

## Литература

1. Павлючук Ю.Н., Кругленя А.В. Импортные ограничения и таможенные пошлины как элементы формирования инвестиционного климата // Вестник БГТУ. Экономика. – 2004. – №3(27). – С. 63-67.
2. Кузнецов А. Германский капитал за рубежом // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – №10. – С. 32-41.
3. Газета «Советская Белоруссия» / [http://www.export.by/rus/euro/news2.php?n\\_id=323](http://www.export.by/rus/euro/news2.php?n_id=323)
4. Экономика / Мировая экономика и международные экономические отношения / Группы стран в мировой экономике // [http://rudiplom.ru/lekcii/economika/Mirovaya\\_ekonomika\\_i\\_mezhdunarodnye\\_ekonomicheskie\\_otnosheniya/2.html](http://rudiplom.ru/lekcii/economika/Mirovaya_ekonomika_i_mezhdunarodnye_ekonomicheskie_otnosheniya/2.html)
5. Елена Давыденко. Опыт межгосударственной экономической интеграции для содружества независимых государств // <http://beljournal.by.ru/1999/3/11.shtml>
6. Киреев А.Н. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. 1. Международная экономика: движение товаров и факторов производства.– М.: Междунар. отношения, 2001. – 416 с.
7. Пахомов А. Договоренности Уругвайского раунда и эволюция ВТО. // Вопросы экономики. – 2000. – №8. – С. 146-158.
8. Щебарова Н. Государственное регулирование: соотношение свободы торговли и протекционизма // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – №3. – С. 42-48.
9. <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3277&lang=1>

Статья поступила в редакцию 05.01.2005

**В.Л. КАРПЕНКО,**

**М.А. ЙОХНА, к.т.н., доцент,**

*Хмельницький національний університет*

### МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ АКТИВІЗАЦІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Питання активізації інноваційних процесів для України є надзвичайно актуальним, оскільки саме інновації є підґрунтям загального економічного розвитку. Однак на сьогоднішній день у державі не створено ефективного механізму управління цими процесами. Норми чинної системи оподаткування майже не зацікавлюють підприємства у здійсненні інноваційної діяльності. Навпаки, величезний податковий тягар призвів до неможливості накопичення коштів для інноваційного оновлення матеріально-технічної бази підприємств за рахунок власних джерел.

Можна було б очікувати, що за цих умов керівники вітчизняних підприємств будуть активніше здійснювати інноваційну

діяльність за рахунок залучення коштів внутрішніх інвесторів, зокрема, через емісію акцій. Однак відсутність розвиненого фондового ринку унеможлиблювала залучення коштів цим способом. Позичкові ж кошти виявилися надто дорогими, щоб їх можна було використати для фінансування довгострокових інноваційних проектів, що особливо важливо для промислових підприємств. В результаті їх інноваційна активність виявилася дуже низькою.

Так, аналіз даних Держкомстату України і їх наступне опрацювання показало, що у 2001 р. інноваційну діяльність здійснювало тільки 3,17% промислових

© В. Л. Карпенко, М.А. Йохна, 2005

підприємств України [розраховано за 1, с. 309 і с.339]. Результативність їх інноваційної діяльності проявилась у освоєнні випуску нової продукції. Проте обсяги її були незначними. Зокрема, питома вага промислової продукції, освоєної вперше в Україні, у загальному її обсязі в 2001 р. склала 5,6%, у тому числі принципово нової – 3,1% (розраховано за [2, с. 340 і с.30]; У 2002 році ці показники дещо змінилися і склали відповідно 6,2% і 2,8% [14, с. 362 і с.31]. Отже, дослідження способів стимулювання інноваційної активності вітчизняних підприємств є важливими і актуальними.

