слугуватимуть основою принципово нових товарів чи технологій.

Малі підприємства, як правило, реалізують стратегію експлерента (венчурні фірми), патієнта або комутанта. У цьому разі підприємства уникають конкуренції із великими корпораціями,

вишукуючи недоступні для них сфери діяльності, надаючи властивостям товару унікальності. Проте товари, чи послуги, що пропонуються ними ринку, мають суттєву відмінність. Якщо комутанти намагаються відгадати потреби клієнта і задовольнити їх за рахунок індивідуалізації споживчих характеристик існуючого на ринку товару (послуги), в тому числі через використання засобів зниження ціни (дешевші матеріали, спрощений дизайн тощо), то патієнти орієнтуються на клієнтів заможних. Їх товари зазвичай мають ексклюзивний характер, є високоякісними і дорогими. Експлеренти ж самі створюють для себе ринки, формуючи і задовольняючи нові потреби споживачів.

Очевидно, що з позицій перспективності розвитку бізнесу, переходу малих підприємств на вищий рівень життєвого циклу реалізація кожної із цих стратегій має різний потенціал. Малі підприємства мають шанси для розвитку (тобто переходу у статус середніх) лише у разі використання ними патієнтної або експлерентної стратегії і не мають таких шансів за стратегії комутанта, оскільки ніші комутантів є, як правило, нестабільними, вузькими, що потребує постійного пошуку нових для того, щоб залишитися на ринку.

Відмінною рисою обох стратегій є те, що вони ґрунтуються на інноваціях, однак їх характер доволі різний. Інновації, що створюють основу для реалізації стратегії експлерента – це інновації значно вищого порядку за ступенем радикальності. В їх основі абсолютно нова ідея, яка може з часом сформувати нове бачення потреби, основане на новому технологічному рішенні. Як правило, це високі технології (hi-tech), які потребують для створення не стільки значних інвестицій, скільки високого інтелекту. Саме здатність таких інновацій радикально змінити усталені способи задоволення потреб чи сформувати попит на нові потреби і створює можливості для стрімкого розвитку експлерента, його кількісного зростання.

Інновації, що створюють основу для реалізації стратегії патієнта – це інновації поліпшувальні, однак такі, завдяки яким товар набуває унікальності. Це приваблює певний тип споживачів, згодних оплатити цю унікальність і дає змогу спеціалізуватися на випуску товару, що її містить, накопичуючи досвід і концентруючи ресурси, необхідні для розширення бізнесу і захисту його від конкурентів. Якщо унікальність нового продукту (послуги) забезпечить природну монополію власнику бізнесу, то динаміка розвитку цього бізнесу може

бути доволі високою за умови наявності відповідних ресурсів і фірма потужно розвиватиметься на створеному сегменті ринку.

Цьому періоду життя фірми притаманне швидке зростання популярності товару, а отже – збільшення обсягів продажу і прибутку. Фірма продовжує вдосконалювати бізнес, використовуючи все новіші досягнення, і стає все більш прибутковою. Однак зростання може припинитись, якщо та ринкова потреба, заради якої створена ніша, перестане бути актуальною. Тому для патієнта дуже важливо зробити правильний прогноз щодо розвитку створеної ним ніші, щоб не стати її заручником, вклавши занадто багато коштів у розвиток бізнесу, який може раптово втратити свою привабливість для споживачів. Це особливо стосується виробничого бізнесу, який зазвичай є доволі капіталомістким. Для тривалого успішного функціонування фірми-патієнту потрібно ретельно продумувати свої дії, підтримуючи імідж виробника найякіснішої продукції (послуг). Це важливо, оскільки комерційна привабливість новинки зазвичай швидко розпізнається іншими підприємцями і вони теж прагнуть відвоювати своє місце на ринку, вступаючи у конкурентну боротьбу. Тому стратегія патієнта є досить складною в реалізації та потребує постійної уваги до якості роботи, високих стандартів обслуговування, гнучкої цінової політики, диверсифікації товару за його характеристиками, вдосконалення технологічних процесів та розвитку культури відносин із клієнтами..

Зважаючи на те, що висока якість продукції (послуг) ґрунтується на сучасних методах виконання робіт, необхідне ґрунтовне дослідження ринку нових технологій у вибраній сфері діяльності. Якщо якість продукту великою мірою залежить від роботи партнерів-суміжників, комплектуючих та матеріалів, які вони постачають, то ці питання повинні відпрацьовуватися найретельніше. Необхідно також приділяти постійну увагу розвитку потреб споживачів, пропонуючи їм послуги (товар) у комплекті («під ключ»).

Вибір однієї із охарактеризованих стратегій інноваційного розвитку залежить не лише від ринкової кон'юнктури та інноваційних і ресурсних можливостей підприємств, а й від інституційного середовища в країні, яке впливатиме на мотиваційні преференції власників бізнесу і формуватиме різні сценарії підприємницької поведінки. Незважаючи на те, що кожен з них може бути корисним суспільству, різниця у їх здатності сприяти формуванню конкурентоспроможної економіки країни, про що повинні передусім думати законодавчі та виконавчі

гілки української влади, проектуючи закони та дбаючи про їх дотримання. Для того, щоб побачити цю різницю, розглянемо результат реалізації кожного із сценаріїв для суб'єкта бізнесу з одного боку – і для суспільства – з іншого.

Сценарій 1. Підприємець сформував концепцію бізнесу, яка передбачає певний спосіб задоволення потреб споживачів, і розробивши бізнес-план, почав втілювати свої ідеї у життя. Не маючи достатньої впевненості у великій суспільній корисності бізнес-ідеї, підприємець завойовує прихильність споживачів копіткою працею, покладаючись в основному на власні ресурси і остерігаючись фінансової залежності. За цих умов він схилятиметься до розроблення стратегії стабільного функціонування (обмеженого зростання), яка забезпечуватиме йому прийнятний рівень доходів (прибутку). Це стратегія ***патієнта*** або ***комутанта*** без надії на зміну статусу бізнесу (який залишається у розряді малого). Такий сценарій підприємницької поведінки загалом прийнятний для суспільства, його реалізація підвищує рівень задоволення різноманітних потреб населення і сприяє формуванню нових. Однак переважання таких сценаріїв у підприємницькому секторі забезпечує в основному самозайнятість населення, а не прискорення економічного розвитку, що є більш прийнятним для країн, що вже мають високий його рівень. Крім того, обираючи такий сценарій, підприємець не гарантований від того, що може втратити сприятливий момент для зміцнення бізнесу і його нішу займуть інші.

Сценарій 2. Підприємець хоче повною мірою реалізувати потенціал бізнес-ідеї і прагне розширення бізнесу**.** Такий сценарій можливий за умов знаходження підприємцем вільної ринкової ніші, де попит тільки сформовано і стабільність його залежатиме від унікальності продукту та гостроти потреби споживачів у ньому. Якщо унікальність продукту забезпечила природну монополію власнику бізнесу, то стратегія розвитку суб'єкта підприємництва залежатиме в основному від його амбіцій і фінансових можливостей. За умови їх збігу бізнес має достатні умови для розвитку і бізнес-плани коригуються підприємцем у бік розширення масштабності. Фірма потужно розвивається на створеному сегменті ринку, стаючи експлерентом.

Проте здебільшого ситуація складніша. Підприємець бачить перспективи розширення бізнесу, однак для реалізації потенціалу бізнес-ідеї у нього не вистачає власних коштів, а кредитні умови комерційних банків його не влаштовують. Підприємець відшукує можливості

залучення додаткових ресурсів для розширення діяльності на більш прийнятних умовах, ніж ті, що пропонують комерційні банки. За відсутності прийнятних альтернатив подальший розвиток бізнесу гальмується, підприємство втрачає шанси перейти на вищу стадію життєвого циклу, а суспільство втрачає можливість збільшити надходження до бюджету за рахунок сплати податків.

Коли ж таку потребу відчуває значна кількість підприємців, вони можуть об'єднати свої зусилля і ресурси, ініціюючи створення організацій, які зменшать їх фінансову залежність від банківських структур. Прикладом таких організацій є кредитні спілки, кредитні союзи, де акумулюються кошти самих підприємців, за рахунок чого може бути зменшена плата за їх використання.

Отже, завдяки створенню нових фінансових установ з пом'якшеними умовами ресурсного забезпечення бізнес отримує кращі умови для розвитку і, реалізуючи стратегію зростання, має шанси перерости у середній чи навіть великий. Розуміючи більшу вигідність такого сценарію для суспільства, ніж попередній, державні органи управління підтримують ініціативу створення кредитних спілок, розробляючи відповідні законопроекти, які регламентують їх діяльність і спрощують тим самим процедуру їх створення.

Сценарій 3. Підприємець прагне зробити бізнес ефективнішим, збільшуючи віддачу від вкладеного капіталу через створення та впровадження новацій. Реалізація даного сценарію можлива різними шляхами. Впроваджуючи процесні (технологічні чи управлінські) новації, підприємець робить бізнес ефективнішим завдяки зниженню виробничих витрат чи підвищенню якості продукту; впроваджуючи продуктові та маркетингові новації підприємець розширює сферу свого впливу на ринок, збільшуючи свою частку на ньому, і (за рахунок ефекту масштабу) також знижує виробничі витрати з розрахунку на одиницю продукції. Обидва способи підвищують конкурентоспроможність малого бізнесу, але тільки на певний час і у певних межах (ефект масштабу незначний через невеликі обсяги діяльності). Тому підприємці прагнуть реалізувати інновації, які створюватимуть їм тривалі конкурентні переваги. Однак такі переваги забезпечуються здебільшого унікальними інноваціями, створення яких і виведення на ринок потребує набагато більших коштів, ніж є у суб'єкта малого бізнесу. При цьому немає гарантій, що інновація буде позитивно сприйнята ринком. Остерігаючись ризиків, пов'язаних з

упровадженням новинок, більшість підприємців надають перевагу залученню тих із них, що вже пройшли ринкову апробацію. Для цього необхідно придбати право на використання інноваційного продукту, що може бути здійснено різними способами з огляду на його характеристики і сферу застосування (ліцензування, франчайзинг, лізинг тощо). Для вибору оптимального способу залучення інновації необхідне опрацювання значного масиву інформації, що потребує як відповідної кваліфікації, так і значних витрат. За їх недостатності підприємець вимушений відмовлятися від інноваційного сценарію розвитку або ініціювати створення структур (організацій), які б виконували дані послуги на комерційній основі.

Якщо у такій ситуації опиняється багато підприємців, вони ініціюють створення відповідних організацій – бізнес-інкубаторів, інноваційних центрів, центрів трансферу технологій тощо, діяльність яких зменшує ризик упровадження інновацій. Це досягається завдяки акумулюванню у таких структурах інформації щодо ринку новацій, повнота і достовірність якої зменшує ризик помилкового вибору як самої новації, так і умов її придбання. Крім того, такі центри можуть надавати значно ширший комплекс послуг, пов'язаних із залученням інновацій – маркетингові, консалтингові тощо, які сприятимуть організації бізнес-процесів за оптимальною схемою і полегшуватимуть процес освоєння новації конкретним підприємством.

Такий сценарій підприємницької поведінки є надзвичайно корисним для суспільства. За умови, що до нього вдаватимуться багато підприємців, це забезпечить країні економічний розвиток інноваційного типу. Та для цього необхідно, щоб сформувалась критична маса тих підприємців, що надають перевагу інноваційному сценарію зростання. Тоді вони відчують сенс формування інфраструктури підтримки інноваційного розвитку.

Проте поки що цього не спостерігається, держава робить лише перші кроки у цьому напрямі, здебільшого пропагуючи переваги таких організаційних структур, і не надаючи їм відчутних преференцій у реалізації їх функцій. Поза тим, в останні роки в Україні пожвавилися процеси самоорганізації у підприємницькому середовищі, в тому числі відбувається становлення інфраструктури інноваційного підприємництва. Її складовими є фінансово-кредитні установи; зони інтенсивного науково-технічного розвитку, курортополіси; технопарки (технологічні парки, агропарки, інноваційні парки); інноваційні центри (технологічні, регіо-

нальні, галузеві); інкубатори (інноваційні, технологічні, інноваційного бізнесу); консалтингові та інжинірингові фірми, компанії та інші.

Однак зазначені організаційні форми не набули значного поширення. Недостатній інтерес вітчизняних суб'єктів підприємництва до лобіювання створення структур інноваційної підтримки може пояснюватися тим, що набагато простішим і ефективнішим є рішення підприємця перевести частину бізнесу у «тінь». Тому інноваційна модель підприємницької поведінки має шанси бути реалізованою лише тоді, коли суспільство перестане бути терпимим до позалегальної діяльності і витрати на вибудовування тіньових схем зростуть настільки, що перевищать очікувані вигоди від діяльності «в тіні».

Сценарій 4. Підприємець не може реалізувати інноваційний варіант розвитку, оскільки не здатен створити інновації, що забезпечать суттєві конкурентні переваги бізнесу. Такий сценарій здебільшого обирають суб'єкти підприємництва, які започаткували бізнес в умовах дефіциту традиційних товарів і послуг. За відсутності повноцінної пропозиції бізнес-процеси ретельно не відпрацьовувалися, оскільки попит більшою мірою залежав від цінових, аніж від якісних характеристик товару. Оскільки така ситуація приваблювала багатьох, пропозиція стала перевищувати попит, актуалізувалася проблема збуту. Вигравали ті, хто міг забезпечити збут продукції гуртом, причому гарантовано.

З іншого боку, у деяких галузях почали стрімко розвиватися підприємства, які потребували безперебійного забезпечення сировиною, ціни на яку великою мірою визначають розмір виробничих витрат. Недосконале господарське законодавство, відсутність дієвого механізму захисту прав власності створили середовище, сприятливе для порушення угод щодо постачання (збуту) продукції (сировини). Це спричинило зростання господарських втрат, що, серед інших причин, погіршило ефективність діяльності підприємств.

Сучасний рівень технологій, досягнутий на великих підприємствах, є достатнім для мінімізації цих витрат. Проте у деяких галузях, зокрема агропромисловому комплексі (АПК), що включає підприємства, об'єднані єдиним технологічним ланцюжком (сировина – первинна переробка – вторинна переробка та пакування готової продукції) або доповнюючими його елементами (виготовлення тари і пакувальних матеріалів, знаків розпізнавання (етикеток) тощо, досить велику частку ціни готової продукції займають податки, що включаються до її складу на кожній стадії переходу від одного

суб'єкта бізнесу до іншого (ринкові трансакції).

Отже, як з боку суб'єктів малого бізнесу (зокрема, фермерських господарств), так і з боку великих підприємств активізуються об'єднавчі процеси. Однак вони реалізуються тоді, коли ініціатор об'єднання може запропонувати в колективне використання ресурс, який здатен генерувати синергію, покращити результат діяльності всіх учасників інтегрованої структури.

Для суб'єктів малого бізнесу – це зменшення трансакційних витрат (відпадає потреба в постійному пошуку ринків збуту). Водночас це допомога потужнішого партнера у вирішенні виробничих проблем (наприклад, у матеріально-технічному забезпеченні сільськогосподарських робіт, як це має місце у вертикально інтегрованих підприємствах АПК). Для великого підприємства – це зменшення залежності від ринкового коливання цін на сировину. Крім того, у межах фірми відпадає необхідність в укладанні великої кількості контрактів (з приводу кожної передачі благ) між її підрозділами. Цінова координація замінюється адміністративною, що також дає змогу скоротити витрати на здійснення трансакцій.

