

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

А. В. Карпенко

**РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ АКТИВІВ
ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ: ТЕОРІЯ ТА
ПРАКТИКА**

Монографія

Вінниця
2018

Рекомендовано до видання вченою радою
Донецького національного університету імені Василя Стуса
протокол № 10 від 26 червня 2018 р.

Рецензенти:

Лісогор Л. С., д-р екон. наук, проф., завідувач відділу соціальних проблем Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України (м. Київ);

Лутай Л. А., д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри менеджменту Інституту підготовки кадрів Державної служби зайнятості України (м. Київ);

Кендюхов О. В., д-р екон. наук, проф., професор кафедри управління персоналом і маркетингу Запорізького національного університету (м. Запоріжжя).

Карпенко А. В.
К26 **Розвиток інтелектуальних активів людського потенціалу: теорія та практика:** монографія / А. В. Карпенко. – Запоріжжя: ФОП В. В. Мокшанов, 2018. – 510 с.
ISBN 978-617-7520-52-7

Розглянуто теоретичні засади дослідження інтелектуальних активів у структурі людського потенціалу. Розкрито теоретико-методологічні основи розвитку національної інноваційної системи та значення інтелектуальних активів людського потенціалу. Обґрунтовано методологічні підходи до оцінювання інтелектуальних активів людського потенціалу в національній інноваційній системі. Визначено основні тенденції та чинники формування і використання інтелектуальних активів людського потенціалу, основних підсистем національної інноваційної системи. Запропоновано обґрунтовані вектори розвитку людського потенціалу в Україні на основі комерціалізації інновацій.

Призначено для керівників органів влади й управління різних рівнів, керівників і фахівців підприємств, науковців, науково-педагогічних працівників, аспірантів і студентів.

УДК 331.522.4:330.11.4

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. КОНЦЕПЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ АКТИВІВ У СТРУКТУРІ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ	9
1.1. Еволюція категорії «людський потенціал» у наукових дослідженнях ...	9
1.2. Інтелектуальна складова людського потенціалу	31
1.3. Інтелектуальні активи у класифікаційній системі активів людського потенціалу	45
РОЗДІЛ 2. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ АКТИВІВ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ІННОВАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ	60
2.1. Сутність базових категорій інноваційного розвитку	60
2.2. Архітектоніка національної інноваційної системи	77
2.3. Зміст комерціалізації інновацій у контексті капіталізації людського потенціалу	99
2.4. Інноваційне підприємництво та його роль у нагромадженні інтелектуального капіталу	115
РОЗДІЛ 3. СОЦІОКУЛЬТУРНЕ СЕРЕДОВИЩЕ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ АКТИВІВ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ	127
3.1. Культурно-ментальні основи формування інноваційної активності населення	127
3.2. Корпоративна культура в системі розвитку креативності працівників	146
3.3. Розвиток інтелектуальних активів людського потенціалу в умовах соціально відповідального та публічно-приватного партнерства	167
3.4. Модернізація молодіжної політики України в контексті розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу	185
РОЗДІЛ 4. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ АКТИВІВ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	207
4.1. Формування інтелектуальних активів людського потенціалу в Україні	207
4.2. Використання інтелектуальних активів людського потенціалу в національній економіці	231
4.3. Методичні основи оцінювання інноваційного розвитку та інтелектуальних активів людського потенціалу в національній інноваційній системі	267
4.4. Формування системи критеріїв і показників оцінювання інтелектуальних активів людського потенціалу в національній інноваційній системі	284

РОЗДІЛ 5. СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	296
5.1. Освітні умови формування інтелектуальних активів людського потенціалу в Україні	296
5.2. Роль науки та наукової діяльності у процесі комерціалізації інновацій	319
5.3. Інноваційна активність виробничої сфери та обсяги комерціалізації інновацій	347
5.4. Розвиток інноваційної інфраструктури та її вплив на комерціалізацію інновацій	357
5.5. Державне регулювання у підсистемі національної інноваційної системи України	381
РОЗДІЛ 6. ПРОГРАМНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ АКТИВІВ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	393
6.1. Комерціалізація інновацій як стратегічний пріоритет розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу	393
6.2. Напрями оновлення національної інноваційної політики в контексті розвитку людського потенціалу	404
ВИСНОВКИ	416
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	422
ДОДАТКИ	477

ВСТУП

Трансформаційні зміни світової економіки визначаються сьогодні інтелектуальною активністю індивідів, великих та малих компаній, держав. Інтелектуальна активність забезпечує продукування нових ідей, які комерціалізуються в інновації. Перехід до економіки знань та інформаційного суспільства, стрімке поширення процесів невизначеності та волатильності змінює цінність ресурсів та технологій, визначає нові вектори управління й обумовлює інші національні пріоритети. Сучасний соціально-економічний розвиток на інноваційній основі забезпечується більшою мірою за рахунок інтелектуалізації економіки. Зростає роль людського потенціалу та його активів, які є ґрунтовною основою сучасних інноваційних змін. Саме когнітивні і креативні елементи людського потенціалу набувають особливої уваги в умовах сучасного інноваційного розвитку, оскільки визначають обсяги нової цінності, інтелектуальної продукції та її комерціалізацію. Тому дослідження інтелектуальної складової людського потенціалу та визначення інтелектуальних активів у його структурі є важливою основою формування конкурентоспроможної економіки.

В економіці України вже тривалий час спостерігаються кризові явища, що гальмують інноваційну активність та розвиток людського потенціалу, як наслідок – залишається низькою ефективність розробки та реалізації інноваційних проєктів, стримується впровадження сучасних технологій і техніки, повільно здійснюється структурна перебудова національної економіки в цілому. Вкрай низький рівень інноваційного розвитку України підтверджується низькою часткою інноваційної продукції у загальному її обсязі, що обмежується нерозвиненістю національної інноваційної системи (НІС) та нераціональним використанням людського потенціалу. В цих умовах, підвищення ефективності та конкурентоспроможності національної економіки потребує інноваційної переорієнтації державної політики та зростання інноваційної активності підприємств на основі розвитку людського потенціалу та концентрації ресурсів на якісному формуванні та раціональному використанні його інтелектуальних складових. Вищевикладене й підтверджує високу актуальність та вагомість питань, порушених у монографії.

Концептуальні положення розвитку людського потенціалу були започатковані в наукових працях Г. Беккера, Дж. Гелбрейта, Е. Денісона, Дж. Б. Кларка, Дж. Коулмана, А. Сміта, С. Струмліна, Т. Стюарта, В. Петті, І. Фішера, Т. Шульца та інших, а інноваційного розвитку та формування національної інноваційної системи у працях – К. Ерроу, С. Кузнеця, Б.-А. Лундвалла, Р. Нельсона, К. Фрімена, Й. Шумпетера та інших.

Теоретико-методологічні аспекти людського потенціалу та його інтелектуальної складової є глибоко дослідженими у працях багатьох сучасних вітчизняних і закордонних науковців, серед яких: В. Антонюк, Л. Безтелесна, В. Брич, О. Грішнова, О. Дороніна, Т. Заславська, О. Іванов, О. Кендюхов, Б. Кваснюк, А. Колот, Т. Костишина, І. Курило, Е. Лібанова, Л. Лісогор, І. Лукінов, Л. Лутай, Л. Мартинова, Г. Назарова, В. Новіков, О. Новікова, В. Никифоренко, І. Петрова, М. Семикіна, Л. Семів, О. Стефанишин, О. Цимбал, Л. Шаульська та ін.

Теоретичні аспекти інновацій, формування національної інноваційної системи, комерціалізації інновацій та інноваційного розвитку розкрили в своїх працях вітчизняні та закордонні дослідники: В. Андріянов, Г. Андрощук, Л. Антонюк, Е. Аутино, В. Бажанов, І. Балабанов, Х. Барнетта, В. Гунін, С. Давимука, І. Джаїн, С. Ілляшенко, Д. Кокоріна, Г. Ковальов, С. Кортів, Б. Лісин, І. Майер, І. Макаренко, С. Менделл, Б. Санто, Б. Твісс, Т. Штерцер, Л. Федулова та ін. Окремі аспекти, пов'язані з перспективами інноваційного розвитку та їхнім впливом на території розглядали такі закордонні вчені, як Е. Візер, Х. Дебрессон, П. Друкер, Г. Менш, Ш. Тацуно, К. Фрідмен й ін. В той же час, теоретико-методологічні і практичні питання ідентифікації та розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу (ІАЛП) як чинника інноваційного зростання є затребуваними та набувають нових аспектів актуальності в контексті нових викликів та трендів.

Проблематика дослідження розвитку ІАЛП створює широке поле для авторських новацій, теоретичного осмислення й методологічного обґрунтування. Науково-теоретична та практична значущість формування та використання інтелектуальних активів стає особливо актуальною для України в умовах сучасних соціально-економічних та інших викликів. Актуальність дослідження зазначених проблем зумовила вибір теми та цільову спрямованість дослідження, метою якого є розробка теоретико-методологічних основ та практичних рекомендацій щодо розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу в національній інноваційній системі.

У монографії представлено результати глибокого вивчення теоретичних аспектів еволюції поняття «людський потенціал», його структурування, що дозволило виявити пріоритетну з точки зору продуктивності складову – інтелектуальні активи та обґрунтувати їх провідну роль у забезпеченні ефективності, створенні інновацій та їх комерціалізації. Опрацьовано теоретико-методологічні основи розвитку національної інноваційної системи, яка створює умови для забезпечення тісної взаємодії суб'єктів національної економіки у формуванні інноваційного продукту, його комерціалізації та споживанні. Доведено, що національна інноваційна система одночасно є результатом і середовищем формування інтелектуальних активів людського потенціалу та їх нагромадження.

Монографія складається з шести розділів.

У першому розділі монографії представлена концепція дослідження ІАЛП. Розкрито сутність і місце людини у соціально-економічному розвитку, еволюційну зміну її ролі. Обґрунтовано взаємозв'язок і етапи становлення концепції людського потенціалу та капіталу. Доведено, що людський потенціал є базовою категорією економічної теорії, яка здійснює визначальний вплив на розвиток національної економіки та виступає метою цього розвитку. Досліджено принципи та індикатори оцінки людського потенціалу. На основі визначених трьох парадигм еволюційної зміни ролі людини у суспільному розвитку та переходу до управління людським потенціалом обґрунтовано введення четвертої – інноваційної (креативної), яка обумовлює необхідність структурування та оцінки окремих елементів людського потенціалу з метою ефективного його формування, використання та розвитку.

Другий розділ монографії розкриває теоретико-методологічні основи розвитку національної інноваційної системи. Обґрунтовано диференціацію категорій

інноваційної діяльності: новація, нововведення, інновація та інноваційний потенціал. Узагальнено сутність та значення НІС, представлено її архітектоніку, продемонстровано базову роль людського потенціалу як фундаменту НІС. Визначено, що передумовою ефективного функціонування НІС є розвиток підприємництва та його інноваційної форми, яка буде поштовхом до поєднання всіх інститутів національної економіки до колаборації щодо формування та реалізації національних пріоритетів інноваційного розвитку. Важливою умовою забезпечення інноваційних змін у національній економіці та результатом функціонування НІС визнано розвиток процесів комерціалізації інновацій.

Третій розділ монографії присвячений особливостям соціокультурного середовища розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу. Доведено, що формування інноваційної активності населення в значній мірі визначається культурно-ментальними рисами, що формувалися протягом різних історичних етапів розвитку національної економіки. Обґрунтовано актуальність сучасного значення корпоративної культури у системі забезпечення розвитку креативності працівників, яка є одним з важливих інтелектуальних активів людського потенціалу. Визначено, що розвиток інтелектуальних активів людського потенціалу знаходиться у тісній залежності від таких суспільних процесів як соціальна відповідальність і публічно-приватне партнерство. Тобто у суспільстві має сформуватись відповідний рівень готовності до формування і сприйняття спільних суспільно визнаних пріоритетів на різних рівнях. Обґрунтовано важливість модернізації молодіжної політики України для подальшого потенційно вищого рівня формування ІАЛП.

У четвертому розділі викладено результати дослідження основних проблем формування та використання інтелектуальних активів людського потенціалу України. Визначено особливості формування інтелектуальних активів людського потенціалу та проведено аналіз чинників, що визначають їх рівень. На основі міжнародних індексів виконано дослідження рівня використання інтелектуальних активів людського потенціалу в національній економіці та представлено аналіз основних чинників, що стримують ефективність їх використання. Зроблено узагальнення та обґрунтовано методичні підходи до оцінювання інноваційного розвитку та інтелектуальних активів людського потенціалу, що дозволяють їх ідентифікувати, визначати рівень формування та ефективного використання. Запропоновано систему критеріїв і показники оцінювання ІАЛП в національній інноваційній системі, які здатні створювати нові знання й інноваційні продукти та забезпечувати на цій основі зростання конкурентоспроможності національної економіки. Розроблено модель, що дозволяє обґрунтувати основні напрями розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу.

У п'ятому розділі монографії представлено структурний аналіз національної інноваційної системи в контексті інституційного впливу на процеси формування та використання інтелектуальних активів людського потенціалу. Обґрунтовано, що НІС складається з п'яти підсистем (освіта, наука, виробнича сфера, інноваційна інфраструктура, державне регулювання), рівень розвитку та стан взаємодії яких визначають обсяг інноваційної діяльності, обсяг продукування та реалізації інновацій, їх комерціалізації. Викладено результати оцінювання напряму, характеру,

інтенсивності та особливостей впливу складових національної інноваційної системи на обсяги та якість людського потенціалу та його активи.

У шостому розділі монографії запропоновано програмні напрями розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу України. Обґрунтовано, що комерціалізація інновацій є результатом і основою розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу в Україні. Запропоновано напрями стимулювання комерціалізації інновацій, що побудовані за принципом взаємодії освіти, науки та виробництва та консолідації зусиль соціальних партнерів на державному, регіональному, локальному та індивідуальному (особистісному) рівнях щодо досягнення інноваційного розвитку та забезпечення конкурентоспроможності національної економіки за рахунок розширення і підвищення ефективності процесів формування та використання людського потенціалу. Обґрунтовано напрями оновлення національної інноваційної політики в контексті розвитку людського потенціалу, що полягають у стимулюванні формування кластерної взаємодії учасників інноваційної діяльності, а саме освітніх і наукових установ та реального сектору економіки до комерціалізації інновацій.

Результати дослідження, викладені у монографії, можуть бути корисними для науковців, практиків і державних службовців, які цікавляться специфікою формування та використання людського потенціалу та розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу, побудови й ефективного функціонування національної інноваційної системи та комерціалізації інновацій.

Автор щиро вдячний усім, хто сприяв проведенню досліджень, написанню та публікації монографії. Особлива подяка за високопрофесійні й корисні поради та суттєву підтримку науковому консультанту, доктору економічних наук, професору Шаульській Ларисі Володимирівні; рецензентам, докторам економічних наук професорам Ларисі Сергіївні Лісогор, Ларисі Анатоліївні Лутай, Олександрові Володимировичу Кендюхову – за надані конструктивні побажання, які сприяли вдосконаленню цієї книги. Велика подяка за підтримку та ґрунтовні поради доктору економічних наук, професору Ользі Анатоліївні Дороній, керівництву Запорізького національного технічного університету і колегам з рідної кафедри управління персоналом і економіки праці, всім колегам у різних регіонах України за поради та співпрацю, що сприяли формуванню мого наукового світогляду. За вдосконалення стилістики та покращення змісту монографії окрема подяка Тетяні Борисівні Кригульській.

Дякуючи усім добрим порадиникам, залишаю за собою відповідальність за все, що представлено у даній монографії.

За любов, терпеливість, розуміння і підтримку особлива подяка моїм дружині Наталі та сину Валерію, батькам.

РОЗДІЛ 1

КОНЦЕПЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ АКТИВІВ У СТРУКТУРІ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

1.1. Еволюція категорії «людський потенціал» у наукових дослідженнях

В умовах сучасних трансформацій та інноваційного розвитку глобальної світової економіки можливості стабільного розвитку соціально-економічних систем визначаються здатністю до генерації інноваційних і якісних змін, що доводить безпрецедентне зростання ролі людини у відтворювальних процесах і актуалізує проблеми розвитку людських ресурсів [1].

Суттєві зміни в світовій економіці, спричинені науково-технічною революцією та глобальними економічними проблемами кінця ХХ – початку ХХІ ст., з появою можливостей використання могутнього технологічного та енергетичного потенціалу, ознаменували виведення людства на новий рівень розвитку. Загально визнаною умовою суспільного прогресу стало забезпечення добробуту людини та її розвитку. Проте, водночас, у суспільстві багатократно знизилися пороги самозбереження й усталеності розвитку [2, с. 5], що посилює увагу науковців і політиків до людини. Було визначено, що освітній, інтелектуальний, творчий потенціали людини є не лише могутнім чинником економічного зростання, але й джерелом доходів на всіх рівнях господарювання: окремо взятої людини, підприємства, держави. Сучасні реалії демонструють складність урахування зазначених ознак на практиці, проте, їх ігнорування підтверджується подальшими значними проблемами або значними втраченими вигодами. У зв'язку з цим виникає необхідність дослідження місця і ролі людини у суспільному розвитку та особливостей формування теоретичних уявлень про людський потенціал.

Питання щодо особливої ролі людини в економічному розвитку розглядалися ще класиками економічної теорії. Саме вони обґрунтували особливу роль людини в соціально-економічному розвитку, розглядаючи її як джерело і як частину національного багатства країни.

Про особливі творчі здібності людини, які формуються за певних умов життя, виховання та навчання, зазначав ще Арістотель. В епоху феодалізму, оскільки доходи власників залежали від кількості та якості належних їм селян, ігнорувати роль людини було неможливо. Проте, сприйняття її як об'єкта інвестування, що здатний принести певну віддачу, виявилось вже в умовах ХХ ст.

Розуміння пріоритетного місця людини серед інших активів підприємства (регіону, держави), зокрема матеріальних, виявлялося поступово різними вченими-економістами. Про особливу роль людини у соціально-економічному розвитку зазначали В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, А. Маршалл, К. Маркс та ін. (табл. 1.1).

На думку В. Петті [3, с. 35], людина є особливим видом капіталу країни, який виявляється у рівні освіти, стані здоров'я людини, а країна може втрачати цей капітал внаслідок зменшення чисельності населення через війни, епідемії, працю високоосвічених людей на користь інших країн.

Еволюція визначення особливої ролі людини у соціально-економічному розвитку в кінці XIX – на початку XX ст.

Автор, джерело	Основні визначення
В. Петті (W. Petty) [3]	Людина – особливий вид капіталу країни, який виявляється у рівні освіти та стані здоров'я.
А. Сміт (A. Smith) [4]	Людина – джерело і частина національного багатства країни, що володіє запасом знань, умінь, навиків, досвідом та певним фізичним станом, які доцільно відносити до основного капіталу країни.
Д. Рікардо (D. Ricardo) [4]	Людина – це, перш за все, якісні (рівень освіти та стан здоров'я) ресурси та джерело країни, що визначають темпи економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності
А. Маршалл (A. Marshall) [5]	Людина – це головний засіб і джерело виробництва національного багатства та забезпечення соціально-економічного розвитку необхідного для реалізації власного потенціалу і задоволення своїх потреб, що визначається рівнем освіти та станом здоров'я, які підвищуються та покращуються за умов інвестування.
К. Маркс (K. Marx) [6; 7]	Людина – це, перш за все, носій робочої сили, яка є єдиним і специфічним товаром, що у процесі виробництва створює вартість більшу, ніж її власна.
М. Туган-Барановський (M. Tugan-Baranovsky) [8]	Людина – це суб'єкт, а не об'єкт діяльності, оскільки її робоча сила є своєрідним товаром, який виступає формою та результатом її діяльності.
С. Струмилін (S. Strumilin) [9]	Людина є об'єктом інвестування, розвиток якої майже в 2,6 рази більше залежить від освіти, ніж від трудової (виробничої) діяльності, доходи від підвищення продуктивності праці перевищують витрати країни на шкільне навчання у 27,6 рази, а капітальні витрати держави повністю повертаються у перші 1,5 роки.
Г. Мюрдаль (G. Myrdal) [10]	Людина характеризується набагато вищою віддачею вкладеного капіталу порівняно з інвестиціями у фізичний капітал.

А. Сміт [4, с. 208, 235] вважав людину не лише джерелом, а й частиною національного багатства країни, оскільки запропонував відносити запас знань, умінь, навиків, досвід та фізичний стан працівників, поряд з машинами, устаткуванням, землею до основного капіталу країни. Вказані риси людини (людський потенціал) визначають певну продуктивність праці, а вона, відповідно, – рівень економічного розвитку країни.

Про якісні характеристики населення (рівень освіти та стан здоров'я), що впливають на прискорення темпів економічного зростання в країні та нарощування її економічної міцності, зазначав також і Д. Рікардо [4, с. 423–425].

Визнані якісні переваги людини у суспільстві та соціально-економічному розвитку сприяли формуванню поглядів щодо необхідності інвестування у людину. Зважаючи на висновки Дж. Б. Кларка (J. B. Clark), що праця є фондом енергії, який постійно оновлюється [11], зрозумілою є важливість інвестування у людину.

Ефективність капіталовкладень у розвиток людини одним із перших на початку XX століття довів А. Маршалл [5, с. 294–295], обґрунтувавши залежність нагромадження національного багатства від зростання якісних характеристик населення (рівня освіченості та стану здоров'я) внаслідок інвестування в них. Він доводив ключове значення людини у соціально-економічному розвитку, адже саме її

вважав головним джерелом виробництва національного багатства. Вчений обґрунтував важливість гарної освіти та оцінки вартості (корисності) людини (особистості) для визначення ефективності праці.