Вивчення проблеми низької інноваційної активності вітчизняних підприємств займаються багато науковців. Основні висновки, зроблені ними, можна розділити на дві частини. З одного боку – відсутність дієвої підтримки інноваційної діяльності з боку держави, низький рівень фінансування науково-технічної діяльності і виїзд за кордон кваліфікованих фахівців, на що вказують, зокрема Ю. Бараннік та Р. Романінець [3], В. Крупка[4], О. Редькін і Т. Кублікова [5]. З іншого боку – відсутність ефективного механізму управління інноваційною діяльністю на рівні підприємств, що спричинило втрату ними здатності створювати інновації. Проблемами створення такого механізму займаються, зокрема В. Ломакін [6], Л.Федулова [7] та інші. Проблема мотивації інноваційної діяльності розглядається ними здебільшого у контексті внутрішнього управління. Разом з тим, видається доцільним розглянути дану проблему дещо ширше, врахувавши, що будь-який мотиваційний процес буде ефективним, якщо він міститиме елементи підсилення через зовнішні постійно діючі впливи (стимули), що забезпечуватиме перебіг керованого процесу у режимі автокаталізу.

З цього випливає ціль статті: розгляд протиріч існуючого в Україні правового механізму забезпечення інноваційної діяльності та розробка пропозицій щодо удосконалення мотиваційної системи цієї діяльності.

Як показує аналіз публікацій з досліджуваної теми, більшість рекомендацій науковців опираються на висновки неокласичної теорії, яка пропонує для вирішення проблем економічного зростання змінювати сфери і напрямки розміщення обмежених ресурсів, виділяючи серед них пріоритетні. Теоретично це видається досить простим. І, хоча неокласики не вказують конкретні інструменти перерозподілу ресурсів, практично для цього стали використовувати регулюючі дії держави, яка визначає пріоритетні напрямки розвитку науки та техніки і виділяє необхідні для цього ресурси. Такий варіант інноваційної політики виходить з наявності науково-технічних та соціально-економічних проблем і передбачає для їх вирішення розробку різних державних програм чи інших прямих форм державної участі у регулюванні інноваційних процесів.

Намагання держави реалізувати такий підхід можемо побачити у прийнятому 16 січня 2003 року законі “Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні” [8], у якому виділено 41 стратегічний напрямки у розвитку економіки, яким планується надавати державну підтримку. Проте деякі фахівці висловлюють думку, що при незначному бюджетному фінансуванні інновацій в Україні такий перелік напрямків занадто великий. Навіть багатші країни не можуть собі цього дозволити. Наприклад, у Японії всього вісім пріоритетних напрямків інноваційної діяльності, у США – лише три, у Росії – 17 [9].

Важливим позитивним кроком у напрямі формування ефективної державної політики в Україні стало введення у дію Закону “Про інноваційну діяльність”. Однак поглиблений аналіз його змісту дозволив виділити деякі статті, які не позбавлені недоліків. Серед них можна виділити наступні:

1. Занадто спрощений підхід до визначення інноваційного продукту як такого. Відповідно до статті 14 Закону інноваційним продуктом може вважатися тільки та продукція, що відповідає таким вимогам: а) забезпечує реалізацію (впрова-

дження) об'єкта інтелектуальної власності, що повинен бути визначальним для даного продукту; б) розробка продукту підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень; в) в Україні цей продукт виробляється вперше, чи якщо не вперше, то порівняно з іншим аналогічним продуктом, представленим на ринку, він є конкурентоздатним і має істотно вищі техніко-економічні показники.

Такі критерії віднесення продукції до інноваційної, на нашу думку, можуть спричинити підвищення активності вищого менеджменту вітчизняних підприємств у напрямку придбання ліцензій на використання технологій, розроблених у інших країнах, тим більше, що для цього можна буде використати безвідсотковий або пільговий (з пониженою ставкою плати за користування) кредит. Це може призвести до того, що державну підтримку в основному одержуватимуть проекти, які не несуть у собі науково-технічної новизни у світовому розумінні, наприклад, виробництво деяких моделей іноземної техніки, використання не нових (для світової економіки) технологій, на впровадження яких можуть бути отримані відповідні ліцензії і патенти. При цьому однакова підтримка надаватиметься як цим проектам, так і тим, що мають унікальну новизну, є дійсно базовими інноваціями, котрі при їх швидкому освоєнні та поширенні на інших вітчизняних підприємствах могли б забезпечити значний технологічний поштовх економіці України загалом.

При визначенні форм державної підтримки інноваційних проектів слід обов'язково брати до уваги критерій новизни інноваційного продукту. Зокрема, слід диференціювати пільги, отримувані інноваторами у ході реалізації інноваційного проекту, забезпечуючи за допомогою цього більшу підтримку тих проектів, які є унікальними для світового господарства в цілому.