Отже, має місце відчутна корисність для всіх учасників інтегрованих структур, що послужило стрімкому поширенню інтеграційних процесів у взаємозалежних галузях, таких, наприклад, як АПК. Проте потужніші партнери, на правах сильнішого, отримують більші преференції в управлінні бізнесом. Підприємці, приймаючи рішення про інтегрування з базовою структурою на умовах втрати деякої самостійності, здатні до реалізації лише залежної стратегії. Але злебільшого це не стає стримуючим чинником для суб'єкта МБ, його може навіть більше влаштовувати така ситуація, аніж незалежність вкупі з неодмінними ризиками і втратами.

У країнах з розвиненою ринковою економікою такий спосіб організації бізнесу є досить поширеним. Велика частка малого бізнесу у ВВП таких країн може бути пояснена, поряд з іншими, і цією обставиною. Зокрема, у Японії, де «залежна» стратегія особливо популярна, на підприємствах малого і середнього бізнесу працює близько 78 % загальної кількості зайнятих, причому у найрізноманітніших галузях, навіть таких, що випускають технічно складну продукцію. Велика компанія, застосовуючи технологію масового виробництва і формуючи жорсткі вимоги щодо її обслуговування в основних підрозділах, укладає угоди про постачання комплектуючих

чи певного типу дизайнерських елементів з малими фірмами. Не змінюючи основних конструктивних особливостей продукту, але модифікуючи його дизайн за рахунок співпраці із «залежними» фірмами, великі компанії збільшують свої ринкові можливості. Така стратегія є взаємовигідною, оскільки малі фірми зменшують витрати на власний інноваційний пошук, отримуючи замовлення на виготовлення товару, якому гарантований збут.

Таким чином, цей сценарій підприємницької поведінки є цілком прийнятним. Суспільство при цьому отримує більш дієздатних суб'єктів підприємництва – як у сфері малого бізнесу, так і великого. Перші, позбувшись проблем зі збутом, зосереджуються на вдосконаленні виробничих процесів, отримуючи для цього організаційно-технічну та фінансову підтримку від головного підприємства, другі – зменшивши загальний рівень витрат, розширюють ринки збуту, використовуючи виробничу стратегію «лідерства за витратами» і маркетингову – «концентрованого зростання».

Аналізуючи перспективи реалізації наведених сценаріїв підприємницької поведінки, можна бачити, що найбільш прийнятним як для самого підприємця, так і для суспільства є сценарій інноваційного розвитку, який забезпечує більшу економічну віддачу на вкладений ресурс за позитивного сприйняття новації ринком.

Вибором стратегії розвитку процес стратегічного управління тільки розпочинається. Необхідно забезпечити його реалізацію. Та управління реалізацією стратегії не передбачає усебічного і повсякденного адміністрування вищим менеджментом діяльності усіх структурних ланок підприємства, оскільки це зменшує його гнучкість. Взамін для цих ланок формується взаємопов'язана система цілей (показників) у сферах, які є ключовими для реалізації стратегії. Показники можуть бути різними, що знайшло відображення у різних методиках їх формування. Водночас майже всі методики цілепокладання охоплювали коло фінансових показників, оскільки орієнтували топ-менеджерів на підвищення ринкової вартості керованих ними підприємств.

Зарубіжні теоретики менеджменту, розвиваючи методологію стратегічного управління, запропонували використовувати систему комплексного врахування жорстких (фінансових) та м'яких (нефінансових) показників, що відображають процес реалізації стратегії підприємства і дають змогу ефективно ним управляти. Нові

моделі на базі нової концепції управління реалізацією стратегії отримали загальну назву Performance Measurement (англ. – вимірювання досягнень) і найчастіше розглядалися як складова контролінгу. За цими показниками керівник і контролює їх досягнення, що дає змогу вносити своєчасні корективи у діяльність підпорядкованих підрозділів за умови відхилень від запланованого. І хоча ця методика критикується за жорстку прив'язаність показників до організаційної структури підприємства і певного стратегічного напряму розвитку, вона дає непогані результати в застосуванні.

Ідея використання сукупності показників для оцінювання досягнутих результатів (цілей) методично опрацьована і втілена у багатьох системах стратегічного управління, однак найбільшого поширення набула методика Balanced ScoreCard (BSC). Її авторами є американські науковці Роберт Каплан та Девід Нортон, які вперше представили її у 1992 р. [52]. Вони зауважували, що топ-менеджери, як правило, приділяють занадто багато уваги фінансовим показникам оцінки діяльності організації, недооцінюючи при цьому роль факторів, що обумовлюють ці показники. Переважно фінансова орієнтація керівників часто приводить до незбалансованості їх стратегічного мислення. Як підкреслював Д. Нортон, топ-менеджери майже всіх компаній, де впроваджувалась BSC, прекрасно розуміли, яких фінансових результатів необхідно досягти при реалізації стратегії і які зміни необхідно зробити для цього у операційній (виробничій) діяльності. Водночас не було чіткого розуміння того, яким чином компанія має працювати із клієнтами, щоб досягти бажаного результату, або ж як використати повною мірою інтелектуальний капітал компаній для збільшення її шансів на успіх. Прагнучи перебороти подібний дисбаланс, автори Balansed Scorecard виділяють чотири основних напрями оцінки втілення стратегії – це фінанси, удосконалювання внутрішніх процесів, клієнти, професійне і творче зростання співробітників (рис. 4.9) [52].

Таке «стратегічне балансування» допомагає менеджерам глибше зрозуміти причинно-наслідкові зв'язки між усіма найважливішими аспектами діяльності організації. Це зменшує ймовірність того, що компанією буде створено продукт, який відповідає критеріям операційної ефективності, але не відповідає вимогам клієнтів, а також того, що компанія зосередить свою увагу на інвестуванні у розвиток виробництва, залишаючи поза увагою кадровий капітал, який є основним засобом формування конкурентних переваг [49,с.192].

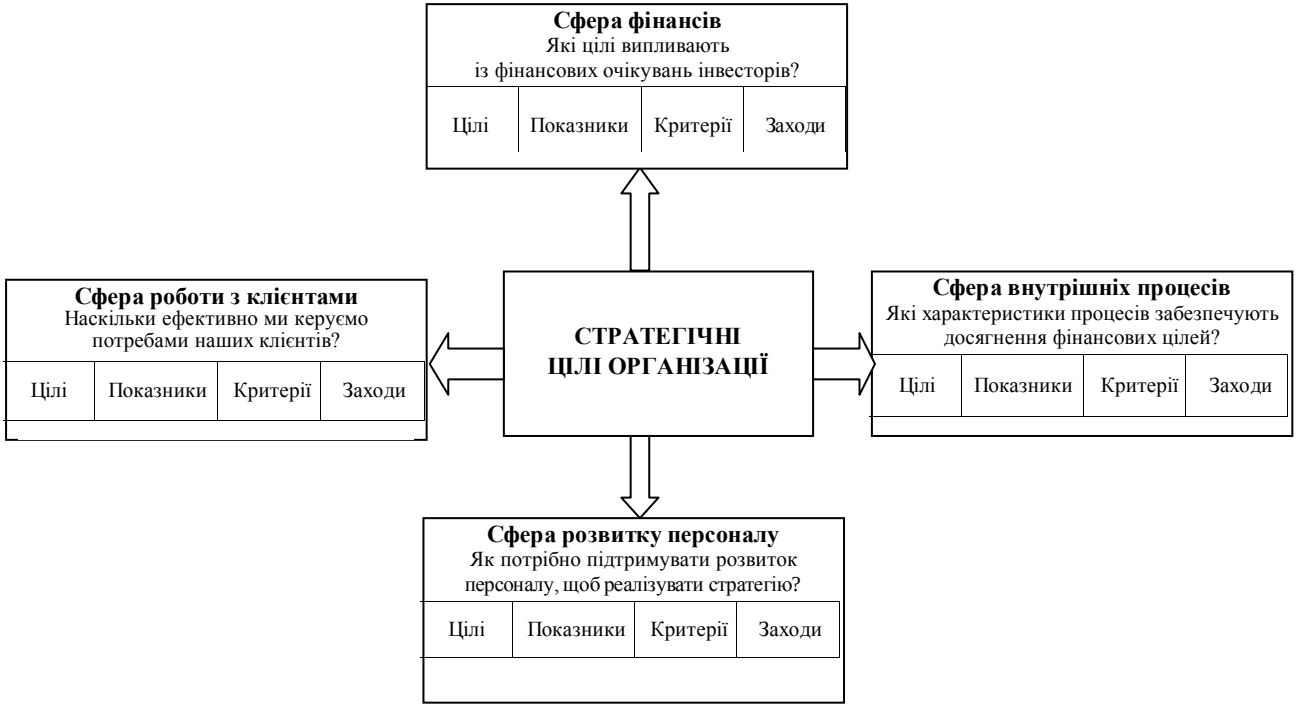

Рис. 4.9. Напрями формування системи збалансованих показників (цілей розвитку)

Методика Balanced ScoreCard націлює розробників на визначення причинно-наслідкових зв'язків між стратегічними цілями та завданнями усіх структурних ланок і функціональних служб, показуючи, яких результатів треба досягти менеджерам різних рівнів для того, щоб став реальним кінцевий результат – зросли обсяги товарообігу, маса прибутку, рівень рентабельності тощо. Особлива увага приділяється ключовим факторам успіху.

Причинно-наслідкові зв'язки між фінансовими критеріями й ключовими факторами успіху будуються за допомогою гіпотез і припущень, які перевіряються після досягнення (недосягнення) заданих кількісних показників. Далі в процесі оцінки ефективності впровадження стратегії фіксуються досягнення і виявляються допущені помилки, на основі чого у стратегічний процес вносяться відповідні корективи. Надзвичайно важливо, щоб про успіхи та невдачі знали працівники компанії. В іншому випадку значна частина персоналу залишиться осторонь стратегічного процесу, не буде розуміти логіку дій вищого менеджменту.

Проте методика BSC не мусить бути детальною інструкцією з виконання роботи, вона має лише показувати, за якими основними результатами буде оцінюватися робота у найважливіших для успіху бізнесу сферах діяльності. Такий підхід дає змогу використовувати BSC для управління реалізацією стратегії різних за масштабами і видами діяльності підприємств, в тому числі і для управління реалізацією окремих бізнес-проектів. Основним чинником, який необхідно приймати до уваги при формуванні сукупності показників, є їх безпосередній зв'язок із результативністю та ефективністю діяльності, тому BSC дає змогу сформувати ефективну мотиваційну систему для управління реалізацією стратегії. Вона відображається у порядку винагороджування керівників функціональних відділів за досягнення встановлених цілей.

Очевидно, що для забезпечення ефективності мотивуючого впливу дія стимуляторів має бути регулярною, а критерії оцінювання поведінки об'єкта управління зрозумілими і об'єктивними. Тому авторами збалансованої системи показників наголошується на необхідності їх каскадування у розрізі структурної ієрархії для збільшення рівня конкретизації та відображення специфіки роботи кожної структурної ланки, задіяної у керованому процесі. Приклад BSC для реалізації наступальної стратегії, що розроблена фірмою-експлерентом для активного просування

своєї продукції на ринок і завоювання на ньому конкурентних позицій, наведено в табл.4.1. Зважаючи на те, що різні критерії (цілі функціональних підрозділів) мають різний вплив на реалізацію стратегічних цілей, при формуванні системи оцінювання загальних результатів вони матимуть різну вагомість, яка визначається експертним шляхом.

Таблиця 4.1

Система BSC основних функціональних служб підприємства-експлерента для реалізації наступальної стратегії

Цілі	Показники	Критерії досягнення (норма)	Коефіцієнти вагомості, %
1	*2*	*3*	*4*
Топ-менеджер			
Зростання ринкової вартості підприємства, підвищення віддачі від вкладеного капіталу	1. Чиста рентабельність власного капіталу	10 %	35
	2. Зростання валового доходу	20 % річних	25
	3. Зростання загальної капіталовіддачі	5 % річних	20
	4. Розмір дивідендів на одну акцію	За рішенням зборів акціонерів	20
Фінансова служба			
Забезпечення фінансової стійкості підприємства і фінансування реальних інвестиційних проектів	1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2–0,3	30
	2. Зростання рентабельності активів	1 % річних	30
	3. Коефіцієнт маневреності	0,5	20
	4. Коефіцієнт оборотності запасів	З урахуванням галузевої специфіки	10
	5. Вартість залученого капіталу	Не більше 12 %	10
Служба маркетингу			
Збільшення обсягу реалізації продукції	1. Зростання обсягу продажу освоєної продукції за рахунок нових ринків	5 %	45
	2. Лояльність клієнтів (процент повторних придбань)	98 %	20
	3. Ефективність рекламної кампанії	15 %	35

Завершення таблиці 4.1

1	*2*	*3*	*4*
Управління операціями			
Ритмічний випуск продукції за замовленнями; забезпечення стандартів ISO 9000 (9001)	1. Зменшення частки виробничих витрат у собівартості продукції	За кожний процент	10
	2. Відповідність стандартам ISO 9000	100 %	30
	3. Дотримання графіків виконання робіт	За календарним планом	15
	4. Відсутність відхилень від плану технічної підготовки виробництва		15
	5. Процент використання виробничої потужності	95 %	30
Відділ НДПКР			
Підвищення конкуренто-спроможності продукції	1. Зростання обсягу продажу за рахунок вдосконалення функціональних характеристик	2 %	30
	2. Скорочення операційних витрат за рахунок вдосконалення бізнес-процесів	15 %	20
	3. Рівень конкурентоспроможності продукції порівняно з кращими світовими зразками	110 %	50
		100 %	60
Служба управління персоналом			
Підвищення зацікавленості працівників у розвитку їх фахової компетенції і участі у нововведеннях	1. Процент працівників, що набули нових знань через систему підвищення кваліфікації	30 % щорічно	15
	2. Кількість працівників, що беруть участь у роботі проектних команд	10 % від складу ПВП	30
	3. Зростання рівня середньої зарплати персоналу	12 %	20
	4. Плинність кадрів	5 %	15
	5. Витрати на навчання персоналу	3 % від ФОП	20

Проте процес цілепокладання визначає завдання розвитку, терміни і ресурси, які можуть бути для цього використані, але не вказує засоби їх досягнення. Менеджери середнього та нижчого рівня повинні знайти оптимальне (як правило, інноваційне) рішення і сприяти його реалізації у мінімальні терміни та у межах виділених ресурсів. Цьому сприяє формування системи винагород, яка враховує результати діяльності менеджерів структурних ланок відповідно до поставлених перед ними цілей.

Встановлення цілей та розроблення критеріїв, за якими буде оцінюватися робота кожного менеджера організації, має починатися з рівня вищого менеджменту і завершується на рівні менеджерів нижчих структурних ланок. Каскадування здійснюється таким чином, щоб реалізація сукупності цілей нижчого рівня давала змогу реалізувати цілі вищого рівня. Якщо цього не відбувається, то ланцюжок цілей досліджується – аж до виявлення причини, що обумовила відхилення. Такий підхід лежить в основі побудови системи інфорсменту стратегічного розвитку підприємницької структури (рис. 4.10) [16, с.191].