Кількісні оцінки залежності впливу освіти на розвиток людини і подальший її внесок в економіку набули значного поширення на початку ХХ ст. Зокрема, за результатами досліджень російського вченого С. Струмліна [9, с. 275–276] було доведено, що рік навчання у школі підвищував кваліфікацію працівника у 2,6 рази більше, ніж рік трудової (виробничої) діяльності. Автору вдалося виконати розрахунки рентабельності навчання та підвищення кваліфікації й обґрунтувати положення про те, що доходи від підвищення продуктивності праці перевищують витрати країни на шкільне навчання у 27,6 рази, а капітальні витрати держави повністю повертаються у перші 1,5 роки і потім, протягом наступних 35,5 років щорічно отримувати прибуток без додаткових капітальних витрат.

Концепція Г. Мюрдаля [10, с. 52–53] пояснює низький рівень віддачі від інвестицій у фізичний капітал на прикладі зайнятості у сільському господарстві, а М. І. Туган-Барановський доводить специфічність товару робочої сили порівняно з іншими товарами, яка забезпечує створення інших товарів і послуг, тобто виступає як суб'єкт діяльності.

Отже, вагома роль людини у суспільному розвитку визначається її багатогранністю виявів в економічному житті та через значущість її у суспільно-економічній діяльності – вимагає постійного вивчення. В останні роки дослідження демонструють важливість сприйняття людини як носія творчості та креативу, який здатний продукувати інновації в суспільстві (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Місце та роль людини у суспільному розвитку
Джерело: розроблено автором

Починаючи із середини 50-х років ХХ ст., посилюється увага до розвитку людини як чинника економічного зростання через уведення складових людського потенціалу до макроекономічних моделей, серед яких найвідомішими є дослідження Р. Солоу, Е. Денісона, А. Меддісона, Я. Тінбергена, С. Кузнеця та ін.

У моделі Р. Солоу (R. Solow) поряд зі збільшенням кількості зайнятих і рівнем інвестицій враховується фактор технічного прогресу, що ґрунтується не лише на зростанні фондоозброєності праці, а й на підвищенні ефективності праці працівників за рахунок рівня їх освіти, кваліфікації та стану здоров'я [12, с. 316].

За результатами аналізу темпів економічного зростання у США та 8 країнах Західної Європи (1929–1970 рр.) Е. Денісон (E. Denison) виявив вплив освіти на приріст національного доходу, згідно з яким частка освіти в економічному зростанні США становила 15%, Бельгії – 14%, Норвегії та Італії по 7% [13]. У розроблену модель автор включив більше 20 незалежних змінних, з яких п'ята частина стосувалася фактора праці, включаючи рівень освіти найманих працівників.

Значно вищу залежність національного доходу на душу населення від рівня освіти підтвердили у 80-х роках (1973–1984 рр.) розрахунки А. Меддісона (A. Maddison), зокрема у США – на 23,4% від рівня освіти, Великобританії – на 30,2%, Японії – на 11,3% [14].

Витрати на підготовку робочої сили, включаючи витрати на освіту в моделях економічного зростання як змінної, що впливає на величину ВВП, вивчав С. Кузнець (S. Kuznets) [15, с. 42]. Пряму залежність між темпами економічного зростання та розвитком освіти і розширенням мережі закладів середньої та вищої освіти встановив Я. Тінберген (J. Tinbergen). За результатами його досліджень було доведено, що збільшення витрат праці й капіталу забезпечили 60% зростання національного доходу і 40% технічного прогресу у Німеччині; відповідно 80 і 20% – у Великобританії; 73 і 27% – у США [16]. Високу ефективність розвитку людини, що вимірюється грамотністю й очікуваною тривалістю життя, підтвердив через з'ясування її тісного зв'язку з економічним зростанням Н. Хікс (N. Hicks) [17]. Тобто, значні напрацювання відомих економістів підтверджують важливість розвитку освіти у забезпеченні економічного зростання.

Вагомим науковим досягненням стало обґрунтування положення про те, що рівень розвитку людини поряд з іншими індикаторами розвитку соціальної сфери є як причиною, так і наслідком економічного зростання. На основі даного припущення Д. Уїлер (D. Wheeler) розробив синхронну модель, яка враховує взаємодію між економічним зростанням і розвитком освіти, та довів, що в середньому зі зростанням рівня грамотності від 20% до 30% національний дохід збільшується на 8–16% [18]. За результатами його роботи можна зробити висновки не тільки про прямий внесок освіти в економічне зростання, а й опосередкований – через збільшення норми нагромадження і зниження рівня народжуваності.

Отже, відтіснивши на другий план такі важливі чинники економічного зростання як заощадження, інвестиції та зростання чисельності населення, вчені підтвердили вагоме значення рівня розвитку людини і її потенціалу. Такі чинники економічного зростання як інфляція, урядові витрати, фіскальна і монетарна політика в більшості моделей не розглядаються взагалі. Водночас складовим людського потенціалу у кожній із моделей приділено значну увагу.

Вагома роль у формуванні розуміння та поширення категорії «людський потенціал» належить розвитку концепції людського капіталу, яку обґрунтували Г. Беккер, Е. Денісон, Т. Шульц, Дж. Коулман та ін. Саме спроба віднести до капіталу саму людину або її здатності сприяла формуванню теорії людського капіталу.

На початку 60-х рр. XX ст. американський вчений Т. Шульц (T. W. Schultz), досліджуючи питання інвестицій у людський капітал, вперше сформував теорію людського капіталу [19]. Пізніше, через три роки американець Гері С. Беккер (G. S. Becker) довів вплив інвестицій у людський капітал на рівень оплати персоналу, а згодом (через три роки), розглядаючи проблему оптимізації інвестування в освітні знання з точки зору розподілу особистих доходів людей, по суті вперше звернув увагу на соціальну складову людського капіталу [20]. Тобто, загальне визнання теорія людського капіталу набула лише завдяки публікаціям і присудженню Нобелівської премії в області економіки в різні роки двом представникам «чиказької школи» Теодору В. Шульцу (1979 р.) і Гері С. Беккеру (1992 р.). Це започаткувало трансформацію наукових поглядів про роль і місце людського чинника у виробництві і разом з цим витіснення традиційних продуктів інформаційно-інтенсивними.

Існує думка про доцільність виділення чотирьох етапів розвитку теорії людського капіталу: класичний період (до XIX ст.) – використання дедуктивного, логіко-філософського та морально-аксіологічного методів; інституційний період (XIX – початок XX ст.) – застосування нормативно-інституційних та історико-порівняльних методів; біхевіористський період (20–70 рр. XX ст.) – пов'язаний із застосуванням психологічних методів для вивчення сутності людини; постбіхевіористський період (остання третина XX ст.) – поєднання традиційних і нових прийомів дослідження [21, с. 40]. Дана періодизація теорії людського капіталу свідчить про майже столітню історію її становлення. Близько половини століття знадобилося для повноцінного її сприйняття й урахування як на рівні окремих підприємств, так і держави в цілому.

Термін «людський капітал» визначається як «сформований і розвинений в результаті інвестицій і накопичений людиною (людьми) певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій та інших продуктивних якостей, цілеспрямовано застосовується і використовується в тій чи іншій сфері економічної діяльності, сприяє зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливає на зростання доходів його власника, прибутку підприємства та національного доходу» [22, с. 280]. Відповідно, людський капітал ґрунтується на вроджених і набутих характеристиках людини, формування і накопичення яких відбувається в результаті інвестування, а використання в процесі трудової діяльності забезпечує дохід.

В економічній думці представлено трактування людини або її знань і здатностей до праці як капіталу за двома основними підходами (рис. 1.2).

Із досліджень випливає очевидним зв'язок людського капіталу з людським потенціалом. Людський капітал є формою функціонування і реалізації людського потенціалу та, за висновками О. В. Більської, дана категорія почала вживатися з метою характеристики «перехідної форми трудового потенціалу з пасивної фази в активну» [23, с. 30]. Тобто, можна припустити, що аналіз саме потенціалу дозволяє визначити певні потреби особистості і спрямувати її до реалізації цього потенціалу, трансформувати його в активну форму. Далі автор стверджує, що «...після залучення до ви-

робничого процесу людський потенціал трансформується в людський капітал завдяки капіталізації здатності приносити дохід» [23, с. 31] і виділяє три стадії трансформації (від народження людини до отримання нею комплексу знань та фізичного потенціалу; формування людського капіталу через різні форми задіяння людського потенціалу в процеси продукування товарів і послуг, який приносить доходи; людський капітал самовдосконалюється). Відповідно можна стверджувати, що людський потенціал є базовою основою (більш широкою та ґрунтовною) економічних відносин, подальший вплив на яку веде до різних наслідків (переважно позитивних), серед яких і в т.ч. перетворення на людський капітал.

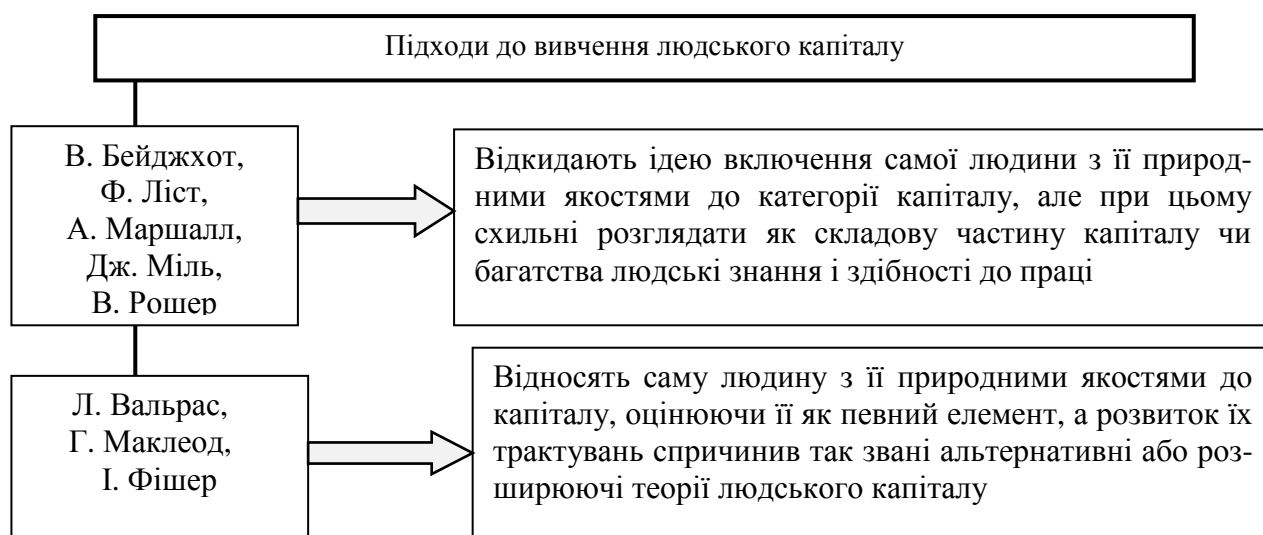


Рис. 1.2. Підходи вчених-економістів до вивчення сутності людського капіталу

Джерело: [24, с. 178]

Аналіз категорії «людський капітал» вказує на його існування на трьох рівнях:

- особистісний;
- мікроекономічний;
- макроекономічний.

На базовому (першому) рівні «людський капітал – це знання і навички, які людина отримала за допомогою освіти, професійної підготовки, практичного досвіду (використовуючи при цьому свої природні здібності) і завдяки яким вона може надавати цінні виробничі послуги іншим людям»; на другому рівні – це сукупна кваліфікація та професійні здібності всіх працівників підприємства, які реалізуються в ефективній організації праці і розвитку персоналу; на третьому – це накопичені вкладення в освіту, професійну підготовку та перепідготовку, служби профорієнтації та працевлаштування, оздоровлення тощо, і є суттєвою частиною національного багатства країни [22, с. 279]. Відповідно, основними характеристиками людського капіталу є отриманий при народженні, накопичений і розвинений потенціал здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій та інших продуктивних якостей, що застосовуються у практичній площині і забезпечують дохід.

Отже, можемо зауважити, що фундаментальною основою, яка в подальшому сприяє формуванню людського капіталу, є людський потенціал. Однак, у науковій літературі дотепер відсутні вичерпні визначення людського потенціалу та повноосяжно не окреслено його концепції. Не отримано чітких характеристик та науково-

обґрунтованого інструментарію їх дослідження в умовах інноваційних змін. Тому оцінка особливостей становлення та розвитку наукового уявлення про значення людського потенціалу та визначення основних напрямів сучасного його зростання набуває особливої актуальності. Заслуговує на особливу увагу також вивчення концепції людського розвитку, що відображає зв'язок між інвестиціями в людський капітал і продуктивністю праці людини. Вважається, що концептуально економічна думка прийшла поступово до розуміння сутності людського розвитку через категорію «людського капіталу», автори якої зосередили увагу на вивченні норм віддачі капіталовкладень у людину, визначенні економічного ефекту від підвищення якісних характеристик окремого індивіда та населення країни в цілому.

За сучасними науковими визначеннями людина є метою та головним чинником суспільного розвитку більшості країн світу, оскільки визнана об'єктом їх соціально-економічної політики. Розвиток категорії «людський потенціал» та відповідної концепції людського розвитку засновані на методологічних принципах теорії капіталу, а також пов'язані з концепцією сталого розвитку.

Засновниками концепції людського розвитку вважаються А. Сен, К. Гріффін, Дж. Найт, Махбуб-уль-Хака (Mahbub ul Haq) та інші вчені, які доводять пріоритетність підвищення якості життя людей як основну мету суспільного прогресу. Саме становлення у ХХ столітті двох нових концепцій, зумовило суттєвий поштовх до визначення суті і ролі людини у сучасному суспільстві. Мова йде про трансформацію теорії капіталу, яка логічно й історично стала теоретичною основою спочатку концепції й теорії людського капіталу та подальшого формування концепції людського розвитку (розвитку людського потенціалу), яка також пов'язана з концепціями соціального й інтелектуального капіталів, сталого розвитку, економіки знаць, поведінкової економіки, нової економіки (рис. 1.3).

Теорія людського капіталу ґрунтується на економічній доцільності вдосконалення людини як складового елемента виробництва, а концепція людського розвитку, в свою чергу, центральним елементом якої є людський потенціал, ґрунтується на первинній самоцінності розвитку людини. Ефективність інвестування в людину за теорією людського капіталу визначається на основі збільшення продуктивності праці.

«Теорія людського капіталу відбиває ресурсний підхід до людини, розглядаючи її як фактор виробництва, людину-ресурс, у той час як теорія людського розвитку обґрунтовує можливості розвитку людини-мети суспільства. Перша концепція більше відповідає індустріальному суспільству, друга відображає загальноцивілізаційну тенденцію, але фактично реалізується в умовах переходу до постіндустріальної (постекономічної, інформаційної) економіки» [25, с. 19]. Тобто, в умовах переходу до «економіки знаць» потрібно зміщувати акценти дослідження людини з теорії людського капіталу до концепції людського розвитку, розвитку людського потенціалу.

Пріоритетність розвитку людини і людського потенціалу була обґрунтована науковцями та сприйнята суспільством, державними діячами і урядами з другої половини 80-х рр. ХХ ст., що було передумовою формулювання нової концепції розвитку людського потенціалу. Найбільш вагомим її визнанням став факт щорічної оцінки економічного і соціального прогресу країн світу щодо розвитку людського потенціалу, починаючи з 1990 р. Програмою розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН). Концепція людського розвитку була прийнята ПРООН в 1990 році, про що

було заявлено у Звіті про людський розвиток. Вона виходить з визнання неможливості звести суспільний прогрес до зростання грошового доходу чи матеріального багатства [26, с. 88]. У концепції було підкреслено, що прогрес людства залежить не лише від національного доходу держави, а й від самостійного розвитку кожної людини.



Рис. 1.3. Концептуальне середовище формування та розвитку концепції людського потенціалу

Джерело: розроблено автором

Уже в першому звіті ПРООН з'явилося поняття людського розвитку. «Розвиток людини є процесом розширення спектру вибору, найважливішими елементами якого визнано – жити довгим і здоровим життям, здобути освіту і мати гідний рівень життя, а додаткові елементи вибору – політична свобода, гарантовані права людини і самоповага» [27]. Постійна увага до даного напрямку досліджень і порівняння оціночних показників людського розвитку у різних країнах світу сприяє вдосконаленню Індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП). Через 10 років (у 2010 р.) у доповіді про людський розвиток ПРООН визначення поняття розвитку людини було суттєво доповнено: «Розвиток людини є процесом розширення свободи людей довго жити, здоровим і творчим життям, на здійснення інших цілей, які, на їхню думку, мають цінність; активно брати участь у забезпеченні справедливості і стійкості розвитку на планеті» [28] (рис. 1.4).

Зміна індикаторів оцінки людського розвитку (їх розширення та суттєве коригування), що були представлені вперше у 2010 р., дозволили виділити пріоритетність соціалізації та гуманізації економічного зростання, яке забезпечується людиною та здійснюється для людини. Такі зміни засвідчили про свідомий та обґрун-

тований вибір світової спільноти щодо розвитку концепції якості життя, яка тісно пов'язана з концепцією якості людського розвитку.

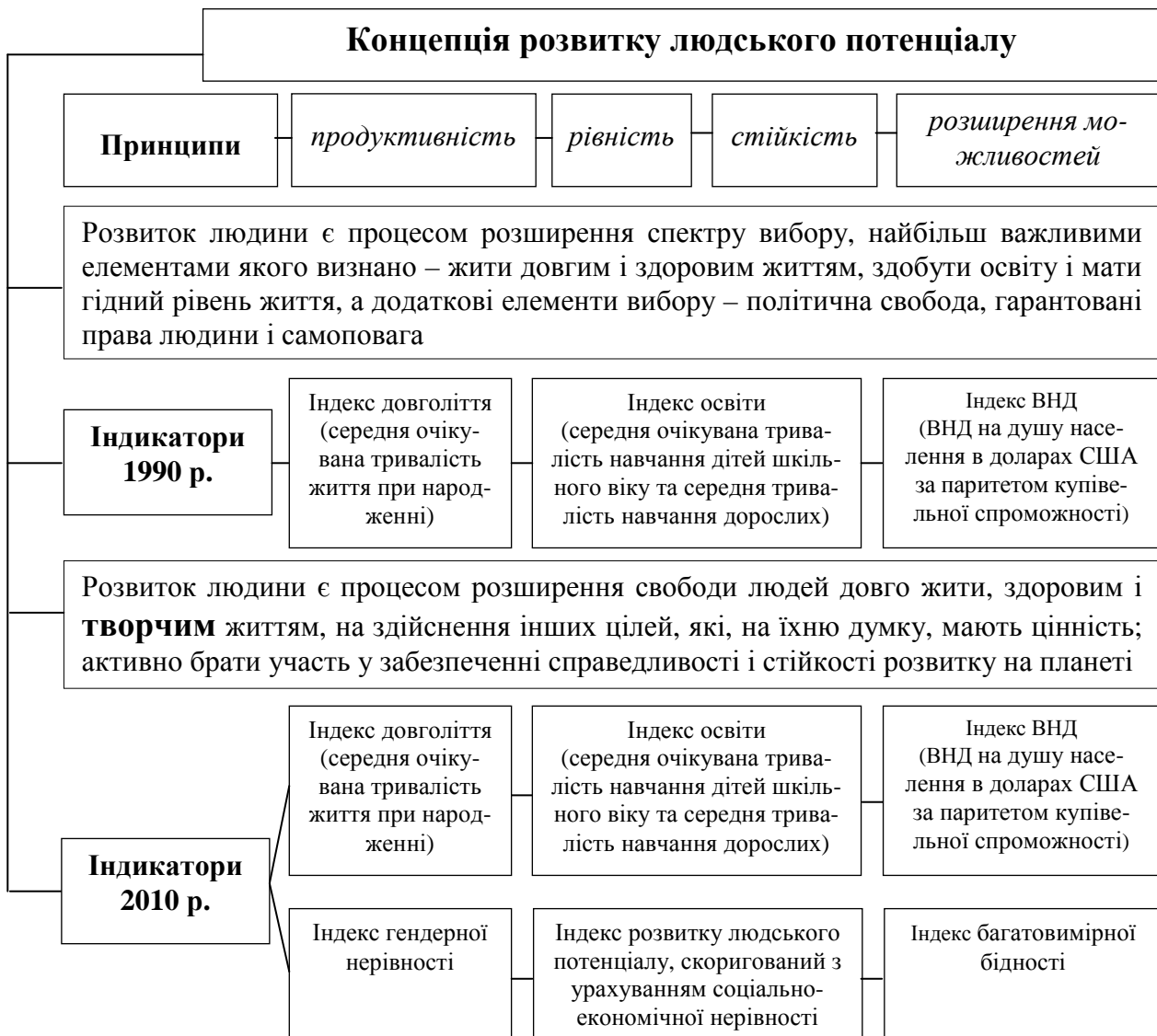


Рис. 1.4. Еволюція Концепції розвитку людського потенціалу

Джерело: побудовано на основі [29]

Засновниками вчення про людський розвиток вважають вчених-економістів Махбуб-уль-Хака (Mahbub ul-Haq) (Пакистан) і Амартію Сен (A. Sen) (Індія), які разом із іншими дослідниками проблем розвитку заклали їх теоретичні основи. Остаточне утвердження концепції розвитку людського потенціалу припадає на кінець 80-х років ХХ століття, значний вплив на формування якої справили теоретичні розробки А. Сена [30], що були опубліковані ним у 1989 році в праці «Розвиток як поширення можливостей». А. Сен використав у дослідженні так званий «підхід з точки зору можливостей», згідно з яким процес розвитку був охарактеризований не як процес накопичення матеріальних чи економічних благ, а, передусім, як процес розширення можливостей людини вести повноцінне, на їхню думку, життя. Тобто мета суспільного розвитку полягає не в постійному нарощуванні обсягів виробництва, а у створенні можливостей для розширення вибору людей. Ця обставина визначає людину основною метою економічного розвитку.

У концепції людського розвитку головним елементом є поняття людського потенціалу, який визнається не засобом досягнення добробуту людей, а обов'язковим компонентом їхнього добробуту [31]. Оскільки людський потенціал – це сукупна здатність певної людської спільноти (народу, територіальної громади, трудового колективу підприємства тощо) та окремої людини до економічної і соціальної діяльності та розвитку [32, с. 93–94], тобто охоплює не тільки професійно-кваліфікаційні характеристики, а й рівень освіченості, креативності, мобільності, можливість адаптуватися до соціально-економічних змін у суспільстві та інші кількісно-якісні характеристики їх носіїв, тому відповідний для країни індекс дозволяє визначати її рейтинг та конкурентоспроможність.