2. Однаковий підхід до встановлення терміну користування податковими пільгами для усіх типів інноваційних проектів. Згідно Закону встановлюється загаль-

ний для всіх проектів період – три роки з моменту визнання проекту інноваційним. З одного боку, такий термін є обґрунтованим, виходячи із того, що необхідно прискорювати темпи впровадження інновацій. Крім того, як вірно зазначає А. Гонта [10], такий термін дає змогу державі за рахунок вивільнення раніше задіяних коштів підтримати більшу кількість інноваційних проектів. Але з іншого боку, однаковий термін пільгового режиму є дискримінаційним стосовно тих проектів, які обґрунтовано потребують тривалішого часу для їх впровадження (технічно складні проекти) або ж в основі яких лежить унікальне технічне чи технологічне рішення, яке може забезпечувати конкурентоспроможність інноваційного продукту протягом довшого терміну. Тим самим короткострокові проекти виглядають більш привабливими, ніж довгострокові, реалізація яких вимагає більше трьох років.

3. Недостатньо враховані інтереси інвесторів при визначенні порядку надання податкових пільг. Згідно статті 21 Закону «Про інноваційну діяльність» оподаткування об'єктів інноваційної діяльності здійснюється в порядку, за якого 50% ПДВ і податку на прибуток по операціях, пов'язаних із виконанням інноваційних проектів, залишаються в розпорядженні платника податків і використовуються ним винятково на фінансування інноваційної, науково-технічної діяльності і розширення власних науково-технологічних і дослідно-експериментальних баз. (Хоча ця норма не введена в дію до кінця 2005р.)

З одного боку, це стимулює довгостроковий розвиток підприємства, але з іншого – відсуває терміни, після яких може настати позитивний вплив податкових пільг на віддачу від вкладеного капіталу, що має критичне значення для інвесторів в умовах невизначеності економічного розвитку України. При цьому немає ніяких гарантій, що такий ефект буде досягнуто – вкладення коштів у розвиток науково-технічної бази ще не означає прямо пропорційного збільшення прибутку. Крім того, для невеликих і середніх підприємств фі-

нанування власної дослідницької діяльності може бути просто недоцільним.

Такі податкові пільги, хоча і мають позитивне значення, не можуть істотно підвищити привабливість вкладення інвесторами коштів в інноваційні проекти і значно вплинути на активізацію інноваційної діяльності в Україні.

Варто відзначити, що державна інноваційна політика України сформувалася в досить короткий термін і вже з цієї причини не може бути досконалою, на що вказують і численні публікації вітчизняних науковців, які досліджують дану проблему [4; 10; 11]. Деякі із них стверджують, що для економіки пострадянських країн слід використовувати такі інструменти управління інноваційною діяльністю, які б створювали організаційно-економічні умови для розвитку венчурних механізмів освоєння нововведень, формували сприятливі умови для приватних капіталовкладень у сферу НДР і освоєння нових технологій, розширювали можливості технологічних трансферів, забезпечували підвищення інноваційного потенціалу регіонів шляхом активізації наявних у них науково-технічних ресурсів [5]. Незважаючи на усвідомлення зазначеними авторами важливості вказаних шляхів вирішення проблеми активізації інноваційної діяльності, вони не дають рекомендацій щодо конкретних інструментів впливу на поведінку ринкових суб'єктів, підкреслюючи лише, що перевагу слід надавати непрямим методам, зокрема, спеціальним податковим пільгам на отриманий підприємствами прибуток.

Однак у підприємницькій практиці досить часто виникає необхідність у швидкій розробці і впровадженні нової техніки чи технології, на що держава не може і не має впливати. А оскільки загальний економічний розвиток складається із результатів економічної діяльності окремих підприємницьких структур, то їх незацікавленість у залученні інновацій нівелює зусилля держави щодо їх активізації. І ці перешкоди, які криються великою мірою у сфері мотивації, не можуть бути усунені прямим адмініструванням. Складності ви-

никають через недосконалість системи стимулів і мотивів, що вирішальним чином впливають на напрямки і масштаби вкладення коштів. А стимули і мотиви знаходяться у тісній залежності від особливостей інституційної та організаційної структури того чи іншого суспільства. Вона може значно відрізнятись і тим самим обумовлювати істотну різницю у рівнях та темпах економічного розвитку. Отже, необхідно шукати вихід у формуванні таких правил економічної поведінки ринкових суб'єктів, які б робили вигідним вкладання зусиль і коштів не у зміцнення монопольного становища, здобуття можливості безкарного привласнення бюджетних коштів та державного майна, спекулятивні операції тощо, а у інноваційні проекти.