Завдяки чіткому розумінню взаємозв'язку між цілями та діями, що забезпечують їх досягнення (які виражені через сукупність критеріїв) створюються умови для обґрун-тованого прийняття і оперативної реалізації ефективних інноваційних рішень на усіх рівнях менеджменту. Це забезпечує здатність підприємства гнучко перебудовуватися відповідно до змін умов функціонування і сприяють його стійкому інноваційному розвитку.

Оскільки причинно-наслідкова залежність встановлюється ще на етапі розроблення системи цілей, то виявити причину відхилень вдається досить швидко, тим більше, що система стимулювання примушує менеджерів ефективно контролювати дії підлеглих, бо від того, як вони виконають свою роботу, залежить винагорода самого менеджера. Однак необхідно бути впевненим, що при оцінюванні досягнутих результатів на оцінку не впливатиме якість планування. Кваліфіковано складений план дає змогу більшості співробітників досягти поставлених цілей. Якщо ж фактичні результати суттєво або постійно відрізняються від запланованих, це демотивує персонал, не стимулює досягнення завдань, а штовхає до опортуністичної поведінки.

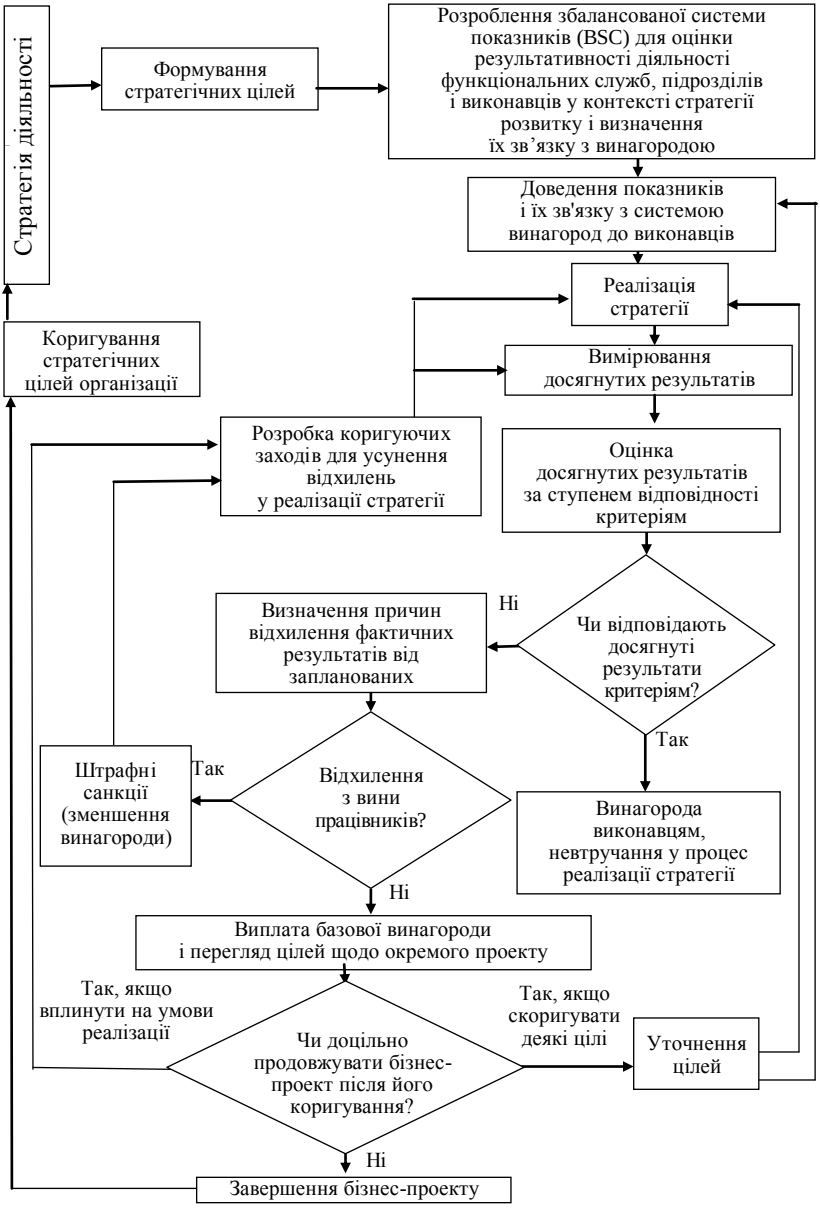

Рис. 4.10. Схема побудови системи інфорсменту на основі BSC

Коригуючі заходи з боку менеджменту підприємства вживаються тоді, коли з'ясовується, що причини низьких результатів діяльності підлеглих є об'єктивними. можуть стосуватися додаткового інформаційного забезпечення, зміни матеріалів, зміни технології, дизайну тощо. Їх здійснюють для виправлення ситуації та можуть спрямовувати як на умови роботи працівника, так і на зовнішнє середовище (наприклад, зміна маркетингової стратегії через низьку результативність існуючої).

Цілеорієнтоване управління реалізацією стратегії буде успішним, якщо забезпечуватиметься чіткий зв'язок між цілями і винагородою виконавцям. Ця винагорода зазвичай виплачується із преміального фонду. Універсальна формула розрахунку преміального фонду для реалізації цілей BSC може мати вигляд:

$$ПФ = P_n \cdot \Delta РС \cdot ЧП, \tag{4.1}$$

де P_n – розмір преміального фонду за збільшення ринкової вартості підприємства на 1 %, у відсотках від чистого прибутку $ЧП$, визначається узгодженим рішенням його власників, наприклад, Радою акціонерів; $\Delta РС$ – зміна (у відсотках) ринкової вартості підприємства за звітний період (за відсутності об'єктивних причин зменшення ринкової вартості, зумовлених дією макроекономічних чинників, змінна частина винагороди не виплачується; за наявності таких причин, проте по завершенні звітного періоду з чистим прибутком преміальний фонд нараховується без збільшувального коефіцієнта).

Розподіл преміального фонду має здійснюватися між працівниками функціональних служб з урахуванням ролі відповідної функціональної стратегії у реалізації завдань інноваційного розвитку підприємства на певному етапі його життєвого циклу:

$$Пфв_i = ПФ \cdot \alpha_i, \tag{4.2}$$

де $Пфв_i$ – премія, що нараховується i-му функціональному відділу за результатами звітного періоду; α_i – вагомість внеску i-го функціонального відділу у загальні результати, яка змінюється відповідно до ролі даної функціональної стратегії у реалізації стратегічних цілей підприємства на даному етапі його життєвого циклу.

Використання методики Balanced Scorecard дає змогу власникам винагороджувати менеджерів навіть у випадку, якщо збільшення

ринкової вартості підприємства не досягнуто, але позитивні кроки у цьому напрямку є, що важливо для початкового етапу запровадження масштабних новацій, коли віддача у вигляді прибутку ще відсутня. Крім того, в умовах України, які характеризуються недосконалістю правових норм, що регулюють право власності, а також відсутністю дієвого контролю за веденням фінансової звітності, система стимулювання, що поєднує у собі фінансові і нефінансові показники, може бути найефективнішою з погляду стратегічних завдань розвитку підприємства.

4.4. Методологія обґрунтування фінансової стратегії розвитку підприємства

Належний рівень обґрунтованості фінансової стратегії дає змогу підтримувати організаційну і фінансово-економічну стійкість підприємства в ході реалізації планів розвитку та здійснення інноваційних змін. Продумана фінансова стратегія дає змогу мінімізувати інноваційні витрати, а значить – максимізувати економічну додану вартість підприємства в ході інноваційного розвитку. Тому вибір фінансової стратегії має опиратись на такий методичний інструментарій, який би забезпечував вирішення цих взаємопов'язаних завдань.

Згідно технологічної парадигми концепції сталого розвитку промислового підприємства, якісні інноваційні зміни передусім стосуються техніко-технологічної складової його виробничої системи. Вона має відповідати критеріям «зеленого переходу», що даватиме змогу підприємству працювати на міжнародних ринках і бути конкурентоспроможним за критеріями екологічної безпечності. Технологічне оновлення спричиняє порушення роботи підприємства у звичному режимі – зменшення випуску традиційної продукції і, відповідно, обсягу виручки від її реалізації. Однак продовження роботи у попередньому режимі поступово зменшує поточну ефективність підприємства і загрожує втраті ефективності у перспективі, що добре проілюстровано Р. Фостером у його теорії технологічних розривів [53]. Одним із способів усунення протиріч між поточною та стратегічною ефективністю є динамічне моделювання комплексу фінансових рівноваг, вихідною передумовою якого є знаходження прийнятного співвідношення між

рівнями статичної та динамічної стійкості підприємства.

Фінансова рівновага може бути описана низкою показників, які характеризують стійкість фінансового стану підприємства, а також прийнятними значеннями показників прибутковості і ризику. Тобто, для динамічного моделювання фінансової рівноваги в процесі техніко-технологічних змін необхідно здійснити аналіз поточного фінансового стану підприємства, стійкості його фінансового стану на конкретну дату (часовий зріз статичної стійкості), а також параметрів інтегрального грошового потоку, який дає змогу оцінити динамічну стійкість (зміну інтервальних показників ефективності за період). Тим самим забезпечується дотримання певних пропорцій: з одного боку, між параметрами грошового потоку, що змінюються при реалізації інноваційних проектів, а з іншого – між факторними показниками стійкості підприємства.

І принципове значення має не тільки загальна позитивна тенденція генерованого за досліджуваний інтервал грошового потоку, а й причини змін його елементів, пропорції зміни цілого і частини. Так, у процесі поточного управління необхідно прагнути переважання стабільності над динамічністю, контролю і передбачення прийнятих управлінських рішень над свободою, за програмованої поведінки над поведінкою незапрограмованою. Проте з позиції довгострокового успіху підприємства йому необхідні якісні зміни, що порушують в окремі періоди рівноважні параметри функціонування. Тому для забезпечення ефективності інноваційного ровитку необхідне узгодження означених протиріч через досягнення низки фінансових рівноваг.

Зважаючи на стратегічні цілі розвитку, для підтримання стійкості підприємства при реалізації стратегії інноваційного розвитку необхідно, щоб вільний грошовий потік, який генеруватиметься в майбутньому, забезпечував:

– досягнення встановлених цільових значень рентабельності авансованого капіталу, власного капіталу, рентабельності продажів в цілому і окремих видів продукції зокрема;

– формування таких елементних потоків від виробничої, фінансової та інвестиційної діяльності, які би забезпечували прийнятні значення показників структури капіталу, активів та інтегрального грошового потоку, який впливає на фінансовий стан підприємства;

– прийнятний рівень ризику щодо використовуваних критеріїв

ухвалення рішення (коефіцієнт варіації, рівень узгодженості думок) і стійккість до відхилень під впливом різних факторів, тобто часткові коефіцієнти еластичності, рівень операційного важеля, запас фінансової міцності і беззбитковий обсяг виробництва мають відповідати встановленим значенням;

– приріст економічної доданої вартості (ΔEVA), що гарантує зростання ринкової вартості підприємства.

Щодо останньої вимоги, то її дотримання дає змогу уникнути суб'єктивізму при оцінці первісної вартості інвестованого капіталу.

В основу динамічного моделювання комплексу фінансових рівноваг рекомендують класти принцип Р. Беллмана. Суть його в тому, що оптимальне управління має бути оптимальним стосовно стану, одержаного в результаті реалізації початкових управлінських рішень. Тобто, принцип Беллмана постулює, що на поведінку системи в майбутньому впливає тільки її стан в даний час, без урахування повної передісторії (як у марківських процесах) [54].

Для розв'язання задач динамічного програмування використовується набір стандартних понять і позначень:

– фазові змінні P_i – змінні, що характеризують об'єкт управління і можуть підпадати під управлінський вплив (в контексті управління інноваційним розвитком – це ΔEVA);

– управлінські дії q_i, які переводять початковий стан об'єкта управління в стан P_t; такі керуючі дії далі позначатимемо $inproj_i$; ними є рішення щодо введення інноваційного проекту у програму розвитку, які переводять систему із стану EVA_0 в стан EVA_1.

Задача розв'язується багатократно до приведення системи в кінцевий стан P_t, тобто, послідовно відшукується максимум. В загальному вигляді рекурентне співвідношення Р. Беллмана виглядає таким чином [54]:

$$F(P_{i+1}) = \max q_i \, [P_t(P_{i+1,}\, q_t) + F(P_i)]. \qquad (4.3)$$

Для досягнення комплексу часткових фінансових рівноваг формалізуємо рекурентне співвідношення:

$$F(EVA_{i+1}) = \max inproj_i \, [EVA_i(EVA_{i+l},\, inproj_i) + F\,(EVA_t)], \quad (4.4)$$

де i – вектор стану системи P_i, $i = (1, 2,..., m)$, що характеризує програму її інноваційного розвитку, яка складається з m інноваційних проектів; EVA_i – економічна додана вартість до внесення в програму i-го

проекту; EVA_{i+i} – економічна додана вартість після внесення в програму i-го проекту; $inproj_i$ – керуючі впливи, які переводять початковий стан Pi в стан P_t.

Цільова функція описується з урахуванням відомого методу розрахунку EVA з виділенням величини операційного прибутку, амортизаційних відрахувань, податку на прибуток, зміни величини оборотного капіталу, інвестиційних витрат, вкладених в основний капітал за відповідний період при реалізації інноваційного проекту, середньозваженої вартості капіталу, величини авансованого капіталу за відповідний період тощо, а також системи обмежень, що стосуються прийнятного рівня рентабельності, величини авансованого капіталу, обсягу використовуваних для реалізації проекту фінансових ресурсів, рівня ризику, співвідношення основного і оборотного капіталу і, звичайно, впливу фінансового та операційного важелів [55].

У загальному вигляді цільову функцію задачі знаходження комплексу фінансових рівноваг можна відобразити наступним чином:

$$F = \max \sum_t \sum_i PV(EVA_{it}) =$$

$$= \max \sum_{t=1}^{m} \sum_{i=1}^{n} \left(\frac{EVA_{ti}}{(1+WACC)^t} + \frac{EVA_{t;i+1}}{WACC - g} \cdot \frac{1}{(1+g)^{n-1}} \right), \quad (4.5)$$

$$PV(EVA_{it}) = \left(\frac{EVA_{it}}{(1+WACC)^t} + \frac{EVA_{i;t+1}}{WACC - g} \cdot \frac{1}{(1+g)^{n-1}} \right), \quad (4.6)$$

$$EVA_{it} = (ROI_{it} - WACC_{it}) \cdot CAPITAL, \quad (4.7)$$

$$ROI_{it} = \frac{ROI_0 \cdot CAPITAL_0 + \left(\frac{EBIT_{it} + A_{it} - H_{it}}{\Delta WC_{it} + CX_{it}} \right) \cdot P_{ijt} \cdot (\Delta WC_{it} + CX_{it})}{CAPITAL_0 + \Delta WC_{it} + CX_{it}}, \quad (4.8)$$

де $EBIT_{it}$, A_{it}, H_{it}, $ДWC$, CX_{it}, $WACC$, $CAPITAL$ – величина операційного прибутку, амортизаційних відрахувань, податку на прибуток, зміна величини оборотного капіталу, інвестиційні витрати, вкладені в основний капітал за відповідний період реалізації інноваційного проекту, середньозважена вартість капіталу, величина авансованого капіталу за відповідний період реалізації проекту;

P_{ijt} – ймовірності отримання розрахункових значень елементів грошового потоку при реалізації i-го проекту;

$EBIT_{it} + A_{it} - H_{it}$ – дохід, отриманий на t-му кроці;

ROI_0 – рентабельність інвестованого капіталу до реалізації проекту;

d_a, d_b, a, b, A, B – частки, розрахункова рентабельність і величини власного та позичкового капіталу на t-му кроці відповідно;

$I = ДWC_{it} + CX_{it}$ – величина сукупних інвестиційних витрат проекту;

$\frac{EBIT_{it} + A_{it} - H_{it}}{\Delta WC_{it} + CX_{it}} = IP_t$ – рентабельність проекту;

$\frac{1}{(1+g)^n}$ – дисконтний множник;

$\frac{EVA_{n+1}}{WACC - g} \cdot \frac{1}{(1+g)^n}$ – приведена величина економічної доданої вартості;

g – темп зміни EVA, починаючи з періоду n+1, який приймаємо за постійний.