Саме останні уявлення про суспільно значущу роль людини та визначення її як мети розвитку суспільства доводить подальшу актуальність досліджень з цієї тематики. Крім того, залишаються недостатньо висвітленими питання оцінки та напрямів розвитку людського потенціалу. Про недостатню охопленість науковими дослідженнями категорії «людський потенціал» зазначає Д. П. Мельничук, зокрема, про його вкрай обмежене та обережне використання як у сфері наукових досліджень, так і в економічній практиці [33, с. 257].

Вагоме дослідження еволюційності категорії «людський потенціал» та визначення ролі людини у соціально-економічному розвитку країни було здійснене Л. В. Козаренко. На її думку, доцільно виділяти три основні етапи у розумінні ролі людини у соціально-економічному розвитку країни: 1) припущення про важливість людини в розвитку країни – XVII століття – початок XX століття (В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, А. Маршалл); 2) обґрунтування ролі людини як чинника економічного зростання – початок XX століття – 80 роки XX століття (Дж. Кейнс, А. Льюїс, Р. Солоу, Е. Денісон, Н. Хікс, Т. Шульц, Г. Беккер, Н. Менк'ю, Д. Ромер, Д. Вейл, Р. Лукас); 3) розгляд економічного зростання як чинника розвитку людини – 80 роки XX століття – початок XXI століття (А. Сен, М. Уль-Хак, К. Гріффін, Дж. Найт, Мак Кінлі) [34]. Не можна не погодитися з представленими висновками, що «усвідомлення ролі людини в розвитку країни відбулося в три етапи – від припущень про наявність у людини потенціалу, що може впливати на розвиток країни до утвердження концепції людського розвитку в якості основного вектора внутрішньої та зовнішньої політики всіх країн світу – від високорозвинених країн до країн з найнижчим рівнем соціально-економічного розвитку» [34].

Вивчення наукових літературних джерел і дослідження світових та вітчизняних тенденцій розвитку людського потенціалу та його інтелектуальної основи, результати якого розглядалися в попередніх розділах, дозволило визначити, що розвиток уявлень про роль та значущість людини в суспільному розвитку відбувався в процесі зміни трьох парадигм: економічної, організаційної та гуманістичної. Однак сучасні зміни в суспільних відносинах і зростання ролі інтелектуальної складової у виробничих процесах, на наш погляд, визначили нову роль людини та вимоги до її здібностей. Відповідні зміни вказують на доцільність доповнення існуючих парадигм суспільного розвитку сучасною (четвертою) – когнітивно-креативною (рис. 1.5).

Представлені еволюційні зміни парадигм свідчать не лише про зміну уявлення щодо ролі людини у суспільному розвитку, а й про зміни стосовно розпізнавання потенціалу людини як основного управлінського об'єкта, на якому має зосереджуватись увага особистості на індивідуальному, мікро- та макрорівнях.

Максимальна невизначеність в умовах нової економіки та висока динаміка розвитку суспільних процесів, що супроводжується заміною окремих (недієздатних) структур новими спричинила особливу увагу до людини та людського потенціалу. Оскільки формування нової економіки пов'язано з розвитком четвертинного сектора економіки, що заснований на виробництві і споживанні знань, суттєво зростає увага до інтелектуальних здібностей людей. Відповідно актуальними стають процеси дослідження інтелекту, його видів, підходів до оцінювання, ідентифікації ІАЛП. Тобто нова економіка спричинила додаткову увагу світової спільноти до інтелектуальної основи людського потенціалу, ІАЛП.

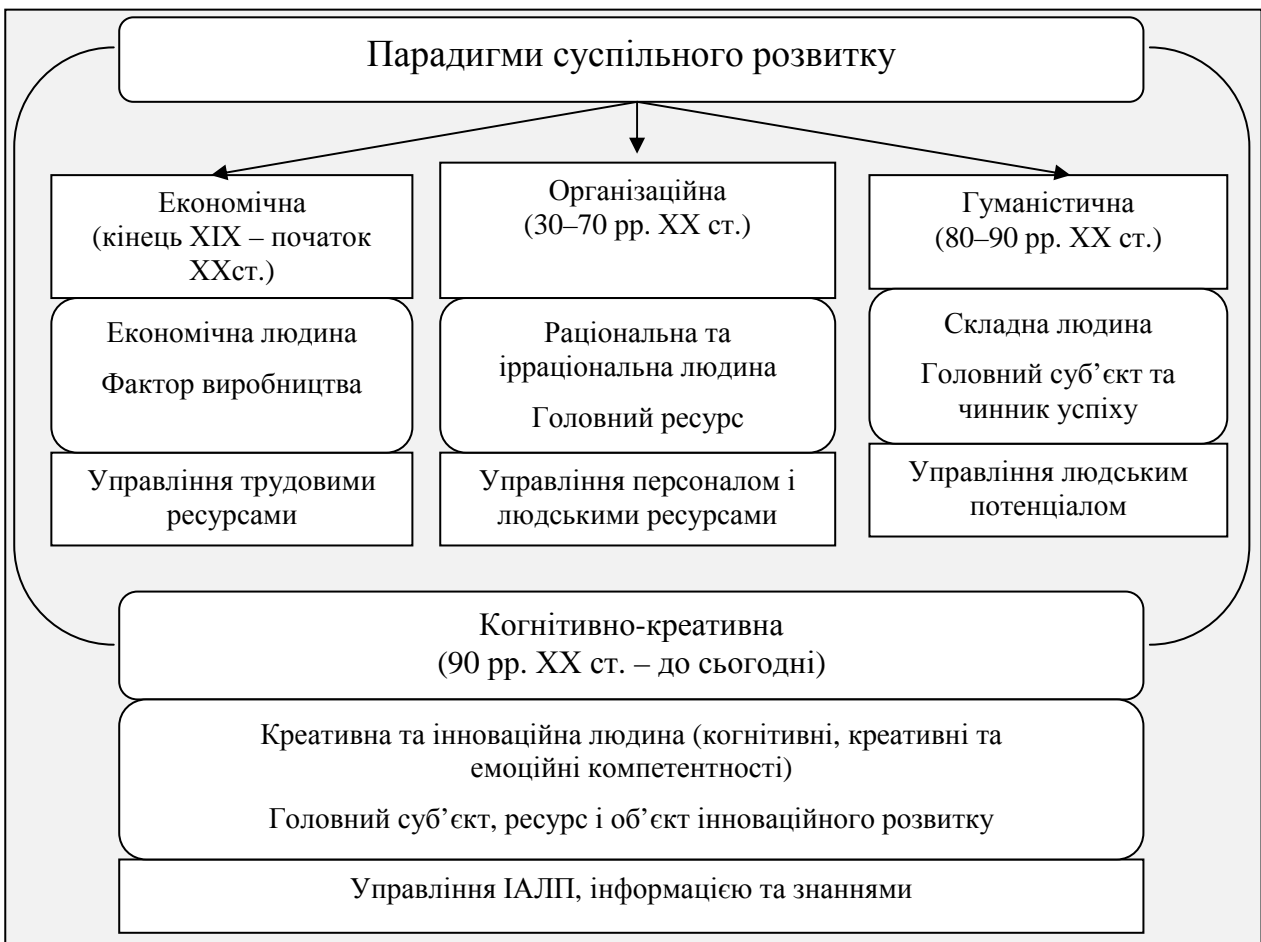


Рис. 1.5. Еволюційність зміни парадигм суспільному розвитку та переходу до управління інтелектуальними активами людського потенціалу

Джерело: розроблено автором

Досягнення у просуванні людства від «людини економічної» (наукова розробка матеріальних інтересів, матеріальних потреб, товару «робоча сила» і його вартості, відтворення робочої сили, трудового потенціалу тощо) до «людини творчої» (перетворення інформації і знань у якісно новий фактор виробництва, інтелектуалізація праці не лише піднесли освітній та професійний потенціал людини, а й змінили її місце і роль у виробництві та суспільстві) сприяло формуванню нового поняття «людський потенціал» [35, с. 4], необхідності ідентифікації та управління формуванням і ефективним використанням ІАЛП.

Сучасне розуміння важливості розвитку людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності економіки змінило основну мету суспільного про-

гресу, яка стала зводитись до підвищення якості життя людей. Такі зміни щодо уявлення про людину та її місце в економічному житті відбувались еволюційно, що детально представлено у праці [36, с. 164–165]. Зокрема, було визначено п'ять періодів, пов'язаних зі зміною об'єкта управління та з поширенням вживання відповідно до цього наукових понять і категорій.

У XIX ст. людина сприймалася як носій якостей для продуктивної праці, а персонал відповідно мав другорядну роль у виробництві та застосовувалась переважно категорія «робоча сила». У 20-х рр. XX ст. з'явилася категорія «трудові ресурси», де людина представлена як пасивний об'єкт зовнішнього управління та персонал сприймається як витрати. З 70-х рр. XX ст. набула поширення категорія «трудоий потенціал», яка вказує на підвищення ролі людини у суспільстві, перетворення її на суб'єкт у сфері праці та доводить першорядне значення персоналу. У 80-х рр. XX ст. популяризувалася думка, що людина є головною рушійною силою та засобом підвищення ефективності суспільного виробництва та широко вживалася категорія «людський чинник». Значну поширеність категорії «людський капітал» і «людський потенціал» отримують з 90-х рр. XX ст., коли персонал почав сприйматись як суб'єкт і об'єкт управління. У цей період людина визнається найефективнішим об'єктом вкладень капіталу та суб'єктом, що здатний перетворити інвестиції у сукупність знань та вмінь.

Саме такий розвиток уявлень про роль людини та її можливості дозволили визначити основні умови оптимальної реалізації людського потенціалу в інноваційній системі, яка є невід'ємною основою економіки знань. Оскільки формування інноваційної системи ґрунтується на тісній взаємодії організацій (структур), що зайняті виробництвом та комерціалізацією наукових знань і технологій, важливою є їхня співпраця (колаборація) для досягнення спільних цілей, при яких відбувається обмін знаннями, навчання та досягається консенсус.

Наразі поширеною є думка, що нині саме людський капітал (разом із соціальним) забезпечує найвищі темпи економічного зростання та дозволяє країнам при використанні даних пріоритетів у напрямі розвитку людського потенціалу досягати найбільших успіхів [37, с. 240]. Не заперечуючи важливості значного масиву досліджень щодо значення, проблем та розвитку людського капіталу на індивідуальному рівні, рівні підприємств і національному рівні, слід зробити додатковий акцент на необхідності посилення уваги саме до розвитку людського потенціалу, який не завжди трансформується у людський капітал, оскільки не розпізнається частина його елементів, здатних до розвитку та капіталізації у майбутньому. Тобто, доцільно на державному рівні цілеспрямовано сприяти всебічному формуванню людського потенціалу, стимулювати його розвиток та забезпечувати ефективно його використання задля нарощення конкурентного потенціалу національної економіки.

Глибинний аналіз категорії «людський потенціал» передбачає необхідність її дослідження в межах сукупності таких категорій як «робоча сила», «трудоі ресурси», «людські ресурси», «трудоий потенціал», «людський капітал».

Розуміння споріднених категорій «робоча сила», «трудоі ресурси» і «людський капітал» західними науковцями часто ототожнюється, що вказує на дуже тісні спільні їхні ознаки. Проте існують і значні дискусії щодо їх розмежування.

Зокрема, «робоча сила» – це «здатність людини до праці, сукупність потреб, фізичних, інтелектуальних і організаторських здібностей, набутих знань і досвіду, що використовуються у процесі виробництва матеріальних благ і надання послуг... та складова людської особистості з притаманними їй свідомістю, метою, волею, культурними навиками, національною самосвідомістю, духовними цінностями та ін.» [38, с. 278].

Робоча сила виступає одним із елементів людської особистості, що є «сукупністю суспільних відносин (економічних, соціальних, політичних, правових, ідеологічних, національних, культурних, психологічних та ін.)... і розвивається в процесі трудової діяльності, здобуття освіти та кваліфікації» [38, с. 278]. Важливою основою категорії «робоча сила» є її розуміння з огляду на те, що людина є головною продуктивною силою та суб'єктом виробничих і техніко-економічних відносин, господарського механізму.

Термін «трудові ресурси» у наукових дослідженнях розкривається як «наявна маса живої праці, інтеграційні трудові можливості працездатного населення, реальна здатність створювати блага сукупного працівника суспільства» [38, с. 696]. Вони відображають кількість і структуру праці в економіці. Тобто трудові ресурси визнаються як частина населення країни у працездатному віці, що володіє певними психофізіологічними та інтелектуальними здібностями і здатна виробляти матеріальні блага або послуги. Оскільки існують обмеження за працездатним віком у категорії «трудові ресурси», її вживаність поступово зменшується, а натомість зростає – поняття «трудоий потенціал».

Економічна енциклопедія трактує трудовий потенціал наступним чином: «Людські можливості, ресурси праці, найповніша і всебічна характеристика працездатного населення як продуктивної сили» [38, с. 695]. У спеціальному глибокому монографічному дослідженні Л. В. Шаульської поняття «трудоий потенціал» представлено як «ресурси праці, які визначають сукупність можливостей населення до активної трудової, підприємницької, інноваційної діяльності в комплексі з умовами та якістю їх використання у сфері праці» [32, с. 103]. Відповідно, трудовий потенціал є ресурсними можливостями населення (в т.ч. і непрацездатного віку) до активної трудової, підприємницької й інноваційної діяльності.

Про важливість людських ресурсів у суспільному розвитку зазначає О. А. Грішнова, наголошуючи на тому, що вони «специфічні й найважливіші ресурси з усіх видів економічних ресурсів» [39, с. 78]. Вони розрізняються як «частина людського потенціалу, яка має безпосереднє відношення до людей (знання, практичні навички, творчі і розумові здібності людей, їхні моральні цінності, культура праці) [40]. На думку Л. К. Семів, людські ресурси – це «сукупність потенціалів людей (соціально-демографічні, освітньо-професійні, мотиваційні, інтелектуальні, духовно-інформаційні, інноваційні, креативні, культурні, етносоціальні тощо), які визначають їхню здатність до праці, здатність до споживання матеріальних і духовних благ, здатність до саморозвитку, здатність творити інновації на основі нового знання у всіх сферах людської діяльності» [41, с. 31]. Тобто, людські ресурси – «це працівники, які мають певні професійні навички і знання і можуть використовувати їх у трудовому процесі» [40].

Поняття «трудовий потенціал», на відміну від трудових ресурсів, характеризує якість і потенційні можливості до праці як окремої людини, так і групи працівників та суспільства в цілому, та, в свою чергу є однією з підсистем категорії «людський потенціал». Відповідно воно є більш вузьким порівняно з «людським потенціалом», оскільки характеризує тільки трудову діяльність, тобто стосується тільки тих верств населення, які є спроможними її здійснювати. Категорія «людські ресурси» є також частиною людського потенціалу та вживається з метою означення різних потенціалів людей до виробництва і споживання благ.

Людський потенціал, на думку автора, характеризує економічні риси і якості людей, коли людський капітал – не потенційні здібності людини до праці, а саме використання їх у виробничому процесі та здатність з часом приносити дохід. Тому схематично рівень та взаємозв'язок основних категорій дослідження можна представити у такому вигляді (рис. 1.6).

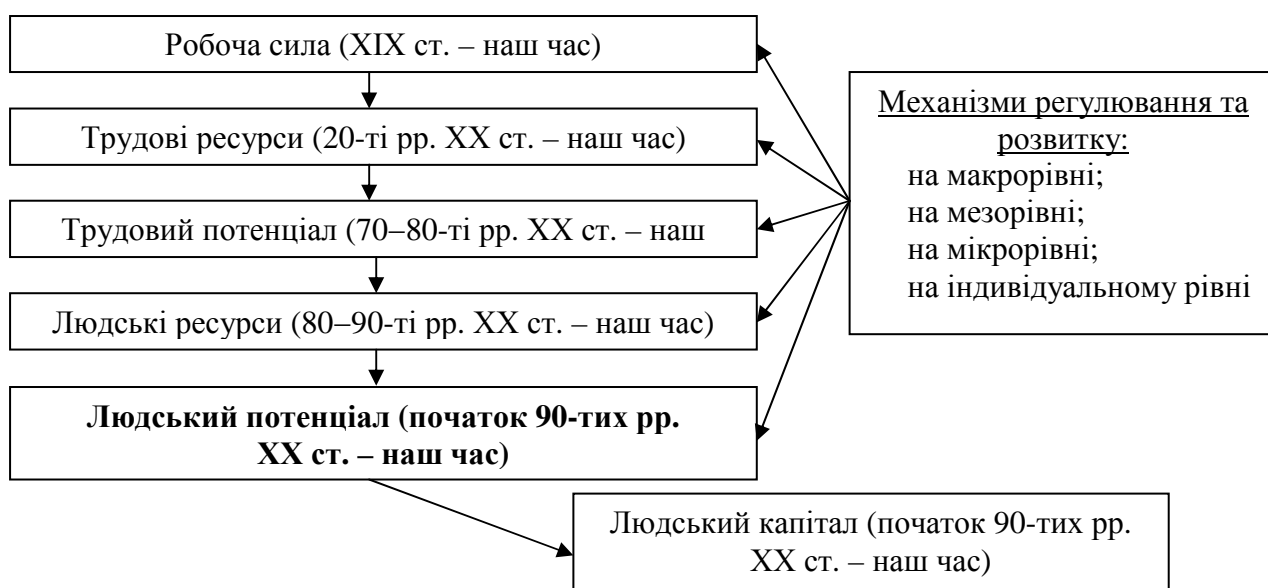


Рис. 1.6. Людський потенціал у взаємозв'язку зі спорідненими категоріями

Джерело: побудовано на основі [42, с. 59; 43, с. 65]

Людський потенціал є доволі складною категорією, що дозволяє його сприймати як головний ресурс економічної системи, який визначає та створює сукупний попит, асоціює з фактором виробництва, який здатний до самовідтворення та формує національний продукт, визнається джерелом інноваційного розвитку суспільства, що формується під впливом минулого та досвіду, а також є об'єктом інвестування на різних суспільних рівнях (рис. 1.7).

Формування людського потенціалу якісно сприймається у світовій практиці, особливо розвинутими країнами, не лише через пряме стимулювання, а і за рахунок поширення системи безперервного навчання та навчання протягом життя [44, с. 92]. Відповідно, така практика забезпечує більшу соціалізацію людини та реалізації людського потенціалу, про що доводить вищий рівень людського розвитку.

Отже, категорія «людський потенціал» є найбільш широкою та загальною категорією, що характеризує людський фактор. Він виступає основою сучасного економічного розвитку, що передбачає необхідність підвищеної уваги до нього всієї

спільноти та держави щодо його оцінки та моніторингу, визначення основних чинників ефективного формування і використання, розробки дієвих механізмів управління і розвитку. Людський потенціал являє собою сукупну здатність (сукупність потенціалів, можливості) людини, населення регіону, країни до освоєння і накопичення знань та виконання будь-якого виду діяльності (економічної, соціальної, інноваційної) й охоплює такі здібності та характеристики людини, що не залежать від рівня їх використання в матеріальному або нематеріальному виробництві. Формування виваженої державної політики, розробка та реалізація стратегії розвитку людського потенціалу є базовою умовою капіталізації та комерціалізації найважливіших складових людського потенціалу, трансформації їх у людський капітал.

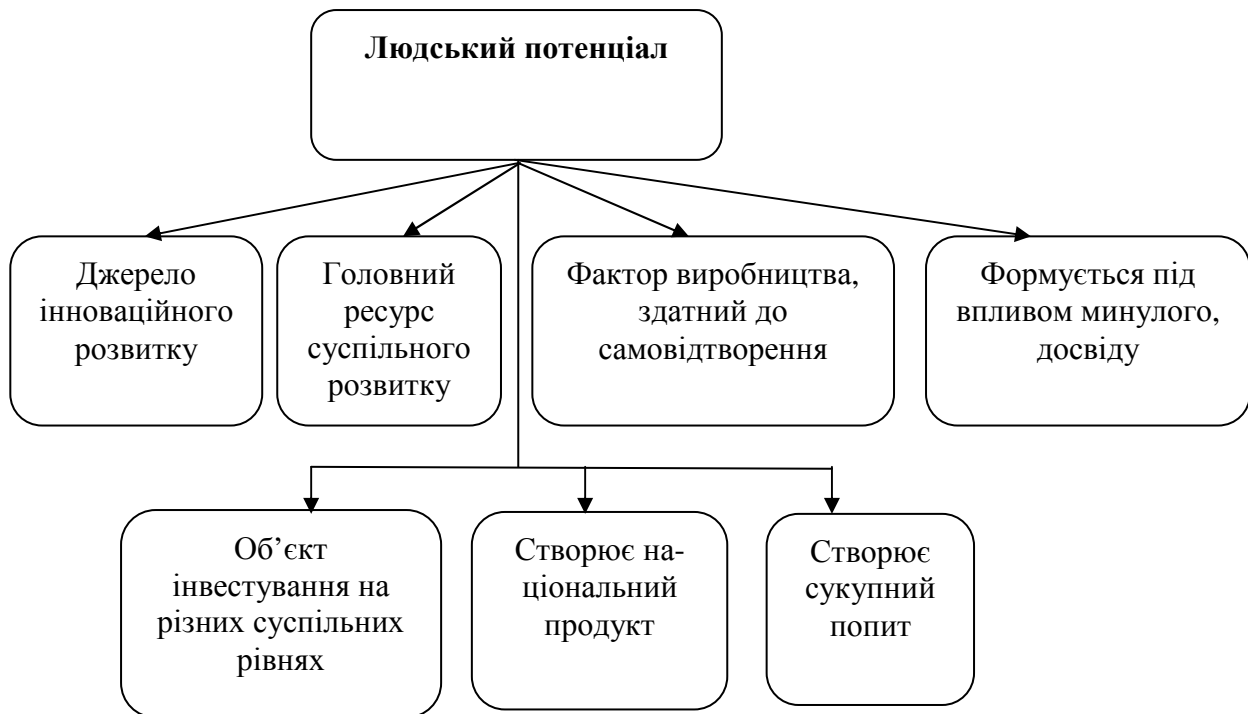


Рис. 1.7. Роль людського потенціалу у соціально-економічних відносинах

Джерело: побудовано на основі [45]

Розглянемо визначення категорії «людський потенціал» з точки зору онтології і розкриємо основні її риси у взаємозв'язку з категорією «потенціал».