У цьому контексті мова йде про створення системи стимулів, які б не опиралися на встановлення пріоритетів і зовнішнє примушування, а формували відповідну систему внутрішніх мотивів економічних агентів до інноваційного пошуку. "Не стимули для розвитку окремих галузей, нехай навіть і найбільш важливих (хоч у окремих випадках не виключено й це), а загальноекономічні стимули для всіх – таке значення нових завдань економічної політики на нинішньому етапі розвитку", підкреслює відомий український економіст А. Гальчинський [12].

На нашу думку, недоліком усіх спроб сформувати механізм активізації інноваційної діяльності є те, що з поля зору випадає одна із його ключових ланок – стимули вищого менеджменту підприємств. Все зазначене вище стосується підприємства як ринкового агента, причому має місце ототожнення власне підприємства і його керівника. Однак в умовах становлення ринкової економіки, коли випадки перерозподілу власності є явищем звичайним (залежно від зміни політичних та економічних інтересів владних структур), новоявлений власник (менеджер) є не зовсім впевненим у своїй спроможності відстояти право на володіння, тому його поведінку часто можна охарактеризувати як опортуністичну, спрямовану на максимізацію ни-

нішніх доходів. Такі ж преференції і у найманого менеджера, зокрема, на підприємствах державних чи з великою часткою державної власності. Його система винагороди здебільшого не має чіткої прив'язки до ринкової вартості підприємства, як це поширено у розвинених економіках, що не стимулює до роботи на перспективу.

Ставлення вищого менеджменту до певних питань проектується на всю систему управління, що є одним із постулатів сформованої Д. Крепсом [13]. теорії організаційної культури. Досліджуючи поведінку найманих працівників в організації, він звернув увагу на те, що існуючі відносини у трудовому колективі можна віднести до так званих «імплицитних контрактів», тобто таких, що є неявними, не мають чіткого юридичного оформлення. Це дає змогу керівництву фірми не враховувати інтереси працівників при неочікуваних змінах обставин. Для фірми у такій ситуації вирішальну роль може відіграти готовність персоналу пожертвувати власними інтересами задля подолання тимчасових труднощів. Це можливо лише тоді, коли працівники будуть впевнені, що їхніми можливостями не зловживатимуть. Щоб підтримати довіру працівників, «фірма може сама зв'язати себе певними принципами, обіцяючи (у явній чи неявній формі) керуватися ними при пристосуванні до непередбачених обставин» [14]. Набір таких принципів і є організаційною культурою. Фірми, які виробили високу організаційну культуру, одержують істотні вигоди у довгостроковій перспективі.

На жаль, сформована в умовах високого рівня безробіття система відносин у більшості трудових колективах вітчизняних підприємств не може бути охарактеризована як довірлива, у ній проявляється чітко протистояння «принципала» і «агента», управління здійснюється за принципом «майстер-раб», а не «лідер-послідовник». Все це не формує зацікавленості працівників у вдосконаленні своєї роботи (на чому, за А. Смітом і ґрунтується інноваційна діяльність).

Зважаючи на те, що, з одного боку,

здатність підприємств до створення інновацій залежить передусім від людського чинника, а з іншого – що ставлення людей до своєї роботи великою мірою залежить організаційних відносин, можна зробити висновок про те, що підвищення інноваційної активності підприємств безпосередньо залежить від того, наскільки комплексно вирішуватимуться проблеми стимулювання усіх учасників інноваційного процесу.