Встановимо систему обмежень:

$ROI_t > WACC_{it}$, $ROI_t > ROI_{norm}$ – забезпечення прийнятного рівня рентабельності;

$A+B = CAPITAL$ – загальний обсяг авансованого капіталу;

$\sum_{t=1}^{m} I_i \le R_t$ – обсяг фінансових коштів, що використовуються на крокові t зі всіх джерел фінансування, не мають перевищувати допустиму величину R_t;

$\sum_{ij=1}^{k} P_{ij} = 1$ – можливі результати реалізації i-го інноваційного проекту утворюють повну групу подій;

$\frac{B_t}{A_t} \le 1$ (рекомендовано 0,5–0,8) – плече фінансового важеля, забезпечує прийнятний рівень фінансового ризику на кожному розрахунковому крокові;

$\frac{CX_t}{WC_t} \ge norm$ – співвідношення основного і оборотного капіталу забезпечує потрібне значення операційного важеля на кожному розрахунковому крокові;

$k^{*}_{çàáîáåçåë} = \frac{A_{it} - CX_{it}}{WC_{it}} \geq 0{,}1$ – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами не менший нормативного, який прийнято за 0,1.

Виокремлюючи такі складові грошового потоку як операційна, інвестиційна та фінансова, а також беручи до уваги чинники, що найбільшою мірою впливають на них, визначимо їх вплив на статичну, динамічну стійкість розвитку та ефективність проєкту (табл. 4.2) [56].

Таблиця 4.2

Вплив складових грошового потоку *CF* на реалізацію проектів розвитку підприємства

Математичне відображення	Чинники, що впливають на величину CF_i	Вплив CF_i на статичну і динамічну стійкість підприємства (C_t) та ефективність проекту (ΔEVA)
Операційна діяльність		
$EBIT_{it} + A_{it} - H_{it}$; $\frac{CX_t}{WC_t} \geq norm$	Обсяг продажу, ціна, структура витрат, податкове навантаження	Формування доходу, що визначає *EVA* (*ROI* – *WACC*) і розмір власного оборотного капіталу (*BOK*, функція фінансової стійкості) через величину нерозподіленого прибутку
Інвестиційна діяльність		
$I = \Delta WC_{it} + CX_{it}$; $\sum_{t=1}^{m} I_i \leq R_t$	Величина вкладень у основний і оборотний капітал	Формування структури активів, основного і оборотного капіталу, що впливає на *BOK*, операційний важіль, точку беззбитковості і запас фінансової міцності
Фінансова діяльність		
$A_{it}+B_{it} = CAPITAL_{it}$; $WACC = d_a a\% + d_b b\%$; $\frac{B_t}{A_t} \leq 1$	Структура запозичень, відсотки на позики	Вплив на *EVA*, коефіцієнт фінансової автономії і плече фінансового важеля (рівень фінансового ризику)

Тобто, згідно з класичним відображенням циклу руху капіталу, у процесі операційної діяльності з'являється додана вартість, яка і є необхідною умовою стійкого розвитку підприємства. Повторюючись, цикл забезпечує нарощування вартості, тобто, формує динамічну ефективність. Інтенсивність цього процесу визначається

показником ΔEVA, що може розглядатись як свого роду коефіцієнт посилення. І від значень ΔEVA у кожному циклі розвитку залежить здатність підприємства залучати зовнішні фінансові ресурси.

Незважаючи на те, що за результатами розрахунків отримано приріст *EVA* від усіх варіантів технологічного оновлення, слід обрати найбільш привабливий для підприємства варіант (з максимальною *EVA*). Водночас необхідно забезпечити динамічну стійкість підприємства в ході реалізації технологічних змін. Це може бути досягнуто шляхом вибору відповідної фінансової стратегії.

У науковій літературі рекомендується для забезпечення фінансової стійкості підприємства при формуванні його фінансової стратегії використовувати матричний підхід. Матриця фінансових стратегій запропонована французькими вченими Ж. Франшоном та І. Романе (цит. за [57]). Вони визначили діапазон допустимих відхилень результатів фінансово-господарської діяльності (РФГД) підприємства від рівноважного (беззбиткового стану) у процесі реалізації інвестиційних проектів. Вихід за межі такого діапазону загрожує підприємству банкрутством. Однак необхідно враховувати, що підприємство може реалізувати інноваційно-інвестиційні проекти не тільки за рахунок власних коштів, а й за рахунок зовнішніх запозичень або інших фінансових операцій. Це уможливлює вибір різних варіантів фінансових стратегій – залежно від співвідношення результатів фінансової діяльності (РФД) і результатів діяльності господарської (РГД), яка охоплює і процеси інвестування.

Розрахунок даних показників здійснюється за формулами:

РГД = Брутто-результат експлуатації інвестицій –
– Зміна фінансово-експлуатаційних потреб – Виробничі інвестиції +
+ Виручка від звичайного продажу майна;

РФД = Зміна позичкових коштів –
Фінансові видатки за позичковими коштами – Податок на прибуток –
–(Дивіденди + Інші доходи і витрати фінансової діяльності);

РФГД = РГД + РФД.

Значення *РГД* характеризує ліквідність підприємства після фінансування всіх витрат, пов'язаних з його розвитком. Позитивне значення цього показника формує основу для реалізації масштабних інвестиційних проектів (це передбачає значне зростання постійних витрат, яке й може компенсуватися саме позитивним *РГД*).

Для розрахунку *РГД* необхідно визначити дві складові:

а) брутто-результат експлуатації інвестицій (*БРЕІ*) – з бухгалтерської точки зору – це додана вартість [(виручка від реалізації мінус витрати (зовнішні видатки) плюс зміна запасів готової продукції за відповідний період (рік, квартал)] мінус всі витрати на працю;

б) фінансово-експлуатаційні потреби (*ФЕП*) – визначаються як різниця між поточними активами і поточними пасивами підприємства (або як запаси підприємства плюс його дебіторська і мінус кредиторська заборгованість).

З позиції реалізації фінансових цілей підприємства кращою для нього є ситуація, коли величина запасів і дебиторської заборгованості скорочується, а кредиторської заборгованості зростає. Якщо кредиторська заборгованість перевищить дебіторську за мінімізації величини запасів, це означатиме, що підприємство використовує більшою мірою чужі ресурси для досягнення власних фінансових цілей, аніж інші підприємства використовують його ресурси. Тобто, це результат, до якого має прагнути кожне підприємство. Тому важливим завдання фінансового менеджменту є досягнення від'ємного значення *ФЕП*, що означатиме надлишок оборотних коштів підприємства, які можуть бути використані ним для отримання додаткового доходу від їх вкладання у цінні папери чи інші фінансові інструменти.

Результат фінансової діяльності підприємства (*РФД*) відображає його політику щодо запозичень при реалізації інноваційно-інвестиційних проектів. При збільшенні використання позичкових коштів *РФД* зростає і стає додатнім. Далі, зі зростанням витрат на оплату запозичень, *РФД* починає знижуватися, тому подальші запозичення недоцільні, оскільки можуть спричинити втрату фінансової стійкості. І далі цикл повторюється.

Таким чином, підсумковий результат фінансово-господарської діяльності підприємства (*РФГД*) буде додатнім, якщо у підприємства доходи перевищують витрати. Однак такий стан не може бути постійним, оскільки життєвий цикл будь-якого бізнес-проекту має періоди як зростання, так і спаду. І в період започаткування нового проекту значення *РФГД* стає від'ємним. Проте підприємство не може мати тривалий час від'ємне значення *РФГД*, оскільки це загрожує його банкрутству. Безпечною зоною коливання *РФГД* протягом життєвого циклу підприємства є від 0 до 10 % доданої вартості [56]. Матриця вибору фінансової стратегії підприємства з урахуванням результатів його фінансової і господарської діяльності наведена в таблиці 4.3 [56].

Таблиця 4.3

Матриця фінансових стратегій підприємства

	РФД<<0	*РФД*=0*	*РФД*>>0
РГД>>0	*РФГД*=0 1	*РФГД* >0 4	*РФГД* >>0 8
РГД=0*	*РФГД* <0 7	*РФГД* =0* 2	*РФГД* >0 5
РГД<<0	*РФГД* <<0 9	*РФГД* <0 6	*РФГД* =0* 3

Примітка. *У матриці рівність показника нулю не має бути абсолютною. Йдеться про наближення до нуля

З деякими уточненнями припустимо використовувати такий підхід і при формуванні фінансової стратегії інноваційного розвитку будь-якого промислового підприємства. Для підтвердження висловленої гіпотези охарактеризуємо можливі стани підприємства (квадранти 1–9) і ті види фінансової стратегії, які можуть бути використані його менеджментом для здійснення інноваційних змін при збереженні фінансової стійкості підприємства [58].

Квадрант 1. Підприємство вичерпало ринкові можливості розвитку існуючої бізнес-системи і потребує інноваційних змін для відновлення позитивної економічної динаміки (*РФГД* майже нульовий). Водночас власні фінансові можливості підприємства є такими, що дають змогу його менеджменту відмовитись від залучення коштів із зовнішніх джерел для реалізації інвестиційних проектів, оскільки запас фінансової міцності є достатнім. Тут можливі щонайменше три сценарії господарської та фінансової діяльності. Розглянемо ці сценарії.

а) перехід у квадрант 4 – відновлення позитивної економічної динаміки за рахунок мобілізації ефекту фінансового важеля (це потребує уточнення позиції продукції на споживчому ринку для збільшення обсягу її реалізації за нижчою ціною); вносяться зміни у маркетингові програми, фінансування яких здійснюється із власних коштів;

б) перехід у квадрант 7 або квадрант 2 – реалізація інноваційного проекту. Це потребує значних інвестицій, які також здійснюються за рахунок мобілізації власних коштів. Підприємство тимчасово функціонує у режимі збитковості (квадрант 7). За умови швидкого ринкового успіху інноваційного проекту вкладені кошти окуповуються і підприємство функціонує рентабельно до тих пір, поки ринкова новизна продукту підтримує його споживчу цінність. У разі її зниження під-

приємство знову наближається до зони безприбуткового господарювання (квадрант 2).

Квадрант 2. Інвестиційний цикл може повторитися, однак із тією різницею, що менеджмент підприємства повинен буде вирішити проблему залучення коштів для реалізації нового проекту розвитку, оскільки власні фінансові ресурси є незначними. Альтернативи вибору – відносно недорогий проект вдосконалення (модернізації), який забезпечить лише невеликі темпи приросту обсягів виручки від виробництва та реалізації продукції, або інший проект, що може суттєво прискорити темпи зростання обсягів виручки від реалізації продукції. Проте реалізація другого проекту може потребувати залучення коштів бізнес-партнерів і це зменшуватиме його загальну комерційну привабливість. Залежно від вибору підприємство може опинитися в квадранті 6 (невисокі темпи зростання і повільне відшкодовування коштів) або квадранті 3 (достатні темпи зростання і швидке відновлення фінансової стійкості). За нестачі власних коштів для реалізації інноваційного проекту, прийнятною альтернативою можуть стати зовнішні запозичення. Залежно від прийнятого рішення щодо запозичень у цій ситуації підприємство може перейти у квадрант 5 (наростання використання позичкових коштів, активне використання ефекту фінансового важеля) або у квадрант 7 (відмова від використання позичкових коштів і ослаблення сили впливу фінансового важеля).

За скорочення фінансово-експлуатаційних потреб підприємства можливий перехід у квадрант 4 (за достатніх темпів зростання) або квадрант 1 (за помірних темпів зростання виручки).

Квадрант 3. Таке підприємство знову знаходиться у рівноважному з погляду фінансових та ринково-господарських можливостей стані, але вже з іншим знаком (порівняно із квадрантом 1). Від'ємний *РГД* вказує на те, що підприємство або здійснило інвестиційний проект, або скоротило фінансово-експлуатаційні потреби (за рахунок нарощування кредиторської заборгованості).

Можливі сценарії розвитку – перехід в квадранти 5 чи 6. Перехід в квадрант 5 можливий за скорочення фінансово-експлуатаційних потреб підприємства. При цьому зросте рентабельність активів підприємства і збільшаться темпи зростання виручки. Підприємство може відмовитися від залучення коштів у вигляді кредиту, не вдаючись до поточних вдосконалень виробничих процесів, а надаючи перевагу накопиченню власних коштів для наступного витка розвитку. В цьому

разі воно може опинитися в квадранті 6. Залишатись у ньому довго небезпечно з погляду втрати динаміки розвитку.

У ***квадранті 4*** підприємство має достатньо ресурсів для реалізації інвестиційного проекту за нульового значення *РФД*. Існує навіть деякий надлишок ліквідних коштів. Можливі сценарії розвитку — перехід у квадранти 1, 2, 7, характеристика яких наведена вище.

В ***квадранті 5*** підприємство характеризується значною фінансовою стійкістю (як і в квадранті 4). Існує навіть деякий надлишок ліквідних коштів, є можливість закріпитися на існуючому сегменті ринку чи розширити його за рахунок диверсифікації. За високого рівня рентабельності і зростання фінансування нарощування обсягів виробництва підприємство може перейти в квадрант 2. Однак цього не слід боятися, тому що це рівноважний стан диверсифікованого і зростаючого підприємства, у якого доволі привабливе майбутнє.

У ***квадранті 6*** підприємство має *РФІГД* від'ємним за рахунок дуже великої від'ємної величини *РІГД*. Це характерно для ситуації вкладання коштів у масштабний інноваційний проект, що зумовило деякий дефіцит ліквідних коштів. Результатом наступних рішень щодо розвитку підприємства можуть бути сценарії, реалізація яких переведе підприємство у квадранти 2, 7 або 9. У перших двох випадках необхідно мінімізувати витрати підприємства для відновлення рентабельності до прийнятної величини. Тут найпотрібнішими будуть поліпшувальні процесні інновації, в тому числі у сфері фінансового управління для оптимізації дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства. Якщо ж не вжити своєчасних заходів, то підприємство може наблизитись до межі, за якою незворотним стане входження у кризу.

У ***квадранті 7*** на підприємстві спостерігається дефіцит ліквідних коштів. Це може бути зумовлено асинхронністю їх надходження і споживання. Тому необхідно докласти зусиль для усунення цієї асинхронності і це відновить фінансову стійкість підприємства і воно зможе подолати кризу і перейти у квадранти 1 чи 2. У найгіршому випадку інноваційний розвиток стане неможливим, підприємство перейде у квадрант 9, який означає втрату фінансової стійкості. Ситуацію може врятувати лише стратегічний інвестор, який вкладе кошти у підприємство з огляду на власне бачення його стратегії розвитку.