У широкому розумінні поняття «потенціал» (від лат. «potencia» – потужність, сила й означає «приховані можливості») – це сукупність засобів, умов, необхідних для ведення, підтримки, збереження чого-небудь [46, с. 757] або засоби, запаси, джерела, що є в наявності й можуть бути використані, приведені в дію для досягнення певної мети, виконання плану, розв'язання завдань, можливості будь-якої соціальної системи у певній області [47, с. 28]. Тобто потенціал – це своєрідні можливості та перспектива розвитку системи (суб'єкта господарювання), або можливості окремої особи, суспільства чи держави у визначеній сфері [48]. У тлумачному словнику потенціал – це «...сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил тощо, що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері... приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов» [49, с. 497]. У економічній енциклопедії потенціал представлено як «наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально

використати їх для досягнення поставленої мети» [38, с. 13]. Відповідно, потенціал може розглядатися як на макро-, так і на мікрорівні й означає взаємозалежну сукупність елементів (ресурсів), що здатні за певних умов забезпечити досягнення поставленої мети.

Сучасна економіка запозичила термін «потенціал» із фізики, де він означає величину потенційної енергії в певній точці, яку накопичила система і яку вона спроможна реалізувати в роботі (певній діяльності) [50, с. 652].

У розвитку сучасних уявлень про потенціал виділяють три основні напрями [51, с. 6–8]: 1) потенціал як сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів; 2) потенціал як система матеріальних та трудових чинників (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва; 3) потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. Усі три наведені напрями розкривають найбільш поширений ресурсний підхід до визначення потенціалу.

Висновок про переважно ресурсну природу потенціалу підтверджується результатами дослідження Н. Ігнатенко та В. Руденко [52], так як більше, ніж у половині визначень потенціал асоціюється з ресурсними можливостями господарських систем (58%), і лише у 18% – з потужністю виробництва, у 8% – з можливістю виробничих сил досягти певного ефекту тощо. Проте, крім ресурсів, що виступають основою потенціалу, його важливою складовою є здібності до їх мобілізації, які прийнято називати компетенціями.

Грунтовний аналіз категорії «людський потенціал» щодо кожного з трьох рівнів (індивідуального (особистісного), мікро- (суб'єкт господарювання) та макро-рівня) представлено у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Підходи до визначення категорії «людський потенціал»

Автор	Визначення категорії
1	2
Індивідуальний рівень	
Газарян С. В. [53, с. 16], 2012.	Людський потенціал індивіда – частково є чимось даним йому від народження та значною мірою формується і розвивається у процесах соціалізації особи.
Нижегородцев Р. М., Резник С. Д. [54, с. 26], 2014.	Людський потенціал індивіда можна виділити як всі можливі реальні і потенційні сутнісні сили людини, які можуть бути ним використані в процесі продуктивної діяльності в організації.
Мочерний С. В. [55, с. 216], 2001.	1. «Людський потенціал – це міра втілених у людині природних здібностей, таланту, рівня освіти, кваліфікації та їх здатність приносити дохід». 2. Людський потенціал також включає стан здоров'я та якість харчування (Світовий банк). 3. Людський потенціал включає освіту, професійний досвід, фізичний стан, здатність до виживання, інші характеристики, що забезпечують продуктивність і самозабезпеченість людей (ООН).
Яковенко Р. В. [35, с. 10], 2011.	«Людський потенціал – це єдність продуктивних якостей людини та її освітньо-інтелектуальних, соціально-психологічних та духовних рис, що відіграють зростаючу роль у виробництві та в суспільному житті».

1	2
Мікрорівень / Макрорівень	
Закірова Д. І. [56, с. 21, 26], 2012.	1. «Людський потенціал економіки – це накопичені населенням запаси духовного і фізичного здоров'я, професійної і загальноосвітньої компетентності, підприємницького хисту (настрою), громадянської і творчої активності, що реалізується в різних сферах діяльності, а також в рівні і структурі потреб». 2. «Людський потенціал – це найбільш активна і динамічна компонента інтелектуальних можливостей відтворення, що представляє собою (виробничу) силу, яка створює та реалізує інновації виробничого і організаційного характеру».
Іванов О. І. [57, с. 145], 2012.	«Людський потенціал – це сформовані у взаємодії із соціальним середовищем сукупності систем універсальних (загальних) і специфічних (спеціалізованих) потреб, здібностей і готовностей різних соціальних спільнот виконувати суспільно-необхідні діяльності, основні соціальні ролі, функції, такі ролі і функції, які забезпечують як спадкоємність, так і новації в розвитку життєво важливих громадських сфер, а також в суспільстві в цілому».
Заславська Т. І. [58, с. 14], 2010.	«ЛП – це інтегральна характеристика життєздатності суспільства (країни, держави) як суб'єкта власного відтворення, розвитку і взаємодії з іншими товариствами».
Заславська Т. І. [58, с. 10], 2010.	«ЛП суспільства – це готовність і здатність національної спільноти до активного саморозвитку, своєчасної і адекватної відповіді на численні виклики зовнішнього середовища і успішної конкуренції з іншими суспільствами».
Яковенко Р. В. [45], 2011.	«Людський потенціал – це сукупна чисельність населення, що спроможна здійснювати економічну діяльність в якості споживання матеріальних і нематеріальних благ, забезпечення діяльності держави через фінансовий механізм, прийняття участі в процесі створення сукупного продукту в якості носіїв робочої сили, підприємницьких та творчих здібностей».
Яковенко Р. В. [35, с. 10], 2011.	«ЛП – це надбання людської цивілізації, подолання невідповідності між економічними, продуктивними складовими людини та її суспільними, громадянськими якостями».
Яковенко Р. В. [35, с. 14], 2011.	«ЛП – характеризує та визначає дедалі зростаючу спроможність людини до виконання соціально-економічних функцій, підвищення її ролі у виробничій сфері та в багатьох спектрах суспільних відносин»
Більська О. В. [1, с. 14, 26], 2018.	«ЛП – це наявні у конкретний час чи в перспективі людські можливості, які потенційно можуть бути використані в будь-якій сфері суспільно корисної діяльності для досягнення поставленої мети»
Замараєв А. В. [40; 60], 2015, 2016.	1. Людський потенціал – це складна соціально-економічна система 2. «Людський потенціал – це універсальна соціологічна категорія, яка може застосовуватися для порівняльного аналізу, визначення рівня суспільних трансформацій (характеристика соціальної могутності країни з урахуванням чисельності її населення), оцінки динаміки розвитку соціальних систем (окремих товариств, спільнот, регіонального та муніципального соціуму, соціальних організацій та організаційних соціальних груп). Але суспільний розвиток необхідно, насамперед, оцінювати за змінами у самій людській сутності».
Бодак А. В. [29, с. 19], 2015.	«Людський потенціал – це особливого роду соціально-біологічна цілісність»

1	2
Близнюк В. В. [61, с. 31], 2015.	«Людський потенціал суспільства не є простою сумою потенціалів окремих індивідів, а виступає сукупною здатністю суспільства до освоєння та осмислення світу, нагромадження знань, створення на цій основі інтелектуальних продуктів і інформації»

Важливість вивчення людського потенціалу та подальше ефективне управління ним доводила радянський вчений-соціолог Т. І. Заславська. Вона зазначала, що «термінальною (життєвою) метою будь-яких модернізаційних реформ є створення інституційних і соціальних умов перш за все для нарощування та ефективного використання людського потенціалу суспільства» [62, с. 14]. Тобто, людський потенціал є життєвою цінністю суспільства, що визначає умови його існування. Крім того, Т. І. Заславська представила людський потенціал суспільства як цілісну характеристику, що відображає найважливіший чинник життєздатності суспільства та співвідносить дану категорію («цей феномен виступає під різними іменами») «...з потенціалом розвитку, життєвим, людським, динамічним, культурним або інтелектуальним потенціалом» [58, с. 10].

Дослідження поняття «людський потенціал» «відкриває широкі можливості для розкриття змін, що відбуваються у розвитку людини, в її місці та ролі у виробництві й суспільстві», доводив також Р. В. Яковенко [35, с. 4]. Тобто людський потенціал змінюється (вдосконалюється) при переході від «людини економічної» до «людини творчої», оскільки людина перетворюється на мету, критерій і головний рушій прогресу цивілізації [35, с. 10].

Отже, оскільки потенціал визначається як можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані для вирішення якого-небудь завдання, досягнення певної мети, то людський потенціал – це довготривалий запас знань, навичок та компетенцій індивіда (чи населення), які отримуються переважно шляхом навчання та трудового досвіду та можуть бути використані у процесі життєдіяльності. Людський потенціал розглядається щонайменше з двох позицій: якісної та кількісної основи, на якій потрібно зосереджувати значну увагу суспільства та держави. Оцінка людського потенціалу та його моніторинг дозволяють визначити чинники, що впливають на рівень і сформувані механізми розвитку.

Важливою умовою оптимального формування і реалізації людського потенціалу є глибоке вивчення складових його елементів та ефективне управління ними. Слід зазначити, що науковці по-різному не лише визначають сутність категорії «людський потенціал», а й його структуру (табл. 1.3).

В. Близнюк доводить, що людський потенціал охоплює не тільки професійно-кваліфікаційні характеристики людини, а й у цілому рівень освіченості, креативності, мобільності, ступінь споживчих пріоритетів, можливість адаптуватися до соціально-економічних змін у суспільстві та інші кількісно-якісні характеристики їхніх носіїв. Розрізняє людський потенціал суспільства та особистості і зазначає, що людський потенціал суспільства не є простою сумою потенціалів окремих індивідів, оскільки його варто розглядати як сукупну здатність суспільства до освоєння та осмислення світу, нагромадження знань, створення на цій основі інтелектуальних продуктів і інформації. Людський потенціал конкретних людей і нації в цілому визначає місце, яке посідає держава у світових економічних відносинах, її вагу і конкурентоспроможність.

Підходи до структурування людського потенціалу

Автор	Складові елементи
1	2
Людський потенціал на індивідуальному рівні включає:	
Близнюк В. В. [61, с. 31]	професійно-кваліфікаційні характеристики людини, рівень її освіченості, креативності, мобільності, ступінь споживчих пріоритетів, можливість адаптуватися до соціально-економічних змін у суспільстві та інші кількісно-якісні характеристики
Мочерний С. В. [55, с. 216–217]	1) природні здібності, талант, рівень освіти, кваліфікації; 2) додатково: стан здоров'я та якість харчування (Світовий банк); 3) додатково: освіту, професійний досвід, фізичний стан, здатність до виживання, інші характеристики, що забезпечують продуктивність і самозабезпеченість людей (ООН).
Людський потенціал на мікрорівні включає:	
Головій В. М. [63, с. 15]	трудові ресурси, сукупну робочу силу, що характеризується певним рівнем освіти, професійним досвідом, станом здоров'я, культурою тощо
Головій В. М. [63, с. 18]	1) інтелектуальний людський потенціал: інтелектуальні (здатність до інтелектуальної праці); інновативні (здатність створювати, сприймати, впроваджувати і використовувати інноваційні ідеї та продукти); творчі (характеризують певний рівень їх креативності); соціальні (здатність до ефективного співробітництва у творчому колективі, команді тощо); 2) людський потенціал інновацій: здатність знаходити і використовувати зовнішні і внутрішні джерела інноваційних можливостей; інноваційна культура; інноваційне мислення.
Людський потенціал на макрорівні включає:	
Закірова Д. І. [56, с. 25–32]	1) сукупність потенціалів: науки, освіти, культури, здоров'я, добробуту, інновацій, мотивації економічної діяльності. 2) життєвий потенціал, соціальний і духовний потенціали. 3) індивідуальний потенціал, корпоративний потенціал (базовий та технологічний потенціали), національний потенціал (фізичний, інтелектуальний, трудовий, духовний).
Замараєв А. В. [40]	складові системи: життєвий потенціал населення; інвестування у формування й нагромадження людського потенціалу; науковий потенціал суспільства; потенціал зайнятості; освітній потенціал; потенціал здоров'я; культурний потенціал.
Іванов О. І. [57, с. 143–145]	1) особистісний потенціал; <i>груповий</i> (потенціал соціальних груп, колективів, діяльність яких здійснюється в організаційних рамках в обмеженому соціальному просторі); <i>потенціал різних соціальних спільнот</i> (соціально-демографічних, соціально-територіальних, соціально-професійних, соціально-класових, життєдіяльність представників яких не регламентується формальними і неформальними організаційними межами і відчувається в різних точках, полях соціального простору); <i>людський потенціал</i> всього населення країни як особливого роду соціальної цілісності; 2) компоненти і відносини у соціально-біологічній цілісності: демографічну; здоров'я; освітню; трудову; культурну; громадянську; духовно-моральну
Заславська Т. І. [58, с. 14; 893, с. 20]	соціально-демографічні, соціально-економічні, соціокультурні та діяльнісні (інноваційно-діяльнісні) потенціали суспільства.
Яковенко Р. В. [64, с. 158]	соціально-культурні та національно-ментальні риси

1	2
Дерій Ж. В. [65, с. 96]	аспекти: демографічний; економічний; юридичний; соціологічний; історичний; психологічний; біологічний; соціальний; етнічний; системний; структурний; міграційний.
Римашевська Н. М. [66, с. 12–13]	життєвий потенціал населення; інвестування у формування та нагромадження людського потенціалу; науковий потенціал суспільства; потенціал зайнятості; освітній потенціал; потенціал здоров'я; культурний потенціал
Бодак А. В. [29, с. 19]	компоненти і відносини між ними: демографічну компоненту; компоненту здоров'я; освітню компоненту; трудову компоненту; культурну компоненту; громадянську компоненту; духовно-моральну компоненту; мережеву соціальну компоненту

Інші вітчизняні науковці, серед яких О. Новікова, О. Амоша, В. Антонюк, вважають, що під людським потенціалом слід розуміти високі якісні характеристики людини, яка має змогу прожити тривале та благополучне життя [67, с. 16]. Людський потенціал є основним елементом національного багатства будь-якої країни і його розвиток є головною метою суспільної діяльності. На їхню думку, концепція людського розвитку охоплює два аспекти, а саме: формування людського потенціалу (здоров'я, знань, навичок, соціального статусу тощо); використання людського потенціалу (у виробничій, культурній, соціальній, політичній діяльності, у процесі відпочинку).

Для забезпечення розвитку людського потенціалу важливо визначити його структурні складові, з розмежуванням щонайменше трьох підходів, які стосуються різних його рівнів утворення та реалізації. Відповідні дослідження у вітчизняній науці виконувались О. Грішнвою, Е. Лібановою й І. Курило, які виокремили такі складові людського потенціалу: соціально-демографічний (чисельність населення, гендерна та поколінна збалансованість, стан здоров'я і тривалість життя, рівень освіти населення), соціально-економічний (економічна активність населення, кваліфікаційно-професійна структура зайнятих, рівень добробуту населення), діяльнісний та соціокультурний [67, с. 35–36].

З певним рівнем деталізації О. Стефанишин виділяє такі складові: біологічну, демографічну, інтелектуальну, мотиваційну, екогенологічну, екологічну, культурну, етнокультурну, соціальну, економічну, здоров'я, мобільність, творчість (підприємливість), сакральну, освітню, інформаційну, політичну діяльність, використання часу, громадський порядок і безпеку [67, с. 16].

Заслугове на увагу думка В. М. Головія щодо виділення таких категорій як «інтелектуальний людський потенціал інноваційної фірми» та «людський потенціал інновацій» [63, с. 15–19]. Проте, їх визначення не є вичерпним і містить навіть певні неузгодженості. Однак, позитивний доробок автора полягає у тому, що він виокремлює наявність інтелектуальної складової людського потенціалу. Тобто людський потенціал фірми, на думку автора, містить, крім інтелектуальних, інновативних, творчих і соціальних можливостей, також інноваційну культуру й інноваційне мислення персоналу.

Людський потенціал, на думку О. І. Іванова, має два варіанти структур, що включають різні конфігурації компонент: базова містить у собі «всі ті компоненти, які характерні всім носіям людського потенціалу..», а спеціалізовані – формуються,

розвиваються і проявляються на основі базової структури для виконання специфічних видів діяльності в окремих галузях суспільного життя» [68, с. 48].

Дослідження структури людського потенціалу виконано з розмежуванням підходів, які стосуються різних рівнів його утворення та реалізації. Найпоширенішими серед науковців є визнання таких його складових як: демографічної; освітньої; трудової; культурної; духовно-моральної; громадянської; соціальної; природної та інтелектуальної (рис. 1.8).

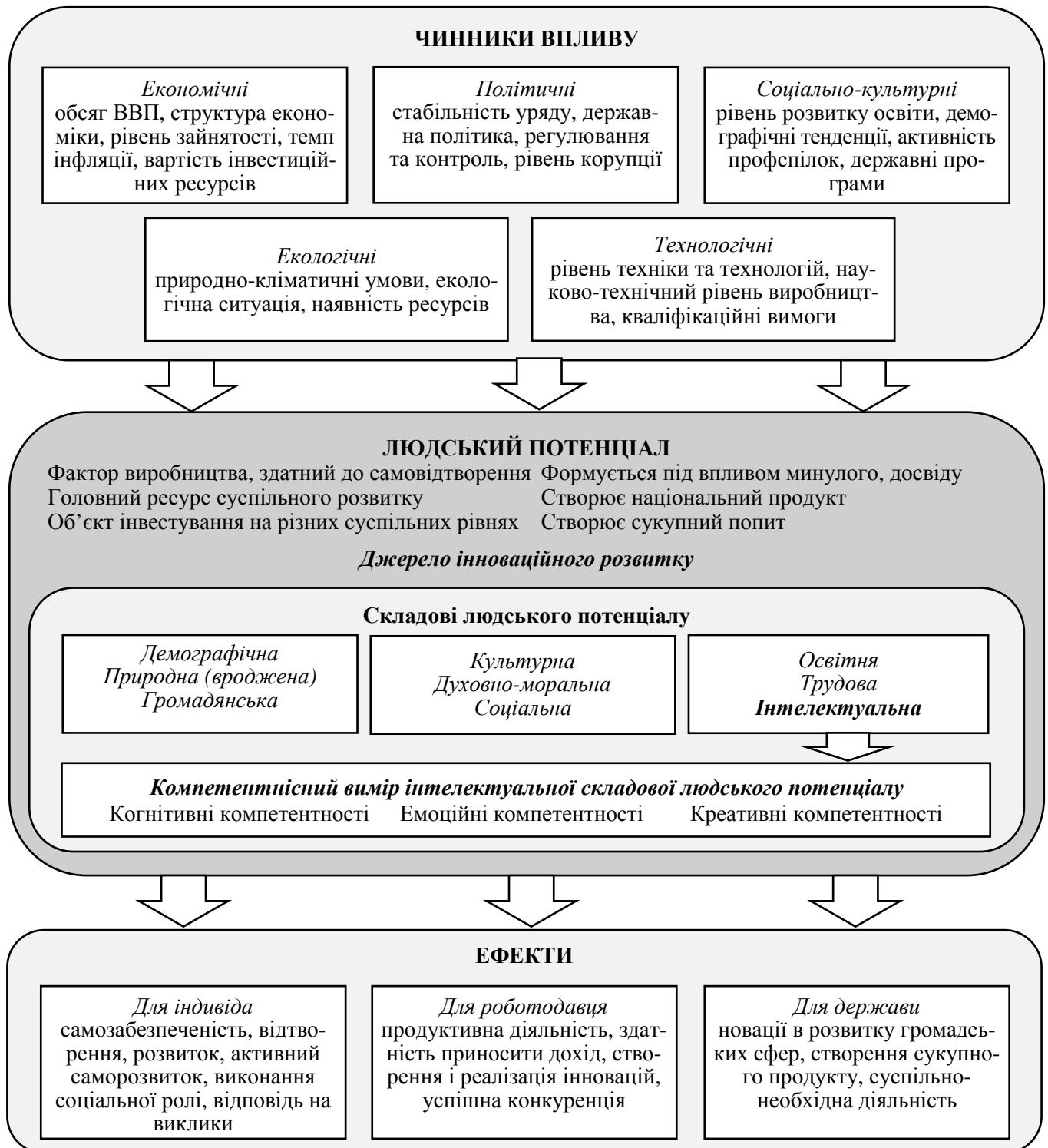


Рис. 1.8. Людський потенціал: структура, компетентнісний вимір, чинники впливу та ефекти

Джерело: розроблено автором

Отже, структура людського потенціалу є доволі складною, оскільки містить значну кількість елементів, що спричиняють складність його вимірювання, особливо враховуючи різні рівні його формування (рис. 1.9).



Рис. 1.9. Візуалізація архітекτονіки багаторівневої структури людського потенціалу

Джерело: розроблено автором

Майже у всіх запропонованих класифікаціях структури людського потенціалу недостатньо вагомою і маловживаною є саме інтелектуальна складова, яка набуває особливої актуальності саме в час суттєвої інтелектуалізації світової економіки та зростання ролі інтелекту у забезпеченні світового лідерства. На нашу думку, най-

більш вагомою серед усіх складових є саме інтелектуальна складова, яка заслуговує на ідентифікацію та подальше ґрунтовне дослідження, зважаючи на трансформацію економічних процесів у бік формування економіки знань.

Для більш повного розуміння категорії «людський потенціал» і визначення її основних складових доречно представити власні трактування людського потенціалу на різних рівнях.