Розуміння важливості активної участі у інноваційному процесі всіх працівників підприємства розширює рамки даного дослідження, спрямовуючи його не лише на вивчення чинників, що впливають на інноваційну активність підприємств як суб'єктів ринку (що проявляється у мотиваційних преференціях вищого менеджменту), а й тих чинників, що визначають ставлення до інноваційної діяльності на всіх рівнях управління. Якщо перші великою мірою залежать від обґрунтованої з точки зору економічної динаміки системи формальних інституцій, відображених у нормативно-правових актах, що стосуються регламентування різних сторін підприємницької діяльності, в тому числі й інноваційної, то другі є результатом зусиль вищого менеджменту по формуванню внутрішнього мотиваційного середовища, яке заохочує такі норми поведінки персоналу фірми, що відповідають завданням її розвитку.

Отже, сказане вище підводить до наступних висновків.

1. Активізація інноваційної діяльності підприємств буде мати місце лише за певних умов. По-перше, зовнішнє середовище повинно містити стимули (найперше, економічного порядку), які б робили вигідним впровадження новацій для підприємств. По-друге, внутрішнє середовище фірми через такий його елемент, як організаційна культура, має також включати систему стимулів, яка б спрямовувала діяльність працівників усіх рівнів на активне сприйняття інновацій.

2. Мотиваційний механізм буде працювати ефективно, якщо обидві його

частини – стимули і мотиви – відповідати-муть завданням мотивування. Причому це має стосуватися усіх учасників інноваційного процесу – від створювачів новацій до організаторів їх впровадження. Важлива роль у активізації інноваційної діяльності належить вищому рівню менеджменту, який здійснює остаточний вибір на користь того чи іншого рішення, керуючись своїми мотиваційними перевагами. Водночас значна роль у забезпеченні ефективності інноваційних процесів належить менеджерам середнього та низового рівнів, які організують реалізацію інновацій. Від того, наскільки адекватною буде їх мотиваційна структура потребам інноваційного процесу, залежатиме швидкість реалізації інновацій. Це вимагає досліджень мотиваційної структури і мотиваційних переваг працівників вітчизняних підприємств з огляду на те інституційне середовище, що склалося в Україні у перехідний період.

#### Література

1. Статистичний щорічник України за 2001 р. Держкомстат України. – К.: Техніка, 2002. – 658 с.
2. Статистичний щорічник України за 2002 рік. Держкомстат України К.: Консультант. – 664 с.
3. Баранник Ю.Г., Романинець Р.Н. Задачи формирования экономического механизма инновационной активности в транзитивной экономике // Научные труды Донецкого национального технического университета. – 2004. Выпуск 69. – С.48-52.
4. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. – Львів: Видавничий центр львівського національного університету ім. І.Франка, 2001. – 608 с.
5. Редькін О.С., Кублікова Т.Б. Основні важелі інноваційного зростання країн з перехідною економікою // Вісник Технологічного університету Поділля, 2003. – № 2. – Т. 1 Економічні науки. – Ч. 1. – С. 99-102.
6. Ломакин В. В. Управление инновационным развитием субъектов хозяйствования // Научные работы МАУП, 2002, вып. 3, с. 68-72.
7. Федулова Л. Інноваційний менеджмент в Україні : проблеми та шляхи формування// Економіст.- 2002.- №2.- С.52-54.
8. Верховна Рада Закон 433-IV 16.01.2003 “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні”.
9. Фищук О. Всем по копейке. Верховная Рада приняла два “инновационных” законопроекта” // Бизнес. – 2003. – №28. - С. 6.
10. Гонта А.В. Особливості державної підтримки інноваційної діяльності в Україні // Вісник Технологічного університету Поділля, 2003. – № 2. – Т. 1 Економічні науки. – Ч. 1. – С. 127-128.
11. Федорук Л.Д., Шацька В.М., Гладій С.П. Фінансово-кредитні важелі та інструменти регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні // Вісник Технологічного університету Поділля, 2003. – № 2. – Т. 1 Економічні науки. – Ч. 1. – С. 135-144.
12. Гальчинський А., Геєць В., Кінах А., Семиноженко В. Інноваційна стратегія українських реформ. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
13. Kreps, David M. Corporate culture and economic theory. – Perspectives on positive political economy. Ed. by Alt, James E. and Shapsley, Kenneth A. Cambridge. 1990
14. Капелюшников Р. Категория трансакционных издержек// <http://www.libertarium.ru/libertarium/kapelushnikov>

Статья поступила в редакцию 04.01.2005