Квадрант 8 є найпривабливішим з погляду реалізації різних проектів інноваційного розвитку підприємства. Підприємство має значний надлишок ліквідних коштів і може ними ефективно розпорядитися

для реалізації масштабних інноваційних проектів, які дадуть новий імпульс розвитку. Водночас ефективність фінансової стратегії у кожному із охарактеризованих випадках значною мірою залежить від якості ділових зв'язків та фінансових взаємовідносин менеджменту підприємства з бізнес-партнерами, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами.

Отже, використання матриці фінансових стратегій дає змогу не тільки оцінити вплив фінансового менеджменту на загальні результати діяльності підприємства, а й обґрунтувати наступні кроки для того, щоб своєчасно скоригувати фінансову стратегію підприємства з урахуванням зміни його фінансового стану. Для цього необхідно розрахунок показників, за якими формується матриця, покласти в основу моніторингу реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства. Сукупно це може стати важливим доповненням до існуючого інструментарію фінансового моніторингу результатів господарської і фінансової діяльності промислових підприємств – для оцінки впливу реалізації проектів інноваційного розвитку на загальні економічні результати та для визначення моменту, коли виникає необхідність реалізації наступних інноваційних змін.

* * *

Зростання рівні конфліктності у глобальному економічному просторі в останні роки значною мірою пов'язано із «зеленим переходом», який суттєво порушив відносну рівновагу між учасниками процесів обміну товарами і ресурсами на більшості сегментів споживчих ринків. Зелений перехід є стрижнем концепції сталого розвитку, яка своїми стратегічними пріоритетами визначає соціальний прогрес і економічну діяльність в межах екологічно безпечних технологічних рішень. Це передбачає якісні зміни виробничих систем багатьох скторів національної економіки, що має забезпечити суттєві зрушення в її структурі – для уникнення подальшого закріплення в статусі сировинного осередку розвинених країн і переходу в число країн із інноваційно-орієнтованою економікою.

У реалізації стратегічних пріоритетів сталого розвитку важливу роль відіграє малий і середній бізнес – як такий, що може бути конкурентним лише за наповнення своїх бізнес-процесів інноваціями. Важливо інституційно забезпе-чити формування такого підприємницького середовища, за якого малий і середній бізнес може

стати стрижнем економічної стійкості і тягловою силою України в її післявоєнному відродженні.

Для посилення економічної потуги малого бізнесу в промислових регіонах країни доцільно інституційно стимулювати співпрацю потужних підприємств із сектором МСБ – через створення регіональних науково-технічних комплексів, які можуть стати центрами координації діяльності дрібного та середнього бізнесу, залучати у технологічний ланцюжок виготовлення кінцевої продукції на умовах субпідряду нові фірми. Це активізує інноваційно-технологічне оновлення підприємницького середовища, що сприятиме подоланню технологічної відсталості українських товаровиробників. При цьому можна уникнути розпорошування ресурсів, обґрунтовано сконцентрувавши їх на перспективних напрямках, які враховують специфіку регіону і його ресурсний потенціал. За підтримки (в тому числі інвестиційної) такого співробітництва регіональними органами управління можна отримати конкурентоспроможні інтеграційні підприємницькі структури, здатні на рівних боротися за ринки збуту не тільки в Україні, а й за кордоном. Управлінський інструментарій розвитку таких структур має опиратися на методологію цілеорієнтованого управління та забезпечувати їх фінансову стійкість і економічну безпеку в ході реалізації інноваційних змін.

Список використаних джерел

1. Красовська Г. О. Забезпечення структурної збалансованості сталого розвитку соціально-економічних систем: теорія, методологія, практика: Кам'янець-Подільський: ТОВ «Друкарня «Рута», 2021. 384 с.
2. Глобальний Договір ООН в Україні. URL: https://globalcom pact. org.ua/pro-nas/tsili-stijkogo-rozvytku/ (дата звернення: 11.03.2020).
3. United Nations General Assembly, Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015: 70/1 - Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development, URL: https://documents-ddsny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/291/89/PDF/N1529189.pdf?OpenEle ment (дата звернення 20.09.2019).
4. Robertson J. The New Economics of Sustainable Development: A Briefing for Policy Makers. Oxon : Kogan Page, 2005. 110 p.
5. Мельник Л.М. Забезпечення сталого розвитку промислових підприємств засобами управління бізнес-процесами: теорія, методологія, практика: монографія. Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2018. 367 с.

6. Урсул А.Д. Устойчивое развитие. URL: http://philosophy-sd.narod.ru/concsd.htm (дата звернення 18.12.2019).

7. Соколюк Г. О., Хомич Л. В. Мотиваційні чинники соціальної активності в контексті завдань сталого розвитку економічних систем. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.* 2018. № 5. Т. 1. С. 121–126.

8. Стадник В.В., Головчук О.В. Науково-методичні підходи до управління інноваційною діяльністю підприємства та його інформаційним забезпеченням *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 5. С.177-182.

9. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство /Пер. с англ.; под ред. А.Н. Романова. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 239 с.

10. Друкер П. Виклики для менеджменту XXI століття. Київ: КМ-БУКС, 2020. 240 с.

11. Хайєк Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. Москва: Изограф, 2000. 256 с.

12. Пороховский А.А. Корпоративный облик Америки: тенденции обновления. *США и Канада: экономика, политика, культура*. 2005. № 2.

13. Audretsch D., van der Horst R., Kwaak T., Thurik R. Annual report on EU Small and Medium-Sized Enterprises. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/suppor-ting-documents/2008/

14. Ляшенко В.И. Регулирование развития малого предпринимательства в Украине: проблемы и пути решения: моногр. НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. Донецк, 2007. 452 с.

15. Варнеке Х.-Ю. Революция в предпринимательской культуре. Москва: МАИК «Наука/ Интерпериодика», 1999. 280 с.

16. Стадник В.В. Системне забезпечення мотивації інноваційного розвитку підприємницьких структур: Хмельницький: ХНУ, 2009. 271 с.

17. Бабко А.Т. Генезис организационной сущности предпринимательской структуры. *Вестник ИНЖЭКОНа. Сер: Экономик*а. 2006. Вып. 2(11). С.40-45.

18. Функціональні стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств: монографія /за наук. ред. д.е.н., проф. В.В.Стадник. Хмельницький, 2016. 446 с.

19. Coase R. The Nature of the Firm. Economica (Blackwell Publisching) 1937. 4(16): 386-405. Doi:10.1111/j.1468-0335.1937. tb00002.x

20. Стадник В.В., Мукомела-Михалець В.О. Підприємницькі

структури промислового сектору економіки України: стан і перспективи розвитку в умовах глобалізації. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 4. С.93–99.

21. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. Москва: ОАО НПО Экономика, 2000. 318с.

22. Стадник В.В., Йохна В.М., Наскальний С.О. Функціонал діджиталізації у формуванні підприємницького середовища: перспективи та проблеми розвитку в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2022 .№ 4, т.1. С.68-75.

23. Печенюк А.П. Печенюк А.В. Формування регіональної ренти сільського зеленого туризму. *Наук. вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2017. Вип. 23-1. С. 101–104.

24. Стадник В.В. Мельничук А.І. Зелений туризм: умови розвитку, партнерські мережі та потенціал диверсифікації сільськогосподарських підприємств. *Вісник ОНУ ім. Мечнікова. Економіка*. 2017. Т 22, вип. 12 (65). С.160-165.

25. Holovchuk J., Stadnyk V. Marketing resources and technologies for innovative potential of industrial enterprise. *International Journal of Economics and Society*. 2017. Vol. 2. Iss. 9. P. 39–45.

26. Мельниченко Д.О. Інформаційний маркетинг у прогнозуванні появи нових технологій. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2020. Т. 19, вип. 1. С. 270–281.

27. Стадник В., Йохна В., Хрущ В. Інформаційне забезпечення стратегічного маркетингу для реалізації потенціалу розвитку торговельних підприємств в умовах безпекових викликів. *Modeling the Development of the Economic Systems*. 2022. No3. P.158-167.

28. Забаштанська Т. В., Вербівська Л. В. Сутність е-маркетингу та його роль у розвитку підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 35. С. 529–535. URL: http://www.market.infr.od.ua/journals/2019/35_2019_ukr/85.pdf

29. Амонс С. Е., Красняк О. П. Маркетингові дослідження ринку і його структурних елементів: теоретичний аспект. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2020/108.pdf

30. Стадник В., Йохна В., Красовський О., Наскальний С. Роль сервісних підприємств в реалізації потенціалу розвитку економіки України в умовах війни і повоєнного відновлення. *Економічний часопис Волинського національного університету ім. Лесі Українки*. 2022, № 4.С.103-115 https://doi.org/10/29038/2786-4618-2022-04-103-115

31. Замазій О.В., Стадник В.В. Науково-методичні основи моделювання поведінки споживачів у системі ціннісно-орієнтованого управління підприємством. *Проблеми економіки*. 2015. Вип.3. С.169–174.

32. Стадник В.В. Гризовська Л.О., Гаджук М.О. Ресурсна синергія мережевого співробітництва підприємницьких структур: чинники і умови досягнення. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2022 .№ 2, т.1. С.189-194.

33. Іжевський П.Г., Стадник В.В. Бізнес-системи та бізнес-процеси сучасних підприємств: взаємозв'язок і взаємозалежність структур та ефективності *Соціально-економічні проблеми і держава.* 2018. Т.18. № 1. URL: sepd.tntu.edu.ua.

34. Digital Transformation Strategy Roadmap. URL: https://www.jibility.com/digital-transformation-strategy-roadmap/

35. Готовність до цифрової трансформації: виклики та можливості для українського бізнесу та суспільства. URL: https://www.imena.ua/blog/digitaltransformation-readiness/

36. Забаштанська Т. В., Вербівська Л. В. Сутність е-маркетингу та його роль у розвитку підприємства. *Інфраструк-тура ринку*. 2019. Вип. 35. С. 529–535. URL: http://www.market.infr.od.ua/journals/2019/35_2019_ukr/85.pdf

37. Бут-Гусаім О. Г., Ковтуненко К. В. Цифровий менеджмент: проблеми та перспективи розвитку. *Бізнес Інформ*. 2020. № 6. С. 297–304.

38. Окландер М. А., Окландер Т. О., Яшкіна О. І. [та ін.] Цифровий маркетинг – модель маркетингу XXI сторіччя : монографія; за ред. М. А. Окландера. Одеса : Астропринт, 2017. 292 с.

39. Opendatabot.ua/analytics/itexport-august (7.10.2022).

40. Hryhoruk P., Grygoruk S., Khrushch N., Hovorushchenko T. Using non-metric multidimensional scaling for assessment of regions' economy in the context of their sustainable development. In: Kiv, A. (ed.) Machine Learning for Prediction of Emergent Economy Dynamics, Proceedings of the Selected Papers of the Special Edition of International Conference on Monitoring, Modeling & Management of Emergent Economy (M3E2-MLPEED 2020), Odessa, Ukraine, July13-18, 2020, CEUR-WS.org, Vol. 2713, pp. 315-333, online https://m3e2.ccjournals.eu /2020/pdf/EEMLPEED2020/paper35.pdf

41. Mechanical engineering – figures and charts. Germany: Frankfurt am Main. 2020. 44 p.

42. Стадник В., Каштальян О. Технології і ресурси розвитку

конкурентоспроможності економіки України в процесах повоєнного відновлення. *Scientific Collection Inter Conf+*. Proceedings of the 5th International Scientific and Practical Conference «Scientific Trends and Trends in the Context of Globalisation». (Febrary 19-20, 2023; Umea, Kingdom of Sweden) by the SPC «*Inter Conf*». Mondial, 2023. No 30 (143). P.52-69. DOI 10.51582/interconf.19-20.02.2023.007

43. Зелена металургія: чому в Україні не працює жоден фінансовий стимул для декарбонізації промисловості. *Економічна правда:* веб-сайт, 21 квітня 2021 р. URL: epravda.com.ua/projekts/ ecopromyslovist /6077eb87bfd31/ (дата звернення 26.04.2022).

44. Фінансові результати до оподаткування підприємств за видами економічної діяльності. Url:http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 07.12.2022).

45. Makarenko S., Oliinyk N., Danko V., Kaplina Y. Formation of an Innovative Competitiveness Management System of the Enteprise: On the Case of Ukraine's Healthcare. *Journal of Economics and Management Sciences*. New York. 2020. Vol.3. No 1. P.1-12.

46. Свістунов О.С. Управління технологічним оновленням підприємства на засадах інноваційності: монографія. Хмельницький : ХНУ, 2020. 506 с.

47. Андел І. В. Технологічне оновлення – чинник підвищення конкурентоздатності промислових підприємств регіону на міжнародних ринках. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2015. Вип. 25.1. С. 239–243.

48. Стадник В., Каштальян О. Науково-методичні підходи до управління інноваційно-технологічним розвитком підприємств переробної промисловості в умовах євроінтеграції. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2021,.№ 6, т.2. С.62-68.

49. Стадник В.В., Йохна М.А. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства: навчальний посібник. Хмельницький: ХНУ, 2011. 327 с.

50. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика : учеб.-практ. Пособие; 2-е изд. Москва : ГНОМ-ПРЕСС, 1988. 384 с.

51. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент; под ред. Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского ; пер. с англ. Санкт-Петербург : Питер, 2000. 752 с.

52. Нивен П. Р. Сбалансированная система показателей – шаг за шагом. Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов; пер. с англ. Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2002. 328 с.

53. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают; пер. с анг. под общ. ред. В. И. Данилова-Данильяна. Москва : Прогресс, 1987. 272 с.

54. Беллман Р. Прикладные задачи динамического программирования / Р. Беллман, С. Дрейфус. Москва : Наука, 1965. 458 с.

55. Эшоурт Г. Менеджмент, основанный на ценности: как обеспечить ценность для акционеров; пер. с англ. Москва : Инфра–М, 2006. 530 с.

56. Йохна В.М.. Методичні підходи до побудови системи функціонально-вартісного управління інноваційним розвитком підприємства. *Науковий вісник Ужгородського нац. ун-ту. Серія «Економіка»*. 2013. Вип.2 (39). Ч. 1. С.109-114.

57. Дорофеев М. Л. Особенности применения матрицы финансовых стратегий Франшона и Романе в стратегическом финансовом анализе компании. *Финансы и кредит*. 2009. № 23. С. 51–56.

58. Yokhna V. M. The choice of financial strategy of innovative development of an enterprise on the basis of matrix approach. Edukation and Economics. The Contemporary Challenges [Scientific Editors: A. Potochek, T. Trotsikowskij]. Wloclawek : DRUK-TOR, 2011. P. 175–187.