Людський потенціал індивіда можна розглядати як сукупність вроджених, сформованих, нагромаджених і розвинених у процесі соціалізації якостей особистості, що засновані на його природно-біологічних, освітньо-інтелектуальних, соціально-психологічних і духовно-мотиваційних рисах, що можуть бути використаними в процесі продуктивної діяльності.

Людський потенціал підприємства, з огляду на означене вище, – це сукупна здатність трудового колективу підприємства до економічної та соціальної діяльності та розвитку, що обумовлюється запасом фізичного і морального здоров'я персоналу, професійної його компетентності, творчої, підприємницької і громадської активності, а також культури взаємодії між собою.

Людський потенціал регіону або держави можна подати як сукупні можливості населення до власного відтворення, розвитку та реалізації її кількісно-якісних характеристик об'єкта економіки у різноманітних сферах життєдіяльності суспільства для реалізації національних інтересів, що визначаються демографічною, біологічною (природною), духовно-моральною, культурно-ментальною, психологічною, міграційною, економічною, соціальною, освітньою, трудовою, громадянською, мережевою та інтелектуальною складовими, талантом і здоров'ям.

Отже, дослідження людського потенціалу, його суті, структури і місця в сучасному соціально-економічному розвитку дозволило визначити й встановити його первинність у взаємозв'язку з іншими ключовими категоріями (людський капітал, людські ресурси тощо). Слід зазначити, що немає єдиного погляду на структурування людського потенціалу, сутнісні характеристики його компонентів та елементів, проблеми їх впливу на нагромадження людського капіталу суспільства. Але очевидно є актуальність виокремлення та дослідження його інтелектуальної складової, здатної породжувати інтелектуальні активи, які є надзвичайно важливими для генезису інноваційної моделі сучасної економіки та цілеспрямованого поступального розвитку.

1.2. Інтелектуальна складова людського потенціалу

Поширення у світовій практиці процесів інноваційного економічного розвитку віддзеркалює, насамперед, готовність та бажання наявних інституцій для переходу до формування економіки знань. Характерними ознаками такого розвитку визнаються виробництво переважно інформаційного (знанневого), а не матеріального продукту, що призводить до збільшення частки у суспільних витратах розумової праці та відповідно – до зростання попиту на знання. Знання й інформація в таких умовах перетворюються на «головні ресурси соціально-економічного прогресу, а створення ефективної системи їх продукування, передачі, отримання, використання – на найважливішу умову людського розвитку» [69, с. 6]. Тобто інноваційність у нинішніх

умовах розвитку світової економіки досягається формуванням наукоємного виробництва та підвищенням ролі нематеріальних форм капіталу, за рахунок розвитку і вдосконалення відносин у галузі інтелектуальної власності та інноваційної діяльності.

У сучасних економічних відносинах провідна роль належить людині, яка є метою, активним учасником, найважливішим фактором виробництва та об'єктом найефективніших інвестицій, оскільки саме вона здатна засвоювати і осмислювати інформацію, перетворювати її на знання. Людина є носієм людського капіталу, який відображається у здатності приносити дохід. Проте, прояв такої здатності (приносити дохід) і, відповідно, реалізація людського потенціалу залежать від сприятливості середовища, врахування певної специфіки особистості та взаємодії в колективі, що «...полягає у визнанні елементів невловимого, ірраціонального, непередбачуваного в людській природі, в її задатках, поведінці, потребах, бажаннях, що опосередковують співвідношення капіталовкладень і результатів» [70, с. 38].

Основною умовою ефективних соціально-економічних перетворень на інноваційній основі стає здатність до інтеграції знань у господарських системах різного рівня (національній, регіональній, внутрішньофірмовій) [69, с. 4], де роль одного з базових інтеграторів належить національній інноваційній системі, яка сприяє забезпеченню тісної взаємодії суб'єктів національної економіки у формуванні інноваційного продукту, його комерціалізації та споживанню.

Дослідження сутності людського потенціалу і особливої ролі людини у соціально-економічних перетвореннях набули значного поширення у працях багатьох вчених-економістів. Ґрунтовний аналіз вказаних проблем, започаткований ще класиками набув значного поширення у працях вітчизняних дослідників. У сучасній Україні їх продовжують такі вчені як О. А. Грішнова, О. А. Дороніна, А. М. Колот, І. Л. Петрова, Л. В. Шаульська та ін.

Сучасна інноваційна модель розвитку економіки «безпосередньо ґрунтується на отриманні нових наукових результатів та їх технологічному впровадженні у виробництво, забезпечуючи приріст ВВП головним чином за рахунок виробництва і реалізації наукоємної продукції та послуг» [71, с. 31]. Така здатність формується на основі визнання важливості людського потенціалу й застосування сукупності різноманітних заходів щодо його активізації та стимулювання. Тісний взаємозв'язок і взаємозалежність активізації людського чинника та прискорення науково-технічного прогресу досліджують А. В. Калина і О. А. Дороніна [72, с. 284]. Авторами достатньо обґрунтовано та представлено доцільність стимулювання творчості й інноваційної діяльності та визначено основні елементи системи стимулювання.

Отже, на особливу увагу заслуговує трудова компонента людського потенціалу, яка розвивається в сучасних умовах «під впливом інноваційних змін у змісті й характері праці та, відповідно, у вимогах до підготовки працівників інноваційного типу... трансформацій зазнає праця людини, яка набуває ознак творчості» [73, с. 210–211]. Відповідно, разом із підвищенням вимог до праці людини загострюється проблема адекватної винагороди. Тобто, виникає складність у реалізації принципів концепції гідної праці, яка розкривається у створенні умов трудової діяльності та можливості їх достойного забезпечення з метою використання трудового потенціалу [74, с. 280]. Зазначені твердження І. Л. Петрової та Л. В. Шаульської доводять, що формування інноваційної економіки передбачає не лише нові технології,

а й розвиток людського потенціалу в межах відповідного інституційного середовища, зокрема діючої національної інноваційної системи.

Сучасна актуальність ідеї розвитку людського потенціалу в світовій практиці підтверджується увагою до неї не тільки економічної спільноти, а й соціологів, психологів, демографів. Світові проблеми розвитку людського потенціалу є провідною темою досліджень ООН, а в Україні – Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи. Їхні щорічні дослідження поступово стверджують нову ідеологію, спрямовану на забезпечення пріоритету людського розвитку, і, відповідно, передбачає створення сприятливого економічного, політичного та екологічного середовища, в якому людина може повністю розкрити свій потенціал.

Отже, під вплив сучасних інноваційних змін все більше підпадають зміст і характер праці, які набувають ознак творчості. Це вимагає формування комплексу заходів зі стимулювання людського потенціалу до розвитку, особливо його інтелектуальної складової. Відповідно, розвиток людського потенціалу розглядається як основна мета та критерій суспільного прогресу, основний ресурс суспільства, здатний забезпечити інноваційний розвиток економіки. Саме людський потенціал з його індивідуальними цінностями, знаннями, кваліфікацією та надбаннями є основою забезпечення розширеного відтворення капіталу, розвитку ринку праці та найважливішою умовою становлення постіндустріальної економіки.

Визнання становлення в розвинених країнах «нової економіки», яка базується на знаннях та інноваціях, доводить осмислення концепції розвитку людського потенціалу та відображає реальне запровадження її провідних положень у практику ринкових перетворень. Зокрема, це стосується ідеї розширення та використання потенціалу людини та її інтелектуальної складової [75].

Розвиток людського потенціалу визначено в Україні основним пріоритетом забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, що може бути досягнутим через розбудову економіки знань [76]. Сучасний стан економіки України вказує на необхідність її прискореного переходу на інноваційну модель розвитку, складники якої – модернізація, технологічне оновлення суспільного виробництва на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, їх комерціалізації, підвищення фінансової ефективності, створення необхідних ресурсів накопичення, забезпечення ліквідними базовими ресурсами, розвитку інфраструктури інноваційної діяльності [77].

Проблеми розвитку людського потенціалу та його складових є центром уваги значної кількості публікацій та масштабних досліджень. Проте, становлення, розвиток і використання людського потенціалу в умовах проголошеного інноваційного розвитку України вимагає подальших досліджень, визначення основних проблем формування й реалізації інтелектуального, творчого потенціалу людини.

Загалом інноваційна модель розвитку ґрунтується на тому, що інновації є інструментом забезпечення сталого розвитку та сприяють збалансуванню розвитку економічної, соціальної й екологічної складової суспільного устрою. Тобто, це така модель розвитку країни, яка характеризується інноваційними здобутками на самовідтворювальній основі, коли задовольняються потреби поточного періоду без загрози для майбутніх поколінь. Декларація вибору та реалізації інноваційної моделі розви-

тку в Україні вже продовжується більше десяти років, але фактично здійснюються занадто обмежені кроки.

Започаткування нової ери інформатизації та роботизації виробництва, що означувало перехід до 4-ої промислової революції, дозволило суспільству отримати суттєві технологічні вдосконалення та розкрити значний енергетичний потенціал. Проте, разом з вагомими досягненнями суспільство спричинило загострення міжнародної конкуренції за ресурси та технології, поширення негативних процесів у навколишньому середовищі та міжособистісних відносинах тощо. Такі обставини щоразу наштовхують на розуміння складності майбутнього, яке має визначитися не лише соціально-економічними умовами, а й станом навколишнього середовища. Тому не випадково розвиненими країнами визнано особливо важливе завдання формування конкурентної національної економіки на умовах сталого розвитку. Відповідно, пріоритетним напрямом розвитку людської цивілізації є сталий розвиток, який забезпечує не лише виживання, а й нормальне (гідне) життя людей [78, с. 5].

Сучасне формування інформаційного суспільства доводить особливу роль людського потенціалу, який є основою соціально-економічного розвитку. Збереження та відтворення людини визнаються передумовами ефективного зростання будь-якої країни, оскільки їй відводиться центральне місце у духовній сфері суспільного життя та у системі виробничих зв'язків [79, с. 15].

Людський чинник є визначальним для посилення інноваційної та креативної складових національного зростання. Рівень людського потенціалу, його якість, освіта й здатність до інновацій і креативності, що впливають на економічні результати та національну конкурентоспроможність, є рушіями людського прогресу [79, с. 15], оскільки спричинені ними зміни ведуть до зростання конкуренції та подальшого розвитку.

Сучасні тенденції світового розвитку підтверджують перехід від четвертого (індустріального) через п'ятий (постіндустріальний) до шостого (економіки знань) технологічного укладу, основою якого є інструментарій генерації знань, система управління інноваційною економікою і система розвитку основних активів інноваційної економіки – людського потенціалу [80, с. 5]. Такі зміни структури сучасної економіки є глобальними структурними зрушеннями, що ознаменували перехід від «матеріальної» до «інтелектуальної» економіки, що базується на знаннях (knowledge-based economy) [81]. Вкладення в освіту є більш вигідними порівняно з інвестуванням в матеріально-технічні засоби, оскільки збільшення витрат на 10% буде забезпечувати відповідно приріст на 8,5% та 3,8% [80, с. 7].

Проблематика формування і розвитку інтелектуальної економіки, визначення її основних рис та категорій набула поширення у роботах зарубіжних і вітчизняних фахівців, серед яких заслуговують на особливу увагу Е. Брукінг, М. Кастельс, Л. Лукічева, Л. Мельник, Е. Тоффлер, А. Чухно та ін. [82–87].

Сьогодні в промислово розвинених країнах 80–95% ВВП припадає на частку нових знань, що втілені в техніку та технології [80, с. 1]. Це засвідчує факт, що відбувається інтелектуалізація економіки, з об'єктивним процесом розширення умов використання інтелектуально-креативних можливостей людей. Тобто визнається, що наукові знання й спеціалізовані унікальні навички їхніх носіїв стають головним джерелом і ключовим фактором розвитку матеріального й нематеріального виробництва, забезпечення стійкого економічного розвитку. Відбувається суспільне усві-

домлення значущості інтелектуалізації як для розвитку кожної особистості, так і для інтелектуального капіталу країни [88, с. 30], що сприяє більш швидкому переходу суспільства на засади інтелектуалізації національної економіки до економіки знань.

В умовах швидких і радикальних сучасних соціально-економічних змін інтелектуальні риси людини стають особливо актуальними. Основою світової економіки, акценти якої зміщуються до прискореного інноваційного розвитку, стають знання. Формування такої економіки починає все більше визначатися інтелектуальними ресурсами, інтелектуальним капіталом, наукою, процесами трансферу результатів творчої діяльності у виробництво матеріальних та духовних благ [89]. Зазначені елементи сучасного пріоритетного розвитку економіки ґрунтуються на єдиному невичерпному ресурсі – інтелекті.

Перетворення знань у сучасних умовах на головний стратегічний ресурс та заміна виробничої діяльності творчою, доводить актуальність дослідження інтелектуальної основи суспільства. Сьогодні основним фактором створення доданої вартості, конкурентоспроможності, економічного розвитку країн, регіонів та організацій стає інтелектуальна активність, яка проявляється в спеціальних знаннях і ефективних комунікаціях. Саме «знання сприяють виникненню нових видів діяльності, виробництв і галузей, стають рушійною силою появи нових технологій, основним фактором соціального розвитку і забезпечення добробуту та якості життя людей» [90, с. 17]. Поява «нових» елементів і результатів діяльності в економіці (зокрема технологій) прискорює виробництво нового знання та спотворює безперервну систему обміну знаннями.

Забезпечення формування, ефективного використання та розвитку інтелектуальної складової людського потенціалу вимагає суттєвих зусиль, механізмів впливу та сприятливого середовища. Навіть вживаність у науковій та виробничій сфері інтелектуальної складової є доволі обмеженою, відповідно й інструменти її оцінки та розвитку використовуються недостатньо.

Поширеною є думка стосовно виділення інтелектуальної складової трудового потенціалу, що обумовлюється використанням певного інтелекту людини в процесі її трудової діяльності. У той же час інтелектуальна складова людського потенціалу, незалежно від рівня її використання людиною, постійно акумулюється.

На думку І. Д. Слепухіної, інтелектуальна складова трудового потенціалу є «сукупністю професійних знань, навичок, творчих здібностей, об'єктів інтелектуальної власності, які використовуються в усіх видах економічної діяльності і стають джерелом додаткових прибутків, забезпечуючи стійкі ринкові перспективи і конкурентні переваги підприємству» [91, с. 33]. Автор представляє дану категорію як певні ресурси підприємства.

Доцільно розглядати інтелектуальну складову і на особистісному рівні. Зокрема, у праці російських вчених інтелектуальна складова трудового потенціалу представлена як характеристика, що охоплює накопичення знань (науково-технічних, культурних, економічних тощо), умінь, навичок і досвіду в цілому, а базовим чинником формування знань є освіта [92].

Інтелектуальна складова у визначенні професора Л. В. Шаульської представлена у макроекономічному вимірі як «якісна характеристика трудового потенціалу, ступінь його відповідності потребам економіки і можливості його використання»

[32, с. 104]. Разом з цим, незалежно від рівня використання, застосування категорії, майже всі науковці наводять схожу сукупність рис, які утворюють інтелектуальну складову трудового потенціалу:

- знання (освітній рівень та професійна підготовка);
- здібності (уміння) (розумові, творчі, підприємницькі);
- навички;
- досвід (професійний);
- здатність до інновацій;
- об'єкти інтелектуальної власності.

Тобто інтелектуальна складова трудового потенціалу, на думку автора, є сукупністю професійних знань і навичок, розумових, творчих і підприємницьких здібностей, що відповідають потребам ринку та обумовлюють можливості створення доданої вартості у процесі трудової діяльності.

Інтелектуальна складова людського капіталу є його ядром і виявляє себе як знання, навички та творчі здібності людини [93, с. 223]. Наведене визначення є типовим, оскільки базується на традиційному наборі компонентів. Інший погляд подано у роботі І. Ільченка та Г. Арустамяна [94, с. 11] у якій інтелектуальна складова співвідноситься лише з індивідуальним рівнем.

У структурі людського капіталу виділяють: капітал здоров'я і здорового способу життя; капітал освіти; капітал підготовки на виробництві; науковий капітал; капітал культури; володіння економічно значущою інформацією; капітал міграції; мотивація і стимули економічної діяльності [95, с. 56]. У наведеній структурі хоча і відсутня інтелектуальна складова, проте, особлива увага дослідників концентрується на формуванні таких елементів структури людського капіталу як капітал культури, освіти, науковий капітал, які сприяють розвитку творчого потенціалу людини, прояву його креативності. Такі елементи структури, а також швидкість мислення і прийняття рішень, адаптація, стійкість, інтуїція тощо, визначають конкурентоспроможність людського капіталу і дозволяють отримувати стратегічні вигоди.

Проведене дослідження дозволяє констатувати, що інтелектуальна складова людського потенціалу є якісною його рисою, яка утворюється на основі знань (освітній рівень та професійна підготовка), здібностей (умінь) (розумові, творчі, підприємницькі), навичок, досвіду (професійний), креативності, а також здатності до інновацій і самих об'єктів інтелектуальної власності. Зокрема, важливо наголосити на виокремленні саме креативного потенціалу, який демонструє максимально продуктивний рівень застосування знань і здібностей для актуалізації інноваційних чинників розвитку.

Важливими в цьому сенсі є висновки С. А. Давимуки та Л. І. Федулової про те, що «творчий процес ґрунтується на натхненні автора, його здібностях, традиціях, а креативний процес має у своїй основі прагматичний елемент...» що саме – як і для кого потрібно створювати [90, с. 36]. Дотримуючись даного погляду, вважаємо за доцільне розмежовувати у складі інтелектуальної складової людського потенціалу саме творчість і креативність. Творчість визначається здібностями, натхненням і традиціями (носить фундаментальний характер), а креативність (лише є технологією організації творчого процесу) – розумінням того, навіщо, для кого, яким чином і що потрібно створювати.

Теоретичні узагальнення думок науковців і практиків щодо людського потенціалу та його структури не дозволяють однозначно і повноцінно розкрити, що є саме його інтелектуальною складовою. На нашу думку, доцільно при визначенні інтелектуальної складової людського потенціалу спиратись на визначення інтелектуального потенціалу особистості або суспільства, які розкриваються значною групою дослідників.

Сучасні умови становлення економіки знань підтверджують, що реалізація інтелектуального потенціалу особистості або суспільства здійснюється через використання таких складових потенціалу, які забезпечують в подальшому формування людського та, як наслідок, інтелектуального капіталу.

На відміну від капіталу, втіленого в фінансових ресурсах, обладнанні або виробничих ресурсах, людський капітал при використанні не зношується, а навпаки накопичується через навчання і набуття практичного досвіду. Саме людський капітал визначає людину як носія багатства, що забезпечує максимальне використання його потенціалу і відповідно виступає ключовою ланкою в підвищенні конкурентоспроможності економіки. Тобто активізація творчого потенціалу людини і його розвиток формує приріст вартості та є найефективнішим способом досягнення економічного зростання.

Світовий досвід демонструє, що сприйняття «... концепції людського капіталу, визнання його провідної ролі в економічному зростанні, адекватна оцінка його частки в структурі національного багатства» забезпечили значні економічні зрушення в сучасних багатих країнах [96, с. 92]. Такі узагальнення підтверджують обґрунтованість концентрації уваги влади і бізнесу до людини і її потенціалу, який здатний забезпечувати при інвестуванні значні прирости.

У розвинених ринкових економіках людський капітал є дуже важливим об'єктом інвестування та формою реалізації інвестицій. За оцінками Світового банку людський капітал перевищує 80% всіх продуктивних багатств в Японії і 60% в США, в Австралії і Канаді частка людського капіталу становить близько 20% продуктивних багатств цих країн. В Японії на нові технології і обладнання витрачається 8% ВВП, а на освіту і перепідготовку персоналу – 16%, в США ця частка ще вище – 20% ВВП [97].

Для формування і реалізації конкурентоспроможного людського капіталу є необхідними постійні інвестиції в систему охорони здоров'я, освіти, науку, культуру тощо, створення і розвиток інноваційної інфраструктури, стимулювання підприємництва, побудова відкритого і толерантного середовища. Лише на основі безперервного процесу змін можливе створення сприятливих умов для оптимального формування і реалізації людського капіталу, особливо креативної його частини.

Процес формування людського капіталу і його ефективного використання, головним чином, залежать від обсягів вкладень у людський потенціал, як у грошовій, так і в негрошовій формах, тому цільова спрямованість державної політики, стратегії розвитку людського потенціалу є базовими умовами капіталізації та комерціалізації активів людського потенціалу, трансформації людського потенціалу в капітал. Це є особливо актуальним в умовах зносу основних фондів і недостатності цілеспрямованих інвестицій в людський капітал.

Значний масив публікацій щодо значення та розвитку людського капіталу розкривають численні напрями та підходи дослідження науковців як на рівні підприємства, так і національному рівні з вдосконалення його формування і викори-

стання. Разом з цим значно менше уваги науковці зосереджують на людському потенціалі. Не заперечуючи важливості всіх досліджень, потрібно зробити додатковий акцент на необхідності значної уваги саме у напрямку розвитку людського потенціалу та інвестування в його складові. Формування і реалізація виваженої державної політики, розробка та реалізація стратегії розвитку людського потенціалу є базовою умовою капіталізації та комерціалізації активів людського потенціалу, формування оптимального людського капіталу. Відповідно, людський капітал доцільно розглядати як форму функціонування та реалізації людського потенціалу. Очевидно, що реалізуватися і втілитися у людський капітал людський потенціал може за умови активізації інтелектуальних активів.

Для створення в Україні соціально-орієнтованої економіки, що характеризується високим рівнем і якістю життя населення, зростання інвестицій у людський потенціал та подальше його трансформування у капітал переслідує довготривалі стратегічні цілі. Накопичення людського капіталу, його розвиток є однією з умов, що забезпечують досягнення стійких темпів економічного розвитку країни. У сучасних умовах знання і кваліфікацію відносять до числа важливих чинників економічного зростання і соціального прогресу суспільства.

Збільшення інвестицій в людський потенціал і підтримка їх на високому рівні є стратегічно необхідною умовою нарощення людського капіталу і відповідно входження України в число розвинених країн світу. Вирішення цієї проблеми ускладнюється визначенням напрямів та обсягів інвестицій, які доцільно вкладати в людський потенціал, що забезпечать формування людського капіталу.

Визначальну роль інвестицій у формуванні і розвитку людського капіталу, який цілеспрямовано використовується в економічній діяльності та впливає на зростання доходів свого власника, прибутку підприємства та національного доходу, зазначає О. А. Грішнова [26, с. 58]. Вона акцентує увагу на тому, що всі якості людини здобуваються за рахунок інвестицій і дозволяють отримати підвищення ефекту як для окремої людини, так і для підприємства та держави.

К. Макконнелл і С. Брю розкривають інвестиції в людський капітал як будь-які витрати, здійснені для підвищення освіти, кваліфікації, покращення здоров'я робітників або посилення мобільності робочої сили, і таким чином, підвищення доходу від інвестицій [98, с. 909–910]. Тобто, це поточні витрати, дії, що підвищують кваліфікацію і здібності, і тим самим продуктивність праці зайнятого персоналу, з тим розрахунком, що їх буде багаторазово компенсовано зростаючим потоком доходів у майбутньому. Він є найціннішим виробничим ресурсом, який постійно оновлюється, вдосконалюється, еволюціонує, виступає могутнім фактором економічного, соціального прогресу.

Інвестиції в людський капітал є джерелом економічного зростання, не менш важливим, ніж капіталовкладення в матеріально-речові фактори виробництва та землю. Порівняно з інвестиціями в інші форми капіталу, інвестиції в людський капітал є найвигіднішими як для окремої людини, так і для суспільства в цілому, вони не бувають збитковими, породжуючи інтелектуальні активи. Вигоди для працівника полягають у підвищенні рівня доходів, задоволенні від роботи, поліпшенні умов праці і якості життя, зростанні самоповаги. Для працедавця вигода – в підвищенні продуктивності праці, скороченні втрат робочого часу

і зростанні ефективності виробництва, а для держави – у підвищенні добробуту та економічної активності громадян, зростання валового доходу.

Віддача від інвестицій у людський капітал залежить безпосередньо від терміну його використання, тобто визначається часом, що залишився до закінчення працездатного періоду життя людини [99].

Інвестиції в людський капітал здійснюються переважно за такими напрямками: витрати на освіту, включаючи загальну і спеціальну, формальну і неформальну, підготовку за місцем роботи; витрати на охорону здоров'я, що складаються з витрат на профілактику захворювань, медичне обслуговування, дієтичне харчування, поліпшення житлових умов; витрати на мобільність, завдяки яким працівники мігрують з місць з відносно низькою продуктивністю; витрати на культурний розвиток і дозвілля тощо.

Витрати на освіту є найочевиднішим, найпоширенішим і, напевно, найважливішим видом інвестицій у людський капітал, оскільки освіта формує працівників, які стають кваліфікованішими і продуктивнішими [100]. Дошкільна, початкова і середня освіта мають особливе значення у формуванні інтелектуального рівня людського капіталу, його якісних ознак, підвищують рівень знань. Інвестиції у вищу, професійно-технічну освіту сприяють формуванню висококваліфікованих робітників та спеціалістів, а загальна і фахова освіта поліпшує якість, підвищує рівень і запас знань людини, тим самим збільшує обсяг і якість людського капіталу. Підвищення асигнувань в освіту на 1% призводить до збільшення ВВП країни на 0,35% [97].

В Україні інвестування в освіту здійснюється на невисокому рівні, оскільки замість 10% ВВП країни постійно виділялося протягом останнього десятиліття 4-6%, хоча за динамікою бюджетного фінансування освіти простежується постійне зростання видатків. Проте, незважаючи на збільшення обсягів інвестування в освіту з боку держави, за фактом цих коштів завжди недостатньо. І хоча за відсотком приросту кількості випускників вищих навчальних закладів Україна обігнала навіть деякі найрозвиненіші країни світу, проте, за витратами на освіту одного студента вона характеризується найнижчими показниками серед розвинених країн на рівні із Білоруссю та Молдовою [101].

Як компонент інвестицій у людський капітал слід розглядати і витрати, пов'язані з мотивацією працівників до підвищення якості своєї праці. Результати зарубіжних досліджень свідчать про зростання значення внутрішніх стимулів (можливість самореалізації, задоволення від успіхів у роботі тощо) порівняно із зовнішніми стимулами для висококваліфікованого персоналу [102].

Інвестиції у зміцнення здоров'я забезпечують формування та ефективно використання людського потенціалу, оскільки стають важливою умовою здобуття освіти та професійних знань і навичок. Добре здоров'я подовжує тривалість життя, підвищує працездатність і продуктивність праці.

Загальні видатки на охорону здоров'я у структурі ВВП України є достатньо вагомими, проте у розрахунку на душу населення за паритетом купівельної спроможності у доларах США загальні витрати на національну систему охорони здоров'я в Україні у 5,5 раз нижчі, ніж у Європейському регіоні [103], що є дуже тривожним фактом.

Важливими є витрати на мобільність, завдяки яким працівники мігрують з місць відносно низької продуктивності праці в місця з відносно високою продуктивністю, збільшуючи тим самим результати використання свого людського капіта-

лу. Крім того, до основних активів людського капіталу також відносять пошук економічно значимої інформації, виховання дітей та ін. [100].

Розвиток людського капіталу забезпечується в розвинених країнах значною диверсифікацією джерел фінансування. Вкладення здійснюють: держава (уряд), недержавні суспільні фонди й організації, міжнародні фонди й організації, регіони, освітні заклади, підприємства, сім'ї та окремі громадяни.

Інвестування у людський капітал з боку держави здійснюється за рахунок державного бюджету, спеціальних фондів та місцевих бюджетів. Держава застосовує і стимули (через систему податків і субсидій впливає на доходи тих, хто здійснює такі інвестиції; регулювання ціни на інвестиції), і примусові заходи (обов'язкова для всіх формальна шкільна освіта в установленому обсязі, обов'язкові медичні профілактичні заходи тощо), спрямовані на примноження людського капіталу нації.

Дедалі більше у створенні активів людського капіталу зростає роль окремих підприємств, які здійснюють підготовку персоналу відповідно до поточних і перспективних потреб виробництва, використовуючи достовірну інформацію про перспективні напрями капіталовкладень у навчання та професійну підготовку. Однак, підприємствам притаманний прагматичний підхід: вони здійснюють інвестиції в людський капітал лише доти, доки вони приносять економічну віддачу. Моральні зиски, інтегрований соціальний ефект від цих інвестицій є в основному суспільним благом, у розвитку якого зацікавлена держава, а не конкретне підприємство. Саме тому в цивілізованому світі держава економічними методами заохочує підприємства до інвестування в людський капітал.

Інвестування у людський капітал домогосподарствами здійснюється через виділення коштів та інших ресурсів на отримання освіти членам сім'ї, підтримання та охорону здоров'я, підвищення культурної освіти та на інші чинники підвищення якості людського капіталу.

Крім того, сама людина також приймає рішення щодо інвестування у розвиток власних інтелектуальних якостей та здоров'я. У витратах на самовдосконалення і додаткову освіту одним з вирішальних чинників визнається вільний час людини. Здоров'я визнається одним із найдорожчих людських благ, яке реалізується при достатньому рівні оплати праці.

Важливим джерелом значних інвестицій, які можуть бути використанні для підвищення якості людського капіталу, є іноземні інвестиції, що передбачають наявність сприятливого інвестиційного клімату, прозорої державної системи управління, якісної законодавчої бази та практики її дотримання, ефективної юридичної системи, яка ґрунтується на фундаментальних принципах приватної власності та ринкової економіки.

Успішний соціально-економічний розвиток країни в сучасну епоху глобалізації та прискорення темпів науково-технічного прогресу залежить від відкритості її суспільства для імпорту різноманітних знань, ідей та інформації, а також – здатності економіки продуктивно їх переробляти. Акценти людської діяльності поступово зміщуються в бік зміни мислення, коли задіюється більш потужний та перспективний ресурс, порівняно з технікою та технологіями, – інтелектуальний капітал.

Інтелектуальний капітал в умовах становлення економіки знань, займає провідне місце у створенні національного багатства, а якість та рівень освіти, знань та

інновацій стає рушійним чинником випереджального зростання високорозвинених країн світу. Здатність економіки створювати й ефективно використовувати інтелектуальний капітал визначає економічну силу нації та її добробут, рівень конкурентоспроможності та ключові ресурси розвитку країни. На основі нових знань створюються новітні технології та високоякісна продукція, що складає основну частину приросту ВВП.

У сучасному суспільстві інтелектуальний капітал стає основою багатства, оскільки визначає конкурентоспроможність економічних систем, виступає ключовим ресурсом їх розвитку. Стрімке посилення впливу інтелектуального капіталу на економічний розвиток, попри обмеження й термінологічні суперечності самого поняття, обумовило появу у науковому обігу таких нових економічних категорій та концепцій, як «інтелектуальна економіка» і «суспільство знань».

Інтелектуальний капітал багато в чому визначає можливості та напрями застосування фінансового і матеріально-речовинного капіталу – відповідно виступає першоосновою і рушійною силою становлення нової економіки. Зростання інтелектуального капіталу й ефективність його використання визначають перспективи розвитку економіки тієї чи іншої країни. Доказами зазначеного є найбільші успіхи в економіці таких країн (США, Японія, Франція, Великобританія, Швеція та ін.), що здійснили значні інвестиції в створення сприятливого середовища для розвитку інтелектуального капіталу. Зокрема, у двадцяти розвинених країнах, де працює 95% учених світу, дохід на душу населення щорічно зростає на 200 дол., тоді як у всіх інших країнах – на 10 дол., а також майже 50% приросту національного доходу США отримано за рахунок підвищення рівня освіти робочої сили. Таким чином, високорозвинені країни продовжують будувати «суспільство знань», через вкладення інвестицій у знання, що стають пріоритетними напрямими підвищення інтелектуального потенціалу суспільства [104, с. 59].

Формування концепції інтелектуального капіталу в сучасному вигляді відбувалося в 90-ті рр. ХХ ст., хоча її зародження відносять до періодів розвитку теорії людського капіталу й управління знаннями. Вона дозволила систематизувати й об'єднати в узагальнюючу економічну категорію персоніфіковані знання, систематизовані дані, інформаційні технології, програмне забезпечення, формалізовану інтелектуальну власність тощо. Це створило легітимну основу для вживання терміну «інтелектуальна економіка». Започаткування інтелектуальної економіки розпочалося зі США в 1991 р., пізніше ніж, у Японії, коли вперше витрати на придбання інформації та інформаційних технологій як засобів створення нової вартості стали більші за витрати на придбання виробничих технологій і основних фондів [105, с. 11–12]. Саме поняття «інтелектуальний капітал» було введено Дж. Гелбрейтом у 60-х рр. ХХ ст., але тільки в 90-х рр. його застосування набуло широкого обігу завдяки працям Т. Стюарта [106, с. 61]. Близькі за ідеями підходи почали розробляти вже наприкінці 80-х рр. До них можна віднести положення науковців І. Нонаки, К.-Е. Свейбі, Х. Такеучи [107, с. 216].

Концепція інтелектуального капіталу викристалізувалась із двох напрямків сучасної наукової думки: теорії людського капіталу (термін «інтелектуальний капітал») та теорії постіндустріального суспільства (розуміння механізмів його відтворення та руху) [108, с. 197].

У науковій літературі поняття інтелектуальний капітал почало використовуватися з 1990 р., коли Гріліхес означив наявність у корпорацій таких нематеріальних цінностей, що змінюють загальну вартість акцій від відтворювальної вартості активів [109, с. 95]. Однак, до сьогодні відсутнє одностайне усталене його визначення, незважаючи на зростаючу його роль в економіці та детальну увагу до нього не лише економічного наукового товариства, але й практиків.

Як економічна категорія, інтелектуальний капітал розглядається з позиції авансованої інтелектуальної вартості, що в процесі свого руху приносить більшу вартість за рахунок додаткової вартості [110], а також його співвідносять з категоріями інтелектуальна власність (правове поняття) і нематеріальні активи (бухгалтерське). Відповідно до того є поширеною думка про три основні підходи, за якими визначається інтелектуальний капітал:

– як економічна категорія – «інтелектуальний капітал являє собою сукупність знань, навичок, умінь людини, його мобільність (здатність до сприйняття нової інформації, навчання, перепідготовки, адаптації до нових умов) і креативність (здатність неординарно мислити і «видавати», формувати ідеї), забезпечуючи можливість створення прибавочного продукту в процесі руху самого інтелектуального капіталу») [109, с. 96];

– як юридична категорія – «інтелектуальний капітал являє собою перелік законодавчо закріплених об'єктів інтелектуальної власності» [109, с. 96];

– як бухгалтерська категорія – інтелектуальний капітал – це нетрадиційні активи компанії, що створюють певні конкурентні переваги та повинні бути враховані в балансі.

Інтелектуальний капітал (від лат. *Intellectualis capitalis* – розумовий, головний або головні пізнання) – це один з різновидів капіталу, який має відповідні ознаки капіталу і відтворює, одночасно, характерну лише йому специфіку і особливості [111]. Він має надзвичайно складну сутність та багатовекторність прояву, що визначається механізмом його функціонування. Загалом, він є капіталом, який втілений в людях у формі освіти, кваліфікації, знань, досвіду і відповідно визначає трудові можливості, трудову віддачу, продуктивність і якість праці [112, с. 287]. Тобто, інтелектуальний капітал є новою вартістю, створеною на основі накопичених знань, досвіду, компетентності та моральних цінностей, здатною наділити свого власника конкурентними перевагами, перетворюватись у більш складну його форму.

Інтелектуальний капітал використовується «для охоплення всіх невідчутних або нефізичних активів і ресурсів організації, які зазвичай не мають оцінки у її балансовому звіті, тобто її процесів, інноваційної здатності, неявного знання її членів, а також мережі контактів останніх» [113, с. 164].

Різноманітні підходи до сутності поняття інтелектуальний капітал дозволяють розглядати його з трьох позицій [114, с. 221]:

– за першим підходом (Б. Леонтьєв, В. Іноземцев, Л. Мельник та ін.) – як сукупність цінностей, зокрема, це – розумові здібності, природні та надбані навички, нагромаджені знання, нагромаджений досвід, які є невід'ємні від їх носія – живої людської особи, відносини з іншими суб'єктами (між ними), інтелектуальну власність, організаційну структуру, інформацію та інформаційні мережі, імідж підприємства. Тобто, цей підхід визначає інтелектуальний капітал як актив, якому притаманна здатність приносити дохід;

– за другим підходом (Л. Едвінсон, С. Алберт, К. Бредлі та ін.) – це знання, яке можна конвертувати у вартість, процес перетворення знань і нематеріальних активів у ресурси, авансована інтелектуальна вартість, що приносить додаткову вартість, прибуток, дає конкурентні переваги окремим особам, фірмам, державам. Таким чином, інтелектуальний капітал розглядається з позиції процесу, тобто його здатності до відтворення, у можливості залучення інтелектуального капіталу в процес кругообігу, в якому здійснюється його виробниче споживання;

– за третім підходом (Е. Брукінг, Д. Клейн, Л. Прусак, Ю. Гава та ін.) розглядають дану категорію як результат. Тобто інтелектуальний капітал – це нематеріальні активи, знання, інформація, інтелектуальний матеріал, особистий ресурс, які використовують в діяльності та слугують підґрунтям існування й конкурентних переваг підприємства, збільшення вартості активів компанії, приносять позитивний економічний та соціальний ефект, через виробництво більш цінного майна.

Загалом, крім зазначених трьох основних поглядів на трактування категорії «інтелектуальний капітал» (цінність, процес та результат), є сенс виділяти ще один підхід, який розкриває її як певну систему, оскільки являє собою сукупність взаємозалежних і взаємодіючих певним чином елементів з певними структурними зв'язками (рис. 1.10).

Отже, на нашу думку, під інтелектуальним капіталом варто розуміти систему активних елементів, інтелектуальних активів, цінностей (знання, навички, досвід, творчі здібності, уміння, технічні і програмні засоби, структура, інформація, засоби її необхідного захисту – інтелектуальна власність та інші нематеріальні активи), які безпосередньо приймають участь у створенні вартості і в процесі свого відтворення забезпечують отримання певного результату та досягнення конкурентних переваг індивіду, підприємству й країні в цілому.



Рис. 1.10. Підходи до розуміння інтелектуального капіталу

Джерело: розроблено автором

Інтелектуальний капітал, на думку Е. Брукінга [82, с. 30], застосовується для позначення нематеріальних активів, без яких компанія не може існувати та посилювати власні конкурентні переваги. Тобто інтелектуальний капітал, як зазначає Б. Б. Леонт'єв [115], – це вартість сукупності наявних інтелектуальних активів, включаючи інтелектуальну власність, природні й придбані інтелектуальні здібності й навички, а також накопичені бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами. Також його можна визначити як засноване на зв'язках структуроване знання і здібності, які мають потенціал розвитку і створення вартості [116, с. 6; 109]. Вказані визначення доводять ресурсні риси інтелектуального капіталу.

Для реалізації ефективного використання інтелектуального капіталу та отримання відповідного результату необхідна не лише наявність певних «знань», а й відповідна організація праці, інфраструктурна підтримка (системи передавання й зберігання інформації), існування попиту на наявні в компанії знання, тобто клієнти, і багато чого іншого. Про такі важливі елементи інтелектуального капіталу наголошував Т. Стюарт, відокремлюючи напівпостійну сукупність знань, що виростає навколо будь-якого завдання, людини чи організації, та інструменти, за допомогою яких можна збільшити сукупність знань [117].

Неоднозначність визначення інтелектуального капіталу вказує на наявність різних підходів до його структурування. К.-Е. Свейбі виокремив у структурі інтелектуального капіталу такі складові: індивідуальну компетентність (уміння, досвід, освіту, соціальні навички та моральні цінності персоналу); внутрішню структуру організації (цілі, завдання, моделі, технології, структуру, внутрішні мережі, неформальні організації, культуру); зовнішню структуру організації (зв'язки і взаємовідносини із замовниками, постачальниками, конкурентами, торговельні марки, репутацію) [118, с. 337]. А. Брукінг представив структуру інтелектуального капіталу такими елементами: активи ринку – нематеріальні активи, пов'язані з обмінними операціями, що визначають становище фірми на ринку; активи інтелектуальної власності – захищену законом інтелектуальну власність компанії; активи інфраструктури – інтелектуальні активи, які використовуються компанією; гуманітарні активи (людські ресурси) [82, с. 12]. У праці Л. Едвінсона та М. Мелоуна [110, с. 440] чітко виділено лише два структурних елементи інтелектуального капіталу – структурний та людський капітал.

Загалом відсутні суттєві розбіжності у спробах визначити елементи інтелектуального капіталу. Усі науковці погоджуються з наявністю в інтелектуальному капіталі людської складової (ресурсів). Ця складова є його головним елементом, що виступає конгломератом знань, навичок, умінь, досвіду, творчих здібностей працівників, їхнього вміння працювати та приймати рішення в конкретних ситуаціях, створювати імідж фірми та будувати стратегічні й тактичні цілі. Разом з цим існують різні думки стосовно структурної складової, яку окремі науковці представляють також як складне поєднання клієнтського чинника (відносини із замовниками, покупцями, ділові зв'язки з постачальниками, товарні знаки та знаки обслуговування тощо) та організаційного (інформаційні ресурси, електронні мережі, організаційна структура, авторські права тощо) [119, с. 18]. Проте, ці розбіжності є несуттєвими з точки зору оцінки інтелектуального капіталу, оскільки жоден із науковців чи практиків не відкидає доцільності аналізу всіх його складових елементів.

Однак, на думку науковців Інституту регіональних досліджень С. Й. Вовканич та Л. К. Семів, недоцільно робити інтелектуальний капітал домінантним над людським, тому що це може лише здаватися правильним за умов змішування різних підходів до трактування людського та інтелектуального потенціалу (ресурсного, синергетичного, інтеграційного та діяльнісного підходів) [120, с. 15]. «Людський капітал, як й інтелектуальний, не можна й не треба відокремлювати від його носія – людської особистості. Усвідомлення інтелектуального капіталу як невід’ємної частини безмежного креативу людини допомагає не тільки зрозуміти вирішальну роль людини в інтелектуалізації основних рушійних сил постіндустріального суспільства, але й сприяє визнанню необхідності інвестування в людину... Якщо ж вважати, що людський капітал – підсистема інтелектуального, то треба визнати, що частина людського соціуму взагалі не володіє інтелектом... А це було б неминуче пов’язано з дискримінацією людини та порушенням її природних прав на отримання необхідної і повної інформації, а отже, на її розвиток як особистості» [120, с. 18–19]. Ми погоджуємося з важливістю й неможливістю відокремлювати інтелектуальний капітал від його носія – людської особистості, проте вважаємо, що безмежні творчість і креативність людини можуть бути реалізовані в середовищі, яке формує елементи структурного і клієнтського складників.

Отже, на нашу думку, інтелектуальний капітал містить три елементи:

- людський складник (гуманітарні активи або індивідуальна компетентність) – нагромаджені в результаті інвестицій та втілені у працівниках компанії знання, творчі здібності, професійний досвід і моральні цінності;

- структурний складник (активи інфраструктури, або внутрішня інфраструктура) – технічне і програмне забезпечення, організаційна структура, інтелектуальна власність, відносини з клієнтами тощо;

- клієнтський складник (ринкові активи, або зовнішня інфраструктура) – відносини із замовниками, покупцями, ділові зв’язки з постачальниками, товарні знаки тощо.

Наявність окремих елементів інтелектуального капіталу визначає різні можливості до його реалізації, оскільки він є результатом синергетичної взаємодії всіх його складових. Тобто при відсутності хоча б однієї із них, або недостатньому рівні розвитку – рівень інтелектуального капіталу та можливості його використання будуть знижуватися. Власне, через призму ресурсного, синергетичного, інтеграційного та діяльнісного підходів є можливість проаналізувати співвідношення складових інтелектуального капіталу та виявити саме ті активи, що мають спільну основу з людським потенціалом та здатні капіталізуватися в майбутньому і приносити соціальний або економічний ефект.