ДОДАТКИ

Додаток А
Таблиця А.1

Деякі наукові трактування дефініції «розвиток» стосовно соціально-економічної системи

Автор	Визначення
1	2
Філософський енциклопедичний словник	Незворотні, спрямовані, закономірні зміни матеріальних та ідеальних об’єктів
Економічна енциклопедія (відп. редактор С. Мочерний)	Незворотні, закономірні зміни технологічного способу виробництва (спосіб виробництва, що базується на техніко-економічному поєднанні речових і особистіс-них факторів виробництва, комплексі техніко-техноло-гічних відносин між речовими елементами продуктив-них сил і системі техніко-економічних відносин)
Великий енцикло-педичний словник (ред. А.Азріліян)	Процес закономірної зміни, переходу з одного стану в інший, досконаліший; перехід від старого стану до якісного нового, від простого до складного, від нижчого до вищого; ступінь свідомості, обізнаності, культурності
Великий тлумачний словник сучасної укр. мови (відп. ред. В. Бусел)	Перехід, перетворення чого-небудь (переведення стану, руху, ознаки, властивості і т. ін.) у щось якісно інше
Н.Афанасьев, В.Рогожин, В.Рудика	Процес, який ґрунтується на результатах науково-технічного досягнення, що сприяє розвитку виробничих сил та задоволення потреб суспільства у товарах вищої якості. Процес розвитку безпосередньо пов'язаний із зростанням міри ефективності, покраще-нням бізнес-процесів чи управління ними, в результаті чого досягнутий кількісний чи якісний приріст корисного результату порівняно з попереднім рівнем
В. Василенко	Це не разові перетворення для досягнення "найкращого" (а тому і споконвічного) стану системи, а процес, що не припиняється в часі, плин якого не завжди відбувається постійно і безупинно, а найчастіше йде стрибкоподібно з подоланням різних за глибиною й охопленням криз
В. Довбенко	Процес зміни стану об’єкта поліпшенням (вдосконаленням) його характеристик та якісного й кількісного нарощення параметрів
А.Гапоненко, А.Панкрухін	Рух уперед, формування нових рис, становлення нових структурних характеристик об'єкта, його еволюцію, поліпшення, удосконалювання, прогрес, а також ріст і розширення
А.Гапоненко, А.Панкрухін	Рух уперед, формування нових рис, становлення нових структурних характеристик об'єкта, його еволюцію, поліпшення, удосконалювання, прогрес, а також ріст і розширення

Продовження табл.А.1

1	2
В. Забродський, М.Кизим	Процес переходу економіко-виробничої системи у новий, більш якісний стан за рахунок нагромадження кількісного потенціалу, зміни й ускладнення структури і складу, в результаті чого підвищується її здатність чинити опір руйнівному впливу зовнішнього середовища та ефективність функціонування
Ф. Кифяк	Динамічна система взаємодіючих підсистем, передумов, факторів і принципів, які формують вектор кількісних і якісних змін функціонування підприємством, спрямованих на досягнення пріоритетів
В. Ляшенко	В результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкта, що виступає як зміна його складу чи структури (тобто виникнення, трансформація чи зникнення його елементів і зв'язків)
О.Петриченко	Складне, викликане суперечностями багатоаспектне явище, що включає незворотні закономірні зміни матеріальних та ідеальних об'єктів, а також процес, який базується на нелінійності, випадковості, багатоваріантності, стохастичності, взаємозв'язку гармонії й хаосу, інформації та ентропії, нерівноваги та упорядкування, несталості й самоорганізації складних відкритих систем
О. Раєвнеєва	Унікальний процес трансформації відкритої системи в просторі і часі, який характеризується перманентною зміною глобальних цілей її існування шляхом формування нової дисипативної (пов'язаної з витратами) структури і переведенням в новий атрактор (напрямок) функціонування
А. Хіршман	Зрушення, що спричиняє порушення економічної рівноваги всього підприємства або окремих його підсистем, що мають позитивну роль, оскільки стимулюють проведення заходів, спрямованих на виправлення не рівноважного стану системи
З. Шершньова	Процес кількісно-якісних змін у системі, ускладнення структури і складу, в результаті чого підвищується її опір дестабілізуючому впливу зовнішнього середовища й ефективність функціонування
О.Юшкевич	Впорядкованість, узгодженість, взаємодія більш або менш диференційованих або автономних частин цілого, обумовлені його будовою, для досягнення кращого поєднання елементів структури, що посилює, підвищує вихідні показники системи порівняно з показниками її попереднього стану, тобто сприяє вилученню потенційної енергії в новому стані

Джерело: узагальнено на основі трактувань вказаних авторів із наведених в розділі 1 наукових джерел

Таблиця А.2

Наукові підходи до трактування терміну «конкурентоспроможність» в контексті завдань управління розвитком соціально-економічних систем

Автор	Зміст визначення	Науковий підхід у визначенні завдань управління розвитком
Ж.-Ж Ламбен	Здатність краще за конкурентів задовольняти потреби споживачів.	**Ціннісно-орієнтований підхід:** розвиток складових системи, що забезпечать порівняльні переваги над конкурентами у створенні споживчих цінностей
Д. Деніелс, Л. Радеба	Реальна і потенційна можливість підприємства в існуючих умовах проєктувати, виготовляти та збувати товари, які за ціновими і неціновими характеристиками є більш привабливими, ніж товари конкурентів	
Р. Фатхутдінов, В. Нємцов, Л. Довгань	Властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретних потреб порівняно з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку	
В. Горбатов	Здатність підприємства успішно вести суперництво з іншими підприємствами за обмежений платоспроможний попит споживачів на доступних їм сегментах ринку	
І. Сіваченко	Реальна й потенційна можливість проєктувати, виробляти, збувати за існуючих умов товари, які за ціновими і неціновими характеристиками у комплексі більш привабливі, ніж товари конкурентів	
І. Піддубний, Л. Піддубна	Інтегрована властивість економічної системи, яка зумовлює реалізацію мети та досягнення результатів функціонування, необхідних і достатніх для активного позиціонування системи в конкурентному просторі	**Антисипативний підхід:** Розвиток проактивних можливостей системи, що лежать у сфері управлінських компетенцій

Продовження табл. А.2

Автор	Зміст визначення	Науковий підхід у визначенні завдань управління розвитком
В. Шинкаренко, Г. Бондаренко	Динамічна характеристика здатності системи адаптуватися до змін зовнішнього середовища і забезпечувати при цьому певний рівень конкурентних переваг	**Адаптивний підхід:** розвиток адаптивних властивостей системи
З. Шершньова	Рівень компетенції підприємства щодо інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також окремих його складових: технології, ресурсів, менеджменту (особливо − стратегічного та поточного планування), навичок і знань персоналу тощо – це відбивається у таких результуючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність	**Компетентнісний підхід:** розвиток професійних компетенцій працівників у різних функціональних сферах менеджменту з метою підвищення здатності здобувати і зміцнювати конкурентні переваги
А. Воронкова	Властивість суб'єкта ринкових відносин, … зайняти гідне місце у ринковому господарстві для розширеного виробництва та передбачає покриття всіх витрат виробництва й одержання прибутку від господарської діяльності	**Функціонально-цільовий підхід:** досягнення досконалості функціонування усіх підсистем менеджменту для ефективного досягнення запланованих цілей
Л. Малярець, Л. Норік	Відносна порівняльна характеристика функціонування й розвитку підприємства в ринкових умовах на основі реалізації існуючих та створення нових конкурентних переваг, які забезпечують йому кращі результати діяльності	
А. Тищенко, О. Головко; Ю. Іванов	Здатність підприємства до отримання синергійного ефекту від раціонального використання наявних та новостворених у процесі реалізації стратегії розвитку конкурентних переваг	

Завершення табл. А.2

Автор	Зміст визначення	Науковий підхід у визначенні завдань управління розвитком
С. Ємельянов	Потенційна або реалізована здатність виробника забезпечувати залучення у господарський обіг (експлуатацію) власних або залучених активів, які можуть стати конкурентними перевагами	**Ресурсно-функціональний підхід:** розвиток складових системи, що забезпечать порівняльні переваги над конкурентами у ефективності використання ресурсів для досягнення позитивного результату в роботі з ринком
А. Альохін	Здатність підприємства забезпечувати, залишаючись відкритим для конкуренції (в конкурентному середовищі) «нормальний» (такий, що задовольняє соціально-економічні інтереси власників підприємства) процес функціонування за рахунок власних можливостей на стабільній основі	
А. Юданов	Конкурентоспроможність підприємства залежить від загальної ефективності його діяльності та визначається досконалістю використання ресурсів підприємства	
С. Савчук	Здатність безкінечно довго здійснювати відтворювальний цикл за рахунок власних ресурсів в умовах конкуренції	
Г. Азоєв, А. Челєнков	Здатність ефективно розпоряджатися власними і позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку …завдяки конкурентним перевагам у всьому спектрі проблем управління компанією	
Е. Мінько, М. Кричевський	Рівень ефективності використання суб'єктом господарювання економічних ресурсів порівняно з іншими конкурентами	

Джерело: Менеджмент різноманітності в розвитку конкурентоспроможності промислових корпорацій: монографія /За заг. і наук. ред. д.е.н., проф.. В.В.Стадник. Хмельницький: ПП А.С.Гонта, 2017. 350 с. С.68-70;

Таблиця А.3

Організаційно-економічні форми державної підтримки інноваційної діяльності в країнах з розвиненою ринковою економікою

Форми державної підтримки інноваційної діяльності		Організаційні структури інноваційного процесу
Організаційні	Економічні	
1	2	3
США		
Національний науковий фонд, Адміністрація у справах малого бізнесу, Національна мережа центрів впровадження нових технологій, американські асоціації розвитку науки, Національна дослідна рада, Національний інститут стандартів та технологій, Національна служба технічної інформації, Управління технологічної політики	Пільгове оподаткування, інвестиційний податковий кредит, пільговий режим амортизаційних відрахувань, цільове фінансування з бюджету, зменшення оподаткування доходу на суму витрат на НДПКР	Мережа технологічного капіталу (МКТ), технополіси, науково-технічні парки, венчурні відділи корпорацій, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми та організації, бізнес-інкубатори, науково-технологічні центри, промислово-університетські дослідницькі центри, венчурні фірми
Великобританія		
Рада з науки та техніки, урядові ради за напрямами досліджень та ін.	Пільгове оподаткування, субсидії, віднесення витрат на НДПКР на собівартість, кредитні гарантії	Британська технологічна група, технополіси, малі інноваційні фірми, науково-технічні парки, науково-дослідні консорціуми, венчурні фірми
Японія		
Державні фонди для заохочення науково-дослідної діяльності, Фонд сприяння малим та середнім венчурним підприємствам, Корпорація фінансування малого бізнесу, Центр сприяння розвитку підприємств	Пільгове оподаткування, субсидії, пільгові кредити	Японська корпорація розвитку досліджень, технополіси, науково-технічні парки, венчурні відділи корпорацій, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми та організації

Завершення таблиці А.3

1	2	3
	Німеччина	
Міністерство економіки, Мінустурство наукових досліджень та технологій, Федерація промислових дослідницьких асоціацій, Патентний центр, консорціуми малого інноваційного бізнесу, державні спеціалізовані банки: Банк кредитів на відтворення, Німецький банк вирівнювання	Цільові безоплатні субсидії, дотації, оплата витрат на технічну експертизу, пільгові кредити, система страхування кредитів, податкові знижки і пільги, прискорена амортизація, цільові банківські кредити	Технополіси, науково-технічні парки, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми, венчурні фірми,
	Франція	
Спеціальна урядова організація (INODEV), Французьке товариство сприяння венчурному капіталу, Національний центр наукових досліджень, Національне агентство перспективних досліджень, державно-приватний банк для фінансування малого інноваційного бізнесу, науково-технічний фонд та ін.	Пільгове оподаткування, дотації, субсидії, податкові кредити, довгострокові позики, кредитні гарантії	Технополіси, технопарки, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми, венчурні фірми, центри трансферу технологій

Джерело: Касьяненко В. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 4. С.200-204.

Додаток Б

Таблиця Б.1

Зміна поглядів на цілі та зміст розвитку соціально-економічних систем у основних концепціях економічної теорії

Теорії розвитку	Представники економічної думки	Основні положення
Неокейнсіанські теорії	Р.Харрод, Є.Домар, Е Хансен	Економічний розвиток розглядали як оптимальне співвідношення між зайнятістю та інфляцією. Висунуто гіпотезу про існування трьох типів зростання: фактичного, гарантованого та максимально можливого. Гарантований темп зростання – як прогнозної величини, що визначає лінію безперервного розвитку з точки зору підприємця. Природний темп розвитку – як максимально можлива в довгостроковому періоді лінія зростання за наявного ресурсного забезпечення.
Неокласичні теорії	Ч.Кобба, П.Дуглас, Р.Солоу, Я.Тінберген	Економічний розвиток досягається шляхом впливу технології, інновацій на зміну прибутку, капіталу, процента
Теорії техніко-економічного розвитку	Й.Шумпетер, М.Кондратьєв	Економічний розвиток характеризується довгостроковими циклічними коливаннями, основним рушійним фактором якого є науково-технічний прогрес. Результатом є відновлення переваги на якісно новому рівні.
Інституціоналізм	Т.Веблен, Дж.Коммонс, Дж. Гелбрейт, Коуз, Д. Норт	В основу економічного розвитку покладено механізм взаємодій інституційного середовища та економіки. Це економічний аналіз ролі інститутів та їх впливу на економічні процеси.
Теорії економічного неолібералізму	Ф.Хайєк, Л.Мізес	Економічний розвиток розглядають через динамізацію реальних процесів в рівноважних моделях, обмеження впливу держави, спонтанний ринковий порядок. Відстоюють позиції індивідуалізму господарюючих суб'єктів – це зумовлюють мікроекономічну спрямованість концепцій
Концепція сталого розвитку	Д.Форестер, Д. Медоуз	Формування темпів і пропорцій економічного розвитку під впливом екологічних і соціальних обмежень на всіх рівнях економіки для оптимального розподілу ресурсів між поколіннями

Таблиця Б.2

Хронологія становлення концепції сталого розвитку

Період	Ключові ідеї та організації	Основні характеристики етапу
1	2	3
20-50-ті роки XX ст.	***Ноосфера*** Е. Леруа, П.Шарден, В. Вернадський	Сформульовано вчення про ноосферу, основні висновки якого постулюють необхідність гармонізації взаємодії людства і природи. Ці висновки актуалізували потребу збереження довкілля і тим самим заклали фундамент концепції сталого розвитку суспільств і економік
Середина XX ст.	***Охорона природи*** Установча Асамблея МСОП (1948 рік, Фонтенбло, Франція); Міжнародний Фонд дикої природи (1961 р.)	Поява і розвиток основних міжнародних природоохоронних організацій, у структурі чинних департаментів і міністерств розвинених країн з'являються відділи з охорони природи
70-80-ті роки XX ст.	***Межі зростання*** Доповідь Деніса і Донелли Медоуз (Масачусетський технологічний інститут)	Міжнародна конференція ООН у Стокгольмі (1972 р.). Доповідь Римському клубу під назвою «Межі зростання» у якій стверджувалось про наближення «глобальної катастрофи», якщо не буде змінено ідеологію економічного зростання в бік раціонального ресурсоспоживання
	П'ять загальних принципів збереження природи – проголошено Всесвітньою хартією природи (ВХП)	28 жовтня 1982 р. ГенАсамблеєю ООН схвалена Всесвітня хартія природи (ВХП), яка проголошує 5 загальних принципів збереження природи, відповідно до яких має спрямовуватись і оцінюватись будь-яка діяльність людини
90-ті роки XX ст.	***«Sustainable development»*** Міжн. комісія з навколишнього середовища і розвитку Доповідь Г. Х. Брундтланд (1987 р.)	Доповідь Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку «Наше спільне майбутнє» (1987 р.), у якій концептуально оформлено ідею «sustainable development» (сталого розвитку).
	Закріплено термін «сталий розвиток». Заснована Комісія Організації Об'єднаних Націй з питань сталого розвитку	Конференція ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (1992 р.). Прийнято «Порядок денний на XXI століття» («Agenda 21»). Пріоритетними завданнями визначено поліпшення якості життя людства без зростання масштабів споживання природних ресурсів понад рівень, що загрожує існуванню екологічної системи Землі. Сформульовано 27 принципів, що визначають права і обов'язки країн у питаннях забезпечення розвитку і добробуту людей

Завершення табл..Б.2

1	2	3
90-ті роки XX ст.	***Підвищення ролі громадськості у прийнятті рішень з питань, що стосуються довкілля*** Прийняття Орхуської Конвенції Європейської економічної Комісії ООН	Конференція ООН «Ріо+5», м. Нью-Йорк (1997 р.) Зроблено підсумок перших п'яти років реалізації концепції сталого розвитку на світовому рівні
		Орхуська Конвенція (Орхус, Данія, 23-25 червня 1998 року). Визначено положення про доступ громадськості до інформації, участь у прийнятті рішень та доступу до правосуддя з питань довкілля
Початок XXI ст. і дотепер	***Розширення і конкретизація сукупності цілей сталого розвитку в площинах «економіка-екологія-соціальний добробут»*** Доповідь Програми ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП) «Назустріч «зеленій економіці»: шляхи до сталого розвитку та викорінення бідності» (2011 р.) Підсумковий документ Саміту «Перетворення нашого світу: Порядок денний в галузі сталого розвитку на період до 2030 року»	Саміт Тисячоліття, м. Нью-Йорк (2000 р.). Розроблено Декларацію тисячоліття ООН зі сталого розвитку до 2015 р.
		Всесвітній саміт зі сталого розвитку в м. Йоганнесбург (2002 рік). Зроблено аналіз виконання рішень, прийнятих у 1992 р. та розширено цілі сталого розвитку з урахуванням нових глобальних викликів. У роботі саміту взяли участь 195 країн
		Генеральна Ассамблея ООН прийняла резолюцію 57/254, якою було проголошено Десятиліття освіти в інтересах сталого розвитку (на 2005-2014 рр.). Освіта має стати фундаментом сталого розвитку.
		Ухвалення у 2010 році Європейською Комісією зі сталого розвитку Європейськоїй стратегії соціально-економічного розвитку під назвою «Європа 2020: стратегія розумного, сталого та усебічного зростання»
		Конференція ООН зі сталого розвитку «Ріо+20» (2012 рік). Загострена увага до соціальних аспектів розвитку (викорінення злиднів і безробіття, гендерна рівність, здоров'я населення, впровадження стійких моделей споживання). Акценти на перевагах «зеленої» економіки і формування інституційних засад сталого розвитку
		Саміт ООН у м. Нью-Йорк (2015 рік). Всі 193 країни – члени ООН ухвалили план досягнення спільного кращого майбутнього на 2016-2030 роки (затверджено 17 Цілей сталого розвитку та 169 завдань на період до 2030 року), в яких гармонійно поєднуються економічне зростання, соціальний добробут і охорона довкілля.

Таблиця Б.3

Важливі атрибути дефініції «сталий розвиток» у наукових трактуваннях її сутності

Автор	Визначення
1	2
Д. Медоуз (1972)	**Сталий розвиток – соціальна конструкція**, яка стосується довгострокової еволюції складної систе-ми, тобто всього людського населення й економіки, вбудованих у екосистеми та біохімічний хід планет
Д. Піраджес (1977)	Стале зростання – економічне зростання, яке **підтримується соціальним середовищем.** Таким чином сталий розвиток може визначатись як процес економічного розвитку і структурних змін, які допомагають **розширювати людські можливості**
М. Бен-Елі (1980)	Сталість – **динамічна рівновага** в процесах взаємодії між популяцією та відновлюваною здатністю навколишнього середовища, **за якої популяція розвивається, використовуючи весь свій потенціал**, не завдаючи негативного, або незворотного впливу навколишньому середовищу від якого залежить
Р. Гудленд, Г. Ледек (1987)	Сталий розвиток – перетворення економіки, **оптимізуючи** отримані нині **економічні і соціальні знання**, не ризикуючи можливостями для того, щоб отримати таку вигоду в майбутньому
Міжнародна комісія з довкілля і розвитку (МКНСР) (WCED) (1987)	Сталий розвиток – це такий розвиток, який **задовольняє потреби сьогодення без шкоди для здатності майбутніх поколінь задовольняти власні потреби**
Г. Дейлі (1989)	Сталий розвиток – це **збалансований, гармонійний, безконфліктний прогрес всієї земної цивілізації**, певних груп країн, окремо взятих країн всієї планети за науково визначеними планами, коли одночасно має вирішуватись комплекс питань щодо збереження всього довкілля, ліквідації екс-плуатації, бідності і дискримінації як окремо взятої людини, так й цілих народів або груп населення
Р. Р. Харвуд (1990)	Сталий розвиток – система, яка може **нескінченно розвинутися на благо людини,** ефективнішого використання ресурсів й досягнення балансу з навколишнім середовищем

Завершення табл.Б.3

1	2
Декларація Ріо де Жанейро (1992)	Сталий розвиток – це процес розвитку, що **забезпечує поточні потреби, не загрожуючи здатності майбутніх поколінь задовольняти власні потреби**. Для досягнення сталого розвитку охорона навколишнього середовища повинна базуватись на 17-ти невід'ємних складових процесу розвитку і не може розглядатися окремо
А. Гранберг, Є. Кібалов (1996)	Сталий розвиток – **стійкий збалансований соціально-економічний розвиток**, який не призводить до руйнації навколишнього природного середовища і забезпечує безперервний прогрес всього суспільства
В. Данілов-Данільян (1999)	Сталий розвиток – це розвиток, при якому **рівень впливу на природне середовище залишається у рамках всієї господарської ємкості біосфери,** за умови, що не руйнується природна основа для забезпечення відтворення життя людини
Б. Холвуд, М. Меллор, Г. О'Бріен (2005)	Сталий розвиток – результат **зростаючої обізнаності про глобальні зв'язки між наростаючими екологічними проблемами та соціально-економічними проблемами,** пов'язаними з бідністю та нерівністю і занепокоєння щодо здорового майбутнього людства. Він міцно пов'язує екологічні та соціально-економічні питання
Дж. Хальс (2007)	Сталий розвиток – це задекларований принцип та мета міжнародних агентств, національних урядів та їх міністерств, галузей промисловості - особливо тих, які залежать від природних ресурсів та біотехнологій – різноманітних організацій та цивільних суспільств, які займаються людським розвитком, збереженням довкілля, біорізноманіттям та критичними ресурсами**. Сталий розвиток припускає запевнення в розумній, консервативній практиці, етичній цілісності та респектабельності**
С. Стерлінг (2010)	Сталий розвиток – перехід економіки та екології до напряму розвитку, який **підтримує людський прогрес** не лише у певних місцях на кілька років, а й **на всій планеті у довгостроковому періоді**
Ф. Віорел (2016)	Сталий розвиток – це концепція бажаного суспільного розвитку, що ґрунтується на стратегії оптимізації всієї діяльності людства (передусім економічної) в його взаємодії з навколишнім середовищем.

Джерело: Красовська Г. О. Забезпечення структурної збалансованості сталого розвитку соціально-економічних систем: теорія, методологія, практика: моногр. Кам'янець-Подільський: ТОВ «Друкарня «Рута», 2021. 384 с. С. 364-366

Таблиця Б.4

Аналіз інтересів основних груп стейкхолдерів співвідносно цілей сталого розвитку України

Основні групи стейкхолдерів	Інтереси стейкхолдерів та вплив концепції сталого розвитку на них	Мотивація та здатність стейкхолдерів до змін	Можливі дії стейкхолдерів для задоволення їх інтересів
1	2	3	4
Державні органи України (Верховна Рада України; Кабінет міністрів України, Урядовий офіс з питань європейської інтеграції, Торгово-промислова палата України; Міністерство аграрної політики та продовольства України; Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів; Міністерство економічного розвитку та торгівлі України; Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру; Земельний фонд України, Міністерство освіти та науки України та ін.)	Є ключовими інститутами регулювання питань пов'язаних із навколишнім середовищем, економічним розвитком, торгівлею та соціальним забезпеченням	Розбудова інституційного середовища. Удосконалення вітчизняного законодавства в сфері економічного розвитку, охорони навколишнього середовища та соціального забезпечення. Регулювання торгівельних відносин. Вирішення конфліктів	Сприяння захисту довкілля. Сприяння розвитку екологічного підприємництва. Співпраця з міжнародними інституціями. Співпраця з громадськими організаціями та фондами.
Інститути ЄС (Європейський Парламент; Рада асоціації; Комітет асоціації; Підкомітети асоціації та ін.)	Є ключовими інститутами регулювання питань пов'язаних із навколишнім середовищем, економічним розвитком, торгівлею та соціальним забезпеченням	Розбудова інституційного середовища. Регулювання торгівельних відносин. Вирішення конфліктів. Прийняття спеціальних законодавчих актів в сфері екології та охорони навколишнього середовища	Сприяння захисту довкілля. Сприяння розвитку екологічного підприємництва. Співпраця з громадськими організаціями та фондами

Продовження табл.Б.4

1	2	3	4
Влада окремих країн-членів ЄС	Сприяння розвитку та захисту власних територій	Захист інтересів власних територій. Розробка спеціальних законів у сфері навколишнього середовища, економічного розвитку, торгівлі та соціального забезпечення	Захист довкілля у своїх країнах. Надання дотацій власним виробникам, представлення їх інтересів
Платформа громадянського суспільства	Відстоювання інтересів громадян через партнерство із владними інститутами	Має бути поінформованою про рішення та рекомендації Ради асоціації Може надавати Раді асоціації рекомендації	Співпраця з владою, фондами, органами місцевого самоврядування та громадськими організаціями з метою сприяння захисту довкілля, соціального забезпечення та економічного розвитку за концепцією сталого розвитку
Бізнес структури Підприємці Продавці Перевізники	Захист власних інтересів, максимізація прибутку	Розвиток власного бізнесу. Об'єднання для відстоювання спільних інтересів (Н-д Український союз промисловців і підприємців). Зростання прибутку при збільшення обсягів торгівлі. Отримання максимальної вигоди від можливостей вільної торгівлі між ЄС та Україною	Співпраця з іншими стейхолдерами для координації діяльності. Відповідальне поводження з відходами. Реалізація проєктів у сфері сталого розвитку
Інститути соціального партнерства (профспілки, асоціації роботодавців, органи державної влади), Національна тристороння соціально-економічна рада	Взаємодія та сприяння ефективному функціонуванню ринку. Має потужну силу, але слабкий інтерес через відсутність консенсусу	Об'єднання потенціалу держави, підприємців і профспілок для досягнення соціального миру. Створення умов для економічного розвитку країни.Вплив на оптимальне використання людських ресурсів.Структурний елемент інфраструктури ринку праці	Вибудувати оптимальний механізм взаємодії, оскільки – чим ефективніше співпрацюють соціальні партнери, тим ефективніше використовується трудовий капітал підприємства, галузей, регіонів, держави. Виступити арбітром-координатором у їхній співпраці

Продовження табл.Б.4

1	2	3	4
Мережа центрів інформаційної підтримки бізнесу 2017-2020 рр	Програма EU4BUSINESS за підтримки ЄБРР. Підсилення зростання малого та середнього підприємництва	Підтримка розвитку відкритої та сталої ринкової економіки, допомагаючи МСП досягати їх цілей, ставати більш конкурентоспроможними та інтегруватися в регіональну і глобальну економіку	Надання інформаційно-аналітичних послуг. Проведення семінарів та навчальних тренінгових програм. Послуги консалтингу та проєктного менеджменту. Базова бізнес-діагностика
Центри підтримки бізнесу. Дія. Бізнес З 2020 р.	Створено у співпраці Міністерства цифрової трансформації за підтримки проєкту USAID/UK aid «Прозорість та підзвітність у державному управлінні та послугах / TAPAS», Програми EGAP, що фінансується Швейцарською агенцією з розвитку та співробітництва та реалізується Фондом Східна Європа та Innovabridge, проєкту USAID «ВзаємоДія!" (SACCI) та проєкту EGOV4UKRAINE	Допомога підприємцям у створенні, розвитку та масштабуванні бізнесу	Підтримка розвитку малого та середнього бізнесу, що є запорукою стабільності економіки та розвитку країни. Безкоштовні консультації, Національна онлайн-школа для підприємців
Засоби масової інформації	Інформаційні та комунікаційні ресурси	Інформування суб'єктів ринку. Впливають на формування іміджу інших стейкхолдерів	Поширення інформації. Формування іміджу стейкхолдерів
Активні громадяни	Захист інтересів громади, співпраця із владними інституціями та громадськими організаціями	Розвиток громади. Захист інтересів власних територій. Співпраця для розвитку та фінансування проєктів у сфері сталого розвитку	Розробка проєктів у сфері сталого розвитку. Налагодження комунікації та співпраця з іншими стейкхолдерами

Завершення табл.Б.4

1	2	3	4
Громадські організації	Захист інтересів громадянського суспільства, співпраця із владними інституціями та громадами	Співпраця для розвитку та фінансування проєктів у сфері сталого розвитку	Розробка проєктів у сфері сталого розвитку. Налагодження комунікації та співпраця з іншими стейкхолдерами
Споживачі товарів та послуг	Захист власних інтересів. Отримання якісних товарів та послуг	Активна громадянська позиція. Гнучкість та адаптація до змін	Відповідальне споживання та поводження з відходами
Освітні заклади та наукові установи	Розвиток науки у сфері сталого розвитку. Забезпечення розвитку та підтримки закладів освіти. Підвищення якісних та кількісних характеристик пропозиції праці. Викладацький склад.	Співпраця для розвитку, фінансування та реалізації наукових проєктів. Захист власних інтересів. Оновлення науко-методичної бази та якісно нове обладнання1. Надають освітні послуги для отримання певного освітнього рівня. Надають можливість перекваліфікації (отримання другої вищої освіти), підвищення кваліфікації та різні комплексні програми.	Комерційне підгрунття роботи через задоволення попиту на працю. Налагодження співпраці з державними органами, бізнесом, громадськими утвореннями. Розробка наукових інноваційних проєктів у сфері сталого розвитку
Малий та середній бізнес	Захист власних інтересів, максимізація прибутку	Розвиток власного бізнесу. Об'єднання для відстоювання спільних інтересів (Н-д утворення кластерів). Зростання прибутку при збільшення обсягів реалізації товарів та послуг та масштабуванні бізнесу. Отримання максимальної вигоди від можливостей вільної торгівлі між ЄС та Україною	Співпраця з іншими стейхолдерами для координації діяльності. Відповідальне поводження з відходами. Реалізація проєктів у сфері сталого розвитку