1.3. Інтелектуальні активи у класифікаційній системі активів людського потенціалу

Динамічний розвиток суспільства та глобальні економічні проблеми ХХ ст. сприяли підвищенню уваги вчених і практиків до людини. Було визначено, що освітній, інтелектуальний, творчий потенціали людини є не тільки потужним чинником економічного зростання, а й джерелом доходів на всіх рівнях: людини,

підприємства, держави. Розвиток людини і її потенціалу в сучасному суспільстві стали сприйматися основною цінністю, оскільки було визнано їх найважливішою передумовою ефективного зростання будь-якої країни.

Поширеними тезами сучасності є ґрунтовні висловлювання щодо зростання питомої ваги результатів інтелектуальної діяльності у вартості суспільного продукту та залежності від цього рівня конкурентоспроможності й розвитку національної економіки. У розвинених країнах близько 90% ВВП припадає на частку нових знань, що втілені в техніку та технології. Це свідчить про інтелектуалізацію економіки на основі об'єктивного процесу розширення умов використання інтелектуально-креативних можливостей людей. Тобто визнається, що наукові знання й спеціалізовані унікальні навички їхніх носіїв стають головним джерелом і ключовим фактором розвитку матеріального й нематеріального виробництва, забезпечення стійкого економічного розвитку [121, с. 127]. Відбувається суспільне усвідомлення значущості інтелектуалізації як для розвитку кожної особистості, так і для інтелектуального капіталу країни [88, с. 30], що сприяє більш швидкій трансформації національної економіки і переходу її до економіки знань.

Як зазначають А. Колот і О. Кравчук, у сучасних умовах для розвитку національної економіки винятково важливим є «наукове забезпечення реформування сфери праці, у центрі якої перебуває економічно активна людина, з набутим нею потенціалом, компетенціями та притаманними їй мотиваціями і цінностями» [122, с. 5]. Відповідно зростає роль людського потенціалу як головного чинника соціально-економічного розвитку.

Незважаючи на різноманітність підходів до визначення і структуризації людського потенціалу, які були докладно досліджено в підрозділі 1.1 роботи, в більшості з них виділяють найсуттєвішою саме інтелектуальну складову, яка детально охарактеризована у підрозділі 1.2, урахування й аналіз якої дозволяє виокремити інтелектуальні активи. Тобто саме ту частину людського потенціалу, яка здатна в подальшому капіталізуватися й забезпечувати створення доданої вартості, що визначатиме у майбутньому рівень конкурентоспроможності як на мікро-, так і макрорівні.

Зростання ролі інтелектуальних активів та уваги до їх дослідження у період розвитку інформаційної епохи, було спричинено зміщенням акцентів у теорії і практиці до «невідчутних» ресурсів організацій. Пріоритети управління матеріальними активами змінились на використання відповідних інвестицій в розвиток нематеріальних та інтелектуальних активів і створення інновацій.

Підвищення значення інтелектуальної основи ресурсів, що веде до загальної інтелектуалізації усіх видів діяльності, на думку автора, тісно пов'язане з умовами середовища і безпосередньо з рівнем національної інноваційної системи, які забезпечують розвиток інновацій та зростання їх комерціалізації. Питання формування, функціонування та подальшого розвитку національних інноваційних систем досліджували багато науковців, серед яких: Н. І. Іванова, Б.-А. Лундвалл (B.-A. Lundvall), Р. Нельсон (R. Nelson), К. Фрімен (C. Freeman), Л. І. Федулова, В. С. Пономаренко та ін. Попри значні напрацювання з даної тематики, зокрема щодо визначення сутності інтелектуальних активів, питання їхньої структури і ролі для інноваційного розвитку є недостатньо опрацьованими та обґрунтованими в сучасних наукових дослідженнях.

Тобто заслуговує на додаткову увагу теоретичне узагальнення сутності інтелектуальних активів та визначення їхнього місця в національній інноваційній системі.

У науково-практичній літературі для узагальнення результатів інтелектуальної діяльності залежно від галузі та суб'єкта використовуються різні дефініції, більшість з яких є синонімами. Зокрема, менеджерами вживається переважно «інтелектуальний капітал», економістами – «інтелектуальні ресурси», «нематеріальні ресурси», «інтелектуальні продукти», а юристами – «інтелектуальна власність», «об'єкт права інтелектуальної власності». Крім того, для позначення об'єктів, на які поширюються права інтелектуальної власності, застосовують такі категорії як «інтелектуальні активи», «нематеріальні активи» та «невідчутні активи». Така наявність різних категорій вносить значну плутанину у розуміння та ідентифікацію інтелектуальної складової людського потенціалу та вимагає ґрунтовного дослідження. Відсутність однозначного тлумачення категорій «інтелектуальні активи», «нематеріальні активи», «інтелектуальний капітал» або вичерпного переліку їх видів як на законодавчому рівні, так і в спеціальній економічній літературі, доводить доцільність глибокого їх вивчення та ідентифікації, що дозволить знизити складність управління ними та забезпечити отримання оптимальних результатів комерціалізації інновацій.

Існує думка, що поява категорії «інтелектуальні активи» пов'язана саме з необхідністю відображення інтелектуального капіталу у бухгалтерському обліку. Оскільки капіталом називається пасив бухгалтерського балансу, було і запропоновано використовувати поняття «інтелектуальні активи», що відповідатиме економічному поняттю «інтелектуальний капітал» [123, с. 7] та буде відобразитись в активі балансу. Тобто визнається, що інтелектуальний капітал, відображений в бухгалтерському обліку, є інтелектуальними активами.

Проте вважаємо, що інтелектуальний капітал містить не лише інтелектуальні активи. Зокрема, О. Б. Бутнік-Сіверський зазначає, що інтелектуальні активи (нематеріальні активи) разом із людським капіталом забезпечують формування інтелектуального капіталу в процесі господарської діяльності [124].

На наш погляд, інтелектуальні активи можна визначити як економічну категорію, що відображає процес трансформації частини людського потенціалу, здатної до розвитку і змін, в інший капітал господарських одиниць (рис. 1.11).

Як було представлено у підрозділі 1.2, доцільно виділяти чотири основні підходи до визначення сутності поняття «інтелектуальний капітал»: за першим підходом – як актив, що володіє здатністю приносити дохід; за другим підходом – із позиції процесу, тобто його здатності до відтворення та можливості залучення в процес кругообігу, в якому здійснюється його виробниче споживання; за третім підходом – як результат, оскільки приносить позитивний економічний і соціальний ефект [121, с. 129; 114, с. 221]; за четвертим – як певна система, яка являє собою сукупність взаємозалежних і взаємодіючих певним чином елементів з визначеними структурними зв'язками. Наведені підходи пояснюють особливу природу інтелектуального капіталу, який здатний капіталізуватися, відновлюватися, приносити дохід, брати участь у процесі кругообігу капіталу та забезпечувати економічний і соціальний ефект [121, с. 129].

На особливу увагу заслуговують визначення інтелектуального капіталу зарубіжними економістами, серед яких К. Брадлі [125], Е. Брукінг [82] та ін., що визнають

його основою «невловимі активи». Саме їх ідентифікація та перетворення в корисні ресурси дозволяє отримувати не лише приріст доходу, а й забезпечити конкурентні переваги.

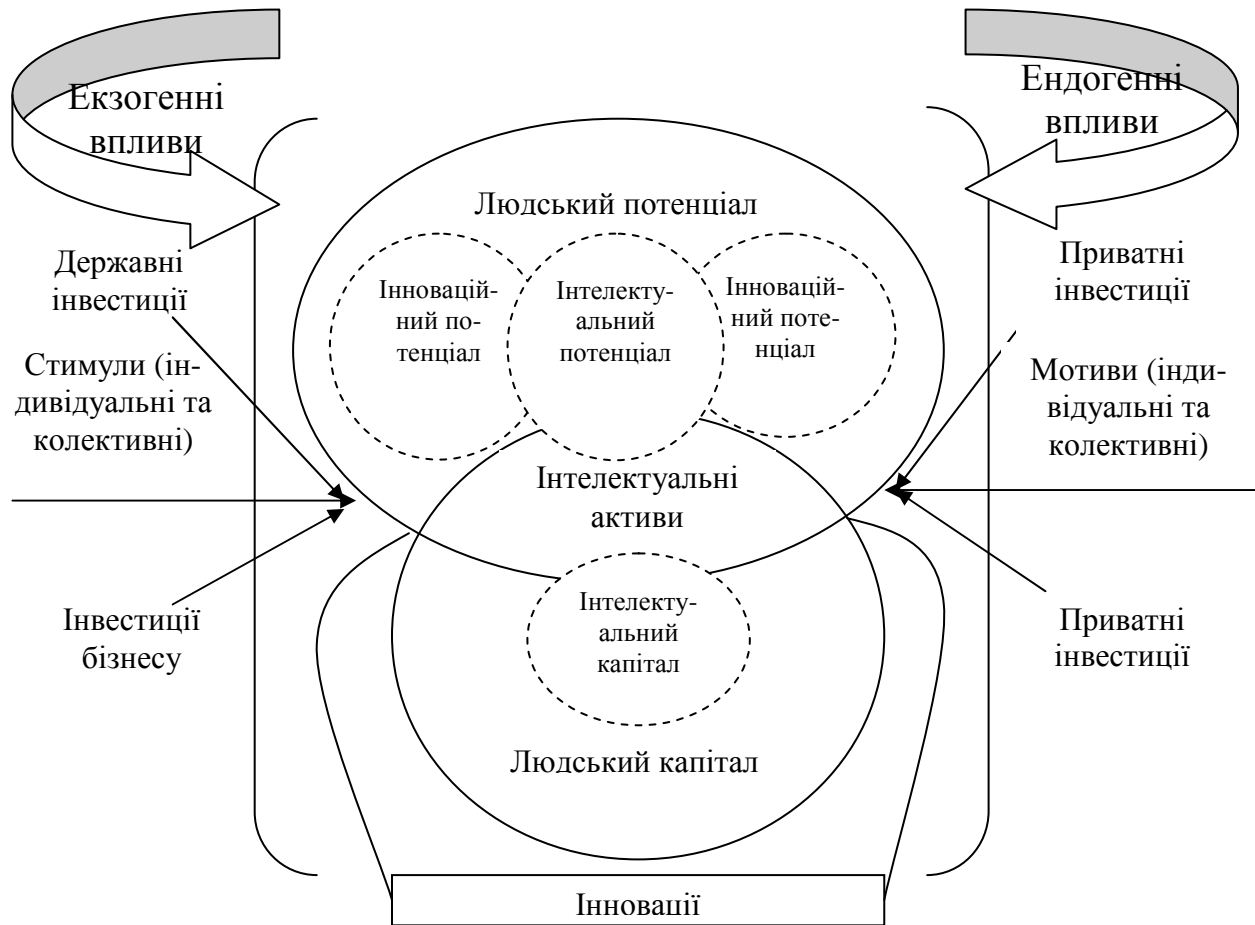


Рис. 1.11. Логіко-структурна схема формування та використання інтелектуальних активів людського потенціалу

Джерело: розроблено автором

Не випадковим є факт появи концепції інтелектуального капіталу в умовах становлення постіндустріальної економіки, коли стало неможливо для ефективного управління підприємства спиратися тільки на фінансові й економічні чинники. Створення і розвиток даної концепції пов'язані переважно з ефективним управлінням вартістю компанії в умовах економіки знань. Тому важливим завданням сучасних підприємств стає визначення таких інтелектуальних активів, що будуть забезпечувати оптимальну віддачу вкладеного капіталу.

За зробленими попередньо висновками, ґрунтуючись на висновках Т. Стюарта [126], вважаємо, що інтелектуальний капітал доцільно представляти із трьохкомпонентною структурою: людська складова (гуманітарні активи або індивідуальна компетентність) – нагромаджені в результаті інвестицій та втілені у працівниках компанії знання, творчі здібності, професійний досвід і моральні цінності; структурна складова (активи інфраструктури, або внутрішня інфраструктура) – технічне і програмне забезпечення, організаційна структура, інтелектуальна власність, відносини в колективі тощо; клієнтська (споживча) складова (ринкові активи, або зовнішня інфраструктура) – відносини із замовниками, покупцями, ділові зв'язки з постачаль-

никами, товарні знаки тощо. Кожну складову правомірно розглядати як окремий підвид капіталу.

У зазначених складових елементах інтелектуального капіталу хоча і відсутня назва активів, проте відомо, що взагалі капітал визначається як «все, що здатне приносити дохід, або як ресурси, які створені людьми для виробництва товарів і послуг» [112, с. 299]. Тому можна вважати, що кожна складова інтелектуального капіталу (людський капітал, структурний капітал і клієнтський (споживчий) капітал) має здатність приносити дохід як самостійно, так і додатково (синергетичний) при об'єднанні сукупності своїх властивостей. Тобто кожен елемент інтелектуального капіталу містить у своєму складі активи.

У науковій літературі та нормативних документах активи визначаються як: «сукупність майнових прав (матеріальних цінностей, грошових засобів, боргових вимог тощо), що належать фізичній або юридичній особі» [112, с. 18]; «ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому» [127]. Основними рисами активів є їхня, порівняно з іншими, найдіяльніша основа та матеріальна (або нематеріальна) форма, в яку інвестується капітал з метою можливої майбутньої економічної вигоди та контролюється її власником.

Представлені положення ґрунтуються на висновках І. А. Бланка, який під активами підприємства визнав форму контрольованих власником економічних ресурсів, що сформовані за рахунок інвестованого у них капіталу та мають вартість і здатні генерувати дохід. Під контрольованістю автор розуміє: приймання ризиків, що пов'язані з використанням активів; отримання економічних вигід від використання активів; обмеження доступу інших осіб до таких вигід [128, с. 19–20]. Критеріями визнання інтелектуальних активів, що зазначені у міжнародних та вітчизняних стандартах фінансової звітності, є наступні: повинні акумулювати в собі майбутню економічну вигоду; мають контролюватися підприємством у результаті минулих подій; вартість може бути достовірно оцінена [129, с. 122]. Отже, інтелектуальні активи є перетвореною під впливом інвестування і задіюваною у виробничих умовах формою інтелектуального капіталу.

У сучасних умовах засобами бухгалтерського обліку вдається фіксувати лише частину інтелектуального капіталу (і відповідно інтелектуальних активів), яка має вигляд формалізованих (інституційних) знань, а більша їх частина, яка важко піддається ідентифікації, залишається поза увагою. Це пов'язано з відсутністю критеріїв ідентифікації та умов визнання їх в обліку. Відповідно на підприємстві втрачається можливість повноцінного врахування всіх активів та управління ними, неточною є оцінка вартості підприємства, недостатньо ефективно використовується синергія наявних ресурсів, знижується ефективність стратегічного управління.

Складність розуміння та практики врахування інтелектуальних активів у бухгалтерському обліку впливає з радянських часів, оскільки тоді не визнавалася приватна власність і не сприймалася конкуренція. Відповідно об'єктом обліку було лише майно підприємства, до якого не належали інтелектуальні активи та не виникала потреба у використанні інтелектуальної складової капіталу, управління яким забезпечувало отримання конкурентних переваг [123, с. 9].

З метою максимального врахування інтелектуальних активів у вартості підприємства С. Ф. Легенчук запропонував дві альтернативні концепції його бухгалтерського обліку в Україні: вартісну, згідно з якою в балансі відображаються всі складові інтелектуального капіталу підприємства (людські, структурні, клієнтські активи); майнову, за якою в балансі відображаються лише ті активи, які є майном (майновими правами) підприємства – об'єкти права інтелектуальної власності [123, с. 10]. Проте, це не дозволило повноцінно вирішити окреслену проблему, яка донині позбавлена чіткості та однозначності.

Інтелектуальні активи є інтегрованою категорією, оскільки включають дві групи об'єктів: об'єкти інтелектуального капіталу, які відображені в обліку та мають форму нематеріальних активів; об'єкти, що не включені до системи обліку [130]. Ті нематеріальні активи підприємства, які не знайшли свого бухгалтерського відображення в балансі, називаються гудвілом, що є різницею між балансовою і ринковою вартістю активів. Гудвіл здатен генерувати вартість активів (усі, які не знайшли свого бухгалтерського відображення, окрім об'єктів промислової інтелектуальної власності), а також вартість синергетичних ефектів (результат взаємодії активів) [123, с. 4, 9].

Поширеним є підхід, за яким інтелектуальні активи визнаються однією зі складових нематеріальних активів разом з правами власності або іншими правами на ці активи [131].

За Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», нематеріальний актив – «це немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований» [132], а згідно з Податковим кодексом – «це право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами» [133]. Тобто в Податковому кодексі на відміну від П(С)БО 8 нематеріальні активи представлені більш широко. Вони мають не лише приносити економічні вигоди, а й підтверджувати наявність права на цю власність.

У відповідності з положеннями П(С)БО 8 до ідентифікованих нематеріальних активів відносять: 1) права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо); 2) права користування майном (право користування земельною ділянкою, будівлею, право на оренду приміщень тощо); 3) права на комерційні позначення (торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті; 4) права на об'єкти промислової власності (права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, у т.ч. ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті; 5) авторське право та суміжні з ним права (права на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо), крім тих, витрати на придбання яких ви-

знаються роялті; б) інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо) [132].

Вказані форми ідентифікованих нематеріальних активів не враховують значну кількість таких інтелектуальних активів як: «внутрішньогенерований гудвіл, який визначає переваги підприємства на ринку і дозволяє одержувати більші прибутки, ніж у конкурентів; кваліфікація, чесність і точність працівників при виконанні службових обов'язків; наявність унікальної стратегії розвитку підприємства; наявність менеджменту, який може реалізувати і розвивати певну стратегію; проведені підприємством маркетингові дослідження ринку, які дають можливість успішно просувати продукцію на ринку; надійність зв'язків з покупцями і постачальниками; незапатентовані винаходи, які дозволяють удосконалити процес виробництва і скоротити витрати; таємниці передпродажної підготовки товарів, які дозволяють успішно просувати їх на ринку; витрати на рекламу, які обумовлюють успішне просування продукції на ринку; наявність частки ринку» [130].

Отже, нормативно підтверджені форми нематеріальних активів не дозволяють враховувати всі інтелектуальні активи. Це також доводять узагальнені підходи до визначення інтелектуальних активів у праці [134, с. 522–523], оскільки не всі ознаки характерні офіційно визначеним нематеріальним активам. Відповідно, ми погоджуємося із висновками М. В. Мартиненко, що усі інтелектуальні активи (ІА) є нематеріальними активами, але не всі нематеріальні активи (НМА) мають ознаки інтелектуальних. Неналежність окремих нематеріальних активів до інтелектуальних доводить представлений їхній ідентифікований перелік, який визначено у П(С)БО 8.

З урахуванням теоретичних узагальнень можна схематично представити стадії виникнення та розвитку інтелектуальних активів. На будь-якому з рівнів ми можемо за наступною послідовністю ідентифікувати та здійснювати ефективне управління інтелектуальними активами (рис. 1.12).

У даному дослідженні доведено, що всі інтелектуальні активи мають нематеріальну форму, а їх значна частка залишається не ідентифікованою та відповідно не відображеною у звітності підприємств. Тому така частка активів, що не відображені у звітності, не використовується підприємством і втрачаються його можливості до зростання прибутку та капіталізації.

Відповідно, поширюється думка, що до інтелектуальних активів доцільно відносити ті активи, які вдалось виявити, описати та віднести на баланс підприємства. Тобто, якщо на підприємстві не виявлено та не віднесено на баланс хоча б якісь активи, вони не зможуть піддаватись управлінському впливу і відповідно не дозволять очевидно отримати додаткове зростання ресурсів та ефекту. Проте, використання інтелектуальних активів на підприємстві не обов'язково пов'язане з їх відображенням у балансі, оскільки навіть формальна їхня ідентифікація та розуміння дозволить у подальшому здійснювати ефективне управління ними.

Для більш повного та ширшого розуміння категорії «інтелектуальні активи» розглянемо, як трактують її різні науковці (табл. 1.4).

У дослідженні категорії «інтелектуальні активи» нами охоплено роботи за останній період, а серед висловлених думок є погляд представників різних галузей діяльності. Більшість науковців наголошують, що інтелектуальні активи мають нематеріальну форму, оскільки відсутня можливість їх реальної оцінки. Це тверджен-

ня має сенс, проте не можна не погодитися з висновками Ю. О. Тараруєва, який на основі співставлення сутності інтелектуальних активів і критеріїв їх визнання обґрунтував положення про їх альтернативну здатність матеріальності: «критерієм визнання активів є здатність генерувати економічні вигоди протягом тривалого періоду; відповідати цьому критерію може лише матеріально втілена ідея, що у випадку з інтелектуальними активами є унікальною» [135, с. 6]. Тобто унікальні властивості інтелектуальних активів щодо генерування економічних вигод сьогодні й у майбутньому дозволяє констатувати їх матеріальну природу.



Рис. 1.12. Коло (ланцюг) управління інтелектуальними активами за стадіями прояву від ідентифікації до правового захисту
Джерело: розроблено автором

Інтелектуальні активи – це економічні ресурси організації, які формуються на основі людського потенціалу в результаті творчої, науково-дослідницької або винахідницької діяльності, яким притаманні штучно створені властивості рідкості і винятковості, а також здатність приносити економічні вигоди [136]. Інтелектуальні активи включають інтелектуальну власність, природні та набуті інтелектуальні здібності та навички, а також накопичені бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами [137].

Отже, дослідження поняття «інтелектуальні активи» дозволило встановити наявність двох характерних його ознак: нематеріальна форма, оскільки відсутня можливість їх реальної оцінки; матеріальна природа, так як унікальні їхні властивості створюють можливість генерувати економічні вигоди не тільки сьогодні, а й у майбутньому. Поширеним у науковому обігу є ототожнення інтелектуальних активів з інтелектуальним капіталом, який визначається як сукупність невлених активів, що не зазначені у фінансовій звітності підприємств, але підлягають управлінню.