Таблиця Б.5

Інформаційні портали інформаційної підтримки розвитку малого бізнесу в Україні

Назва порталу	Сайт	Напрями підтримки	Додаткова інформація
1	2	3	4
1. Портал для підприємців	https://sme.gov.ua/	Програми підтримки малого та середнього підприємництва; інформаційна підтримка; організація подій та заходів	Інституція діє при Міністерстві розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Фінансується в рамках ініціативні «EU4Business»
2. Фонд розвитку підприємництва	https://bdf.gov.ua/uk	Забезпечення фінансової та іншої супровідної підтримки приватних суб'єктів мікро-, малого та середнього підприємництва в Україні; підтримка розвитку банківського сектору	Співпраця з банками-партнерами та обласними адміністраціями. Надає фінансові кредити за рахунок власних коштів прийнятним банкам-партнерам для подальшого кредитування ММСП. Є правонаступником Німецько-Українського фонду
3. Он-лайн-платформа «Дія.Бізнес»	https://business.diia.gov.ua/	Допомога підприємцям у створенні, розвитку та масштабуванні бізнесу; інформаційна підтримка; консультування; державні послуги он-лайн; отримання довідок та витягів; подання заявок; он-лайн-школа	Взаємодія з державними органами, банками, інститутами, бізнес асоціаціями, мобільними операторами тошо. Створено за співпраці Міністерства цифрової трансформації за підтримки проекту «Прозорість та підзвітність у державному управлінні та послугах», програми EGAP проєкту USAID «ВзаємоДія!» та проекту EGOV4UKRAINE

Завершення табл.Б.5

1	2	3	4
4. Он-лайн платформа експертних рішень MEREZHA	https://www.merezha.ua/	Інформаційно-консультаційна підтримка експертів	Впроваджується Європейським банком реконструкції та розвитку. Фінансується в рамках ініціативи «EU4Business»
5. Український фонд стартапів	https://usf.com.ua/	Підтримка стартапів на ранніх стадіях розвитку у вигляді грантів без участі в капіталі; фінансування навчання стартапів в національних та міжнародних акселераторах; нові фінансові та нефінансові можливості для стартапів	Партнери: університети, центри підтримки, школи бізнесу, бізнес асоціації, он-лайн-платформи. Сприяння створенню та зростанню в Україні технологічних стартапів на ранній стадії розвитку, з метою підвищення їх глобальної конкурентоспроможності
6. Національна платформа малого та середнього бізнесу	https://platforma-msb.org/	Консолідація спільноти МСБ, пропонування та адвокатування ключових реформ публічної політики відповідно до потреб та законних інтересів МСБ. Інформаційна та консультаційна підтримка, грантові програми, тендери	Взаємодія з Центрами розвитку, газетними виданнями, центром громадської експертизи, іншими порталами та проєктами. Створена в рамках Проєкту USAID «Впевнений бізнес – заможна громада»
7. Програма підтримки підприємництва «Будуй своє»	https://buduysvoe.com/	Навчання та консалтинг для підприємців і стартаперів, фінансова підтримка, інформаційна підтримка, навчальні курси онлайн	Створено Ощадбанком

Джерело: сформовано з урахуванням вказаних у таблиці інформресурсів

Додаток В

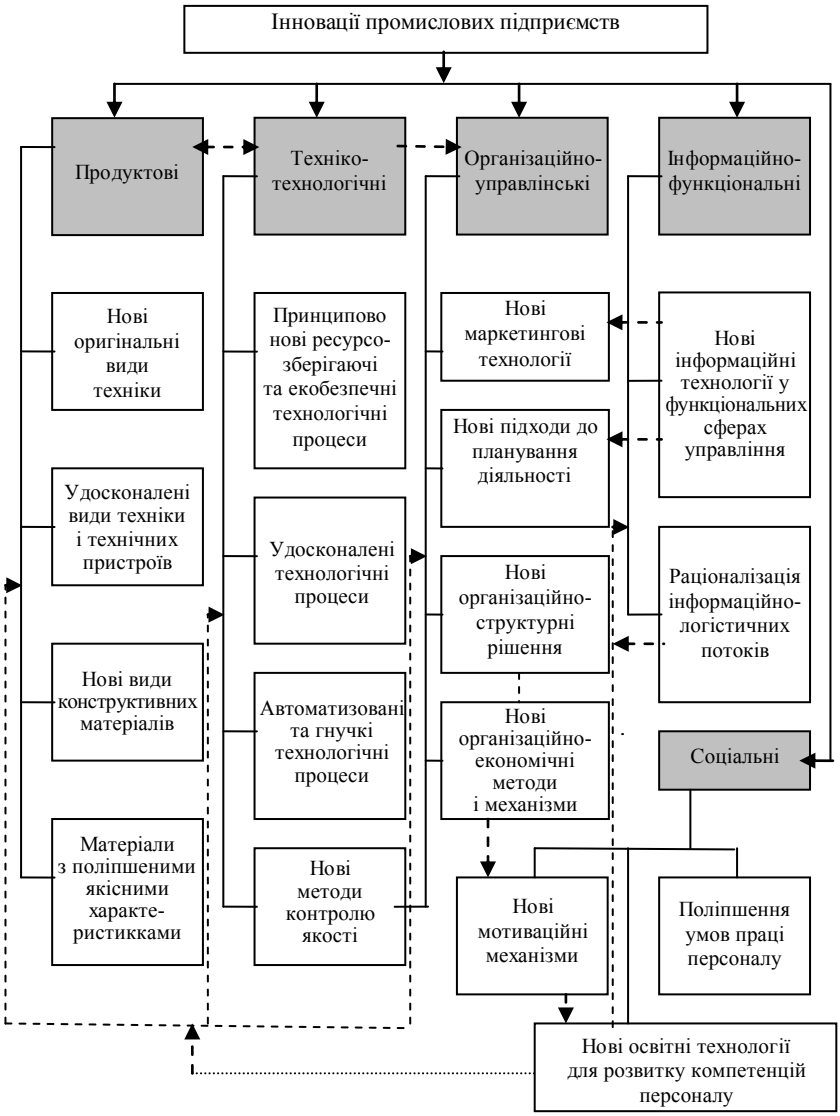

Рис. В.1. Взаємопідсилюючий вплив інновацій на формування конкурентних переваг промислового підприємства

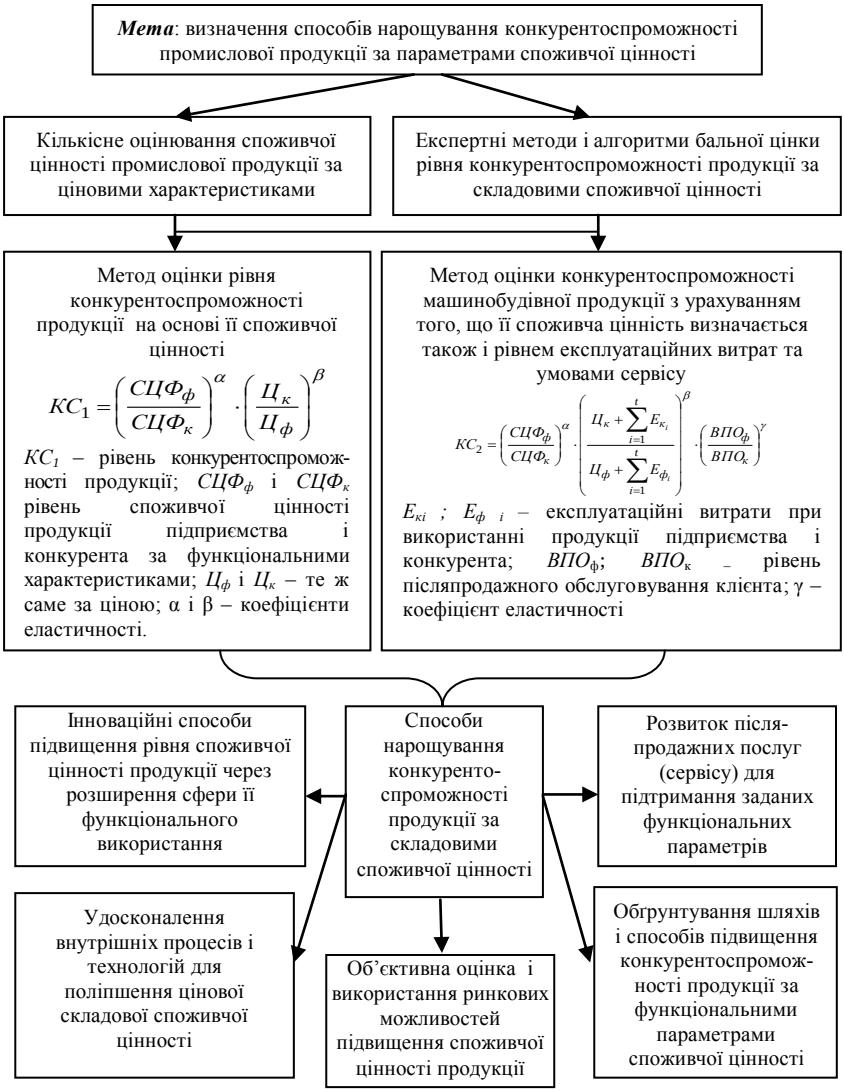

Рис.В.2. Методи оцінювання і способи нарощування споживчої цінності промислової продукції

Рис. В.3. Алгоритм розбудови технологічного партнерства підприємницьких структур

Додаток Г

Таблиця Г.1

Основні характеристики, умови вибору та ризики реалізації конкурентних стратегій

Умови вибору	Шляхи реалізації	Переваги	Ризики реалізації стратегії
Лідерство за витратами			
На ринку багато покупців, чутливих до ціни; сильна конкуренція серед продавців; продукти стандартизовані і відповідають вимогам покупців; витрати переходу з одного товару на інший низькі; значні інвестицій і доступ до капіталу; система контролю за витратами; стимули для досяг-нення високої якості	Спрощення дизайну товару; підвищення ефективності виробництва; раціональні технології; дешеві матеріали та комплектуючі; власна збутова мережа; наближення вироб-ничих потужностей до споживачів (постачальників); реінжиніринг основних виробничих процесів	Створення високих вхідних бар'єрів на ринку збуту; захист проти товарів-замінників	Загроза принципових технологічних змін; загроза імітації технології; несвоєчасна реакція на зміни у бізнес-середовищі та запити споживачів; конкуренти можуть досягти аналогічного рівня витрат
Диференціація			
Велика кількість покупців, зацікавлених у диференційованих характеристиках товару; фокусування уваги споживачів на цінності (корисності) товару; вклад у базисні дослідження; тривала робота у галузі; значущість дизайну; використання ресурсів високої якості; інтенсивна робота із споживачами, зв'язки з каналами розподілу; утворення сприятливих умов діяльності для висококваліфікованих працівників	Розробка показників товару, що знизять сукупні витрати покупців з використання продукції; створення якостей товарів, що підвищують результативність їх застосування споживачами; надання товарам таких якостей, що підвищують ступінь задоволення споживачів за рахунок більшої цінності товару, його іміджу (методики когнітивного моделювання поведінки)	Вхідні бар'єри на ринку для нових учасників; зниження чутливості споживачів до ціни; уникнення загроз з боку товарів-замінників; високі ціни дають змогу отримувати високі прибутки	Загроза появи нових тех-нологій; значний відрив від цінового лідера; зниження значення диференціації для покупців

Завершення табл.Г.1

Концентрація (фокусування)			
Сегмент має гарні перспективи зростання прибутку; підприємство має достатньо навичок та ресурсів для успішної роботи; підприємство має конкурентні переваги, що дають йому змогу обслуговувати обраний сегмент ринку ефективніше, ніж конкуренти, що працюють на загальному ринку	Фокусування уваги на: – певній групі споживачів; – певному виді товару; – певному географічному ринку; – створенні унікальних характеристик, атрибутів товару, послуги	Не вимагає значних фінансів, великих розмірів організації; можливість орієнтації на малий ринковий сегмент для досягнення прибутку	Звуження сегмента ринку; конкуренти можуть знайти під сегменти і підсилити спеціалізацію; різниця цін у цільовому сегменті та на загальному ринку; імітація фокусування конкурентами
Інноваційної монополії			
Поява нових ринкових чи технологічних трендів, у яких підприємство може сформувати оригінальну ціннісну пропозицію і захистити її авторським правом; підприємство має достатньо кваліфікований колектив інженерно-технічних працівників з досвідом винахідництва та експериментування і високий інноваційний потенціал	Створення продукту з унікальними характеристиками, що є цінними для доволі місткого ринку; патентний захист технологічних аспектів розробки; активна компанія з виведення продукту на ринок, в якій акцентується значущість новинки для цільових груп споживачів	Високі вхідні бар'єри на ринку для нових учасників за рахунок захисту авторських прав; висока споживча цінність дає змогу отримувати високі доходи на період дії патентного захисту	Несприйняття новинки ринком внаслідок прорахунків у оцінці вимог чи запитів цільових споживачів; імітація новинки конкурентами через недостатній рівень захисту авторських прав; цільовий сегмент ринку відноситься до тих, що потребує дотримання особливих вимог (ліцензування) для ведення діяльності

ЗМІСТ

Передмова 3

Розділ 1.
Генеза наукового знання про природу і джерела економічного зростання

1.1. Природа і чинники економічного зростання в класичній і неокласичній економічних теоріях 5

1.2. Теорія економічного зростання в концепціях і моделях інноваційного розвитку 15

1.3. Інституціональна та еволюційна економічні теорії про умови і динаміку економічного зростання 29

1.4. Економічне зростання і розвиток: парадигмальні зміни наукових поглядів на джерела і рушійні сили 42

Список використаних джерел 57

Розділ 2.
Методологічні особливості дослідження проблем управління розвитком соціально-економічних систем: макро-, мезо- і мікрорівні

2.1. Розвиток як динамічна основа конкурентоспроможності і зростання соціально-економічних систем 63

2.1. Сутність інновацій та зміст інноваційних процесів в контексті управління розвитком соціально-економічних систем 78

2.3. Структурування проблеми методологічного забезпечення управління інноваційним розвитком соціально-економічних систем 96

Список використаних джерел 114

Розділ 3.
Інституційна матриця інноваційно-орієнтованих соціально-економічних систем: проблеми і можливості формування в Україні

3.1. Засадничі принципи реалізації інституційного підходу до формування інноваційно-орієнтованих соціально-економічних систем 121

3.2. Економічна політика держави як фундамент інституційної матриці «випереджаючого розвитку» соціально-економічної системи 143

3.3. Економічні важелі інституційної матриці в моделях управління розвитком інноваційно-орієнтованих соціально-економічних систем 161
Список використаних джерел 191

Розділ 4.
Потенціал підприємництва в реалізації моделі сталого розвитку соціально-економічних систем

4.1. Концепція сталого розвитку соціально-економічних систем: сутність і стратегічні пріоритети 199

4.2. Підприємницькі структури і підприємницьке середовище як драйвери соціально-економічного прогресу 212

4.3. Методологія цілеорієнтованого підходу в стратегічному управлінні розвитком підприємницьких структур 224

4.4. Методологія обґрунтування фінансової стратегії управління розвитком підприємницьких структур 255

Список використаних джерел 267

Додатки 273

Наукове видання

Валентина Василівна Стадник
Ніла Анатоліївна Хрущ
Віталій Миколайович Йохна

ТЕОРІЯ І МЕТОДОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Підписано до друку 12.05.2023
Формат 30×42/2. Папір офс. Гарн. Times New Roman
Друк офсетний. Ум. друк. арк. – 17,32. Обл.-вид. арк. – 15,72
Тираж 300 прим. Замовлення № 270