Підходи до трактування поняття «інтелектуальні активи»

Визначення	Автор, рік	Основні риси
1	2	3
Сукупність інформаційних чинників функціонування економічного суб'єкта, створюваних і використовуваних як всередині організації, так і в навколишньому середовищі з метою формування унікальних конкурентних переваг.	Старкова Н. О. та Костецький А. Н. [131], 2000.	Інформаційні чинники, що формують унікальні конкурентні переваги
Певна складова інтелектуального капіталу, до складу якої входить інтелектуальна власність, унікальні знання та досвід працівників, що оберігаються від несанкціонованого розповсюдження.	Салліван П. [140], 2000.	Захищена унікальна складова інтелектуального капіталу
«Сукупність інформаційно-інтелектуальних ресурсів і інформаційно-інтелектуальних продуктів, які можуть бути відчужені від їх творців і мають реальну комерційну цінність для підприємства та його контрагентів».	Лукічева Л. І., Сгоричев Д. Н. [141, с. 68], 2004.	Інформаційно-інтелектуальні ресурси і продукти, що мають реальну цінність
Матеріально втілені ідеї, які за умов достовірної оцінки та належного законодавчого захисту прав на їх використання приносять власникам економічні вигоди протягом терміну, що перевищує один рік.	Тараруєв Ю. О., Момот Т. В. [142], 2004.	Матеріально втілені ідеї, що забезпечують економічні вигоди понад рік
«Вартість інтелектуальних ресурсів, які в господарському обігу приймають форму нематеріальних активів... вартість об'єктів права інтелектуальної власності».	Бутнік-Сіверський О. Б. [124], 2005.	Вартість інтелектуальних ресурсів у формі нематеріальних активів
Результати розумової діяльності людини (ноу-хау, торговельні секрети, товарні знаки, виробнича таємниця, патенти, різні авторські права).	Нижник Н. Р., Мосов С. П. [143, с. 352], 2006.	Результати розумової діяльності людини
«Результати інтелектуальної, творчої праці людини, що визнані суспільством, та є монополією тимчасового характеру, час дії якої обмежується строком дії охоронного документу»	Легенчук С. Ф. [123, с. 11], 2006.	Результати інтелектуальної творчої праці захищені охоронним документом
«Інтегрована категорія, яка включає до свого складу ті об'єкти інтелектуального капіталу, що вже відображені в обліку (нематеріальні активи), і такі, що мають бути включені до системи обліку на підприємстві... як взаємовідносини з клієнтами, маркетинг, удосконалення технологій, навчання та розвиток персоналу, розробка нових продуктів та послуг...»	Ляшенко Н. Є. [130], 2009.	Інтегрована категорія, що включає відображені та невідображені в обліку нематеріальні активи
«Об'єктивізовані знання, отримані в результаті творчої інтелектуальної діяльності, які становлять економічну цінність».	Лукічева Л. І., Курбат В. Ю. [144, с. 72], 2010.	Економічно цінні об'єктивізовані знання
«Низка раціонально-використовуваних інформаційних, інтелектуальних і розумових ресурсів, що взаємодіють у внутрішньому та зовнішньому середовищі суб'єкта господарювання для створення унікальних конкурентних переваг з метою отримання надприбутку».	Бабій П. С. [145, с. 314], 2013.	Раціонально-використовувані ресурси для створення унікальних переваг і отримання надприбутку

1	2	3
«Інтелектуальні активи (Intelligent assets) – це фізичні об'єкти, здатні сприймати, записувати та передавати інформацію про себе і / або своє оточення. Це визначення включає IoT (Інтернет речей – мережеве з'єднання фізичних об'єктів) та активи, які не є постійними передавачами інформації і речей»	Промислова програма Світового економічного форуму [146, с. 11], 2016.	Фізичні об'єкти, що мають інтелектуальну основу та здатні акумулювати і передавати інформацію.

Визначення інтелектуальних активів, зводиться переважно до двох підходів: 1) виділення їх у складі інтелектуального капіталу (складова інтелектуального капіталу, яка включає інтелектуальну власність, унікальні знання і досвід співробітників, що охороняються від несанкціонованого поширення); 2) віднесення до нематеріальних активів, тобто виділяють з об'єктів інтелектуальної власності (вартість інтелектуальних ресурсів, які в господарському обігу перетворюються в форму нематеріальних активів). З позиції бухгалтерського обліку капітал розглядається як джерело формування активів, тому їх ототожнення, або віднесення одного до складу іншого веде до плутанини в облікових категоріях [138, с. 335]. Зокрема, з метою врахування інтелектуального капіталу й інтелектуальних активів та ефективного ведення управлінського обліку на підприємстві необхідно формувати баланс, який відображатиме повну структуру активів з джерелами їх утворення: структурні активи – структурний капітал; маркетингові активи – маркетинговий капітал; людські активи – людський капітал [139, с. 79].

Такий підхід є достатньо слушним, оскільки сприяє акцентуванню уваги керівництва до ідентифікації інтелектуальних активів, співставлення результатів і витрат на них у стратегічному аспекті.

У всіх без винятку характеристиках інтелектуальних активів однією з основних рис є наявність знань, які відіграють вирішальну роль в інноваційній економіці. Тобто науковці доводять тезу про їх зв'язок з людським та інтелектуальним потенціалами.

Майже всі асоціюють інтелектуальні активи з надбаними ресурсами компанії, які вже утворилися в процесі її діяльності та тими, що будуть створені в майбутньому. Відповідно, інтелектуальні активи є результатами творчої, науково-дослідної чи винахідницької діяльності. Однак, відсутні наукові дослідження та публікації, що стосуються інтелектуальних активів людського потенціалу, хоча, усі науковці визнають створення додаткових нематеріальних активів людиною. Тобто, і сама людина є своєрідним активом, або, інакше містить у собі частину таких рис, що здатні виступати активами. У наукових дослідженнях відсутнє чітке регламентування того, що інтелектуальні активи не виникають самі по собі, а є результатом свідомого (або навіть несвідомого) їх накопичення та використання окремою людиною, персоналом підприємства чи населення країни. Тобто, оскільки мова йде про ресурси, які не є корисними копалинами, а саме створеними людиною та результатами її інтелектуальної праці, то важливо зазначати саме приналежність інтелектуальних активів до людського потенціалу.

Можна стверджувати, що поточне розуміння «інтелектуальних активів», хоча і не є помилковим, однак, підлягає певній дискусійності. Важливо їх асоціювати з людиною та її якостями і визначати як інтелектуальні активи людського потенціала.

лу. Відомо, що актив виступає у формі певних ресурсів чи майнових прав, які належать фізичній або юридичній особі та здатні забезпечити отримання економічних вигод у майбутньому. Інтелектуальні активи в своїй основі представлені як ті активи, що створені за рахунок інтелектуальної праці, характерної для людини. Кожна людина (особистість) володіє певним інтелектом та має можливості до його нарощення та комерціалізації. Людський потенціал характеризується переважно як потенційні можливості людини чи населення в цілому. І активи, і людський потенціал є, так би мовити, такими можливостями, які здатні забезпечити майбутнє отримання доходу. Відповідно необхідно ідентифікувати ці можливості у людини (населення), здійснити їх оцінку та забезпечити їх подальший розвиток і реалізацію.

Доволі детальне групування основних підходів науковців щодо визначення категорії «інтелектуальні активи» зробила М. В. Мартиненко за такими ключовими групами понять [134, с. 522–523]:

- ідеї, знання і здібності працівників;
- частина інтелектуального капіталу;
- джерело створення вартості, економічних вигід;
- інтелектуальні ресурси та цінна інформація;
- складова нематеріальних активів, нематеріального походження;
- унікальні ресурси.

Вивчення та аналіз зазначеного групування відображає вже в першій групі понять риси саме людського потенціалу, які дозволяють констатувати, що інтелектуальні активи є саме їх основою. А далі наведено всі ті характеристики інтелектуальних активів, які не суперечать першим, а тільки їх доповнюють.

Особливу роль якісних рис людини у виробничій діяльності як частини активів та структурний елемент основного капіталу обґрунтовував ще А. Сміт [4]. Відповідно, можна констатувати, про приналежність людського потенціалу до інтелектуальних активів. Тому твердження, що інтелектуальними активами є лише ті активи, які були ідентифіковані та піддаються обліку є доволі суперечливими, оскільки навіть за відсутності такої можливості певна їх здатність (корисність) («невідчутні активи») не зникає, а залишається потенційно можливою до реалізації.

Отже, в даному дослідженні автор обґрунтовує необхідність уведення до обігу та подальшого вживання саме категорії «інтелектуальні активи людського потенціалу», яку можна визначити як окремі елементи самого людського потенціалу, так і результати капіталізації цього потенціалу в процесі діяльності. Інтелектуальні активи людського потенціалу – це окремі елементи людського потенціалу, які поступово накопичуються і трансформуються з самого народження людини в процесі її виховання, культурного розвитку і залучення до здорового способу життя, отримання освіти і професійного навчання, а також інтелектуальні результати діяльності людини.

Інтелектуальні активи людського потенціалу розглядаються як компетентності (когнітивні, емоційні, креативні), оскільки мають нематеріальну природу, а також результати його інтелектуальної діяльності (нематеріальна і матеріальна форма). Вони формуються в результаті інвестування в людину самотужки або з боку фірми/держави грошей, матеріальних засобів і знань, характеризуються детермінованою вартістю, продуктивністю і здатністю генерувати дохід, постійний обіг яких здійснюється під впливом чинників часу, ризику та ліквідності. Цінність

інтелектуальних активів людського потенціалу визначається знаннями, навичками і досвідом людини (персоналу організації, всього населення). Тобто вони є своєрідним відображенням властивостей (компетенцій) людського потенціалу і характеризуються такими ознаками:

- формуються та розвиваються за умови інвестування грошей, матеріальних засобів і знань;
- потребують витрат на підтримку і розвиток;
- приносять власнику дохід;
- мають нематеріальну природу;
- націлені на майбутнє;
- є ресурсами, що зберігаються і поновлюються;
- носієм і власником є людина (персонал організації, населення).

Таким чином, є підстави запропонувати визначати інтелектуальні активи людського потенціалу як унікальний вид ресурсів – інтегральну компоненту людського потенціалу, яка трансформується (інтегрована) в структуру інтелектуального капіталу та ґрунтується на особливих (рідкісних та виняткових) економічних ресурсах, що є результатом інтелектуальної творчої, науково-дослідної й винахідницької діяльності і здатні забезпечити отримання майбутніх соціально-економічних вигід. На рівні підприємства інтелектуальні активи сприяють не лише підвищенню його балансової вартості, а і забезпечують його капіталізацію та можливість додаткового залучення інвестиційних ресурсів.

Інтелектуальні активи мають ряд характерних ознак: практично не підвладні ризику обвального падіння вартості; представлені у спеціальній закодованій формі; швидко переміщуються між різними суб'єктами правовідносин; при одночасному використанні не зменшується споживча вартість; незначні змінні витрати; умовна власність; унікальне ціноутворення; можлива зростаюча віддача; майже не підвладна зносу (або моральному); методи управління – ризик-орієнтовані тощо [147, с. 10–11]. Інтелектуальні активи класифікуються за багатьма ознаками, серед яких: соціально-економічна сутність, призначення і види витрат на їх створення; за сферою створення, капіталізації (накопичення) і використання; за середовищем утворення і акумулювання; за частотою використання; за методом створення; за потенціалом тощо.

Узагальнену структуру інтелектуальних активів наведено у таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

Групування та класифікація інтелектуальних активів*

Види інтелектуальних активів	Форми прояви (результат)
1	2
За соціально-економічною сутністю, призначенням і видами витрат на їх створення	
Людські – набуті характеристики співробітників (освіта, знання, вміння, навички, професіоналізм і досвід роботи), які супроводжуються фінансовими вкладеннями підприємства, а доступ до отримання економічних вигід від яких може контролюватися роботодавцем	<ul style="list-style-type: none"> – системи навчання, підвищення кваліфікації, перепідготовки кадрів; – програми з адаптації, розвитку та мотивації; – системи соціальної підтримки співробітників; – система стимулювання ініціативи

1	2
Структурні – формуються під час створення так званої «управлінської інфраструктури» підприємства	<ul style="list-style-type: none"> – навчання співробітників корпоративній культурі; – наукова організація праці апарату управління; – локальні мережі, бази даних, інші види програмного забезпечення, що використовуються в діяльності
Продуктивні – формуються в процесі створення та виробництва інноваційної продукції, визначаючи її споживчу цінність і технологічну досконалість	<ul style="list-style-type: none"> – винаходи, створення корисних моделей; – промислові зразки; – селекційні досягнення; – об'єкти авторського права та ноу-хау, що використовуються у виробничій діяльності; – локальні мережі, бази даних, інші види програмного забезпечення, що використовуються у виробничому процесі
Маркетингові – створюються в процесі реалізації інноваційної продукції безпосередньо в товарах.	<ul style="list-style-type: none"> – фірмові найменування; – товарні знаки, знаки обслуговування; – об'єкти авторського права та ноу-хау, що використовуються у маркетинговій діяльності; – локальні мережі, бази даних, інші види програмного забезпечення, що використовуються в маркетинговій діяльності
За сферою створення, капіталізації (накопичення) і використання	
Виробничо-технологічні – різні форми знань про процеси, способи, методи перетворення стану і властивостей матеріальних і людських ресурсів в процесі виробництва продуктів і послуг	<ul style="list-style-type: none"> – винаходи; – виробничі технології та ноу-хау; – нововведення; – раціоналізаторські пропозиції; – технічні ідеї тощо
Професійно-кваліфікаційні і поведінкові – сукупність знань, навичок і досвіду, необхідних для управління інформаційними процесами і базами даних.	<ul style="list-style-type: none"> – технології планування і відбору персоналу; – орієнтаційні й адаптаційні програми; – корпоративні системи підвищення кваліфікації; – знання, необхідні для формування системи взаємодії, ділового й емоційного співробітництва тощо
Інформаційно-технологічні – сукупність знань, навичок і досвіду, необхідних для управління інформаційними процесами і базами даних	<ul style="list-style-type: none"> – системотехнології, технології програмування; – управління базами даних; – інформаційне забезпечення і інформаційні продукти; – інформаційні ноу-хау; – технології отримання, обробки, аналізу інтерпретації первинної інформації тощо
Організаційно-управлінські – різні види знань і навичок, необхідних для здійснення централізованого управління персоналом в процесі реалізації поставленої мети під впливом змінюваних внутрішнього і зовнішнього середовищ	<ul style="list-style-type: none"> – організаційна культура підприємства; – уміння приймати відповідальні рішення; – управлінські технології і ноу-хау; – новаторські методи менеджменту; – визначення і формулювання місії тощо
Ринкові – відносини, знання і образи, що цілеспрямовано формуються фірмою у зовнішніх суб'єктів шляхом комунікативних зусиль для досягнення лояльності аудиторій	<ul style="list-style-type: none"> – репутація фірми; – імідж торгової марки; – лояльність споживачів і партнерів; – стратегічні альянси; – розподільчі канали тощо

Представлений аналіз вироблених підходів до класифікації інтелектуальних активів та визначені риси інтелектуальних активів людського потенціалу дозволяють констатувати, що вони переважно засновані на таких елементах:

- ідеї;
- знання;
- талант;
- інформація;
- ділова репутація;
- імідж;
- інтелектуальні можливості персоналу;
- продукти інтелектуальної праці.

Відповідно, інтелектуальні активи людського потенціалу є частиною визнаних у науковому середовищі загальних інтелектуальних активів. Структура інтелектуальних активів людського потенціалу є доволі складною та на різних рівнях включає широкий перелік окремих елементів (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

**Елементи інтелектуальних активів людського потенціалу
за рівнями господарювання**

Індивідуальний	Мікрорівень	Макрорівень
Освіта, знання	Рівень освіченості персоналу	Освіченість населення
Мислення	Компетенції персоналу і менеджменту	Компетентність влади і менеджменту
Талант	Ефективність управлінських систем	Культура та ментальність
Компетенції і рівень самоменеджменту	Організація праці	Творчі і розумові здібності населення
Організованість до праці	Кваліфікація персоналу	Фізичне і психологічне здоров'я населення
Кваліфікація	Досвід персоналу	Матеріальна і нематеріальна мотивація
Досвід (професійний та ін.)	Творчі і розумові здібності персоналу	
Творчі і розумові здібності	Креативність персоналу	
Креативність	Фізичне і психологічне здоров'я персоналу	
Фізичне і психологічне здоров'я	Матеріальна і нематеріальна мотивація	
Матеріальні і нематеріальні потреби та мотиви	Плинність кадрів	
Мобільність	«Прихильність» компанії	
Моральні цінності	Об'єкти інтелектуальної власності	
Свідомість		
Відданість		

Інтелектуальні активи людського потенціалу забезпечують в процесі свого використання конкретні результати інтелектуальної, розумової, духовної й творчої діяльності, тобто створюють інтелектуальні продукти, основним компонентом яких є знання. Виробництво знань, а відповідно їх капіталізація, комерціалізація та споживання вимагають особливого середовища, яке визначається станом національної інноваційної системи. Вона утворюється і розвивається за допомогою інтеграторів знань (кластери, технопарки, регіони знань, регіональні інноваційні системи; індивідууми, фірми, організації наукової сфери, спеціалізовані організації інноваційної сфери, інтелектуальні послуги) [98, с. 25–27], які в свою чергу і володіють певними інтелектуальними активами.

Підсумовуючи сказане, можна стверджувати, що інтелектуальні активи – інтегрована економічна категорія, яка включає до свого складу ті об'єкти інтелектуального капіталу, які вже відображені в обліку (нематеріальні активи), і такі, що мають бути включені до системи обліку (відносини з клієнтами, маркетинг, вдосконалення технологій, навчання і розвиток персоналу, розробка нових продуктів і послуг). Вони представлені в системі обліку (як фінансового, так і управлінського) як чисто витратні, що суперечить їх ролі в сучасних умовах [150]. Визначення таких активів і оцінка їх рівня на підприємстві може виступати основою виявлення своїх унікальних ніш на локальному або інших ринках, що здатне забезпечити підприємству додаткові конкурентні переваги, дозволити отримати додатковий прибуток. Інтелектуальні активи дозволяють підвищити рівень капіталізації, а за відсутності достатнього обсягу фінансових ресурсів та заставного майна надати інвестору додаткові гарантії повернення капіталу.

Отже, не можна не погодитися з думкою Е. Е. Ібрагімова [151, с. 123] про те, що об'єктом управління на рівні підприємства є саме інтелектуальні активи, які сформовані за допомогою інвестування та на відміну від інтелектуального капіталу здатні використати свій економічний ресурс в майбутній господарській діяльності. Тобто, інтелектуальний капітал переважно відображає вже продукти минулого нагромадження цінностей, а інтелектуальні активи – майбутнього. Відповідно інтелектуальні активи безпосередньо впливають на рівень ефективності функціонування підприємства, оскільки їх ресурси здатні принести економічну вигоду.

Зміст категорії «інтелектуальні активи людського потенціалу» доцільно розкрити в таких положеннях: по-перше, інтелектуальні активи як специфічний компонент людського потенціалу є сукупністю когнітивних, креативних, емоційних компетентностей економічно активного населення, які забезпечують створення цінності та прогресивну динаміку доходності й вартості; по-друге, усі інтелектуальні активи мають переважно нематеріальну форму та компетентнісний зміст, тобто розглядаються в системі продуктивних якостей носія/власника; по-третє, продуктивність інтелектуальних активів людського потенціалу забезпечує поточні та майбутні зиски для носія/власника та всіх рівнів середовища, в діяльність яких він включений в статусі економічної активності та, одночасно, визначає раціональність використання повного комплексу якостей, здібностей та інших компонентів людського потенціалу на основі природної домінуючої ролі інтелекту.

Базою для формування інтелектуальних активів є здатна до розвитку частка людського капіталу, яка під впливом інвестицій зовнішнього та внутрішнього середовища трансформується в інтелектуальний капітал. З огляду на це інтелектуальні активи правомірно визнати як активний фактор виробництва в умовах нової економіки, що заснована на знаннях.

РОЗДІЛ 2

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ АКТИВІВ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ІННОВАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ

2.1. Сутність базових категорій інноваційного розвитку

Інновації в сучасних умовах глобалізації та зміни пріоритетів від матеріальних до інтелектуальних ресурсів, а також швидкого вдосконалення продуктивних сил стають основною рушійною силою динамічного розвитку суспільного виробництва.

Досвід розвинених країн відображає прагнення суб'єктів господарювання до економічного розвитку, яке завжди наштовхується на необхідність розв'язання інноваційних завдань. Стабільне економічне зростання, збільшення валового внутрішнього продукту можливі тільки на інноваційній основі при активному використанні сучасних науково-технічних досягнень, здатності до інноваційної діяльності й нововведень. Розвиток економічних систем розвинених країн доводить, що інноваційні процеси відіграють вирішальну роль у їхньому економічному зростанні. Це вимагає актуалізації й максимального поширення теоретичних знань і практичних навичок щодо інновацій у вітчизняних умовах, що в майбутньому стане вирішальною умовою стійкого розвитку економіки України за рахунок розуміння та оптимального пристосування вітчизняних підприємств до швидко змінюваної економічної ситуації.

Відомий нобелівський лауреат Саймон Кузнець ще у 1971 році для зазначення переворотів, що радикально змінюють суспільство, вперше застосував поняття «епохальні інновації» і визначив їх як «основні прориви в розвитку людського знання, ті, які з'явилися головними джерелами довгострокового економічного росту й широко поширилися у світі» [152, с. 105].

Теоретичну сутність та економічний зміст інновацій, передумови їх виникнення і розвитку розкрито у багатьох наукових та практичних публікаціях, серед авторів яких – відомі в усьому світі: П. Друкер (P. Drucker), С. Кузнець (S. Kuznets), М. Портер (M. Porter), Б. Санто (B. Szántó), Е. Тофлер (A. Toffler), Б. Твісс (B. Twiss), Й. Шумпетер (J. Schumpeter) та ін.

Вагомий внесок у розробку теоретико-методичних аспектів створення та розвитку інновацій також зробили такі сучасні науковці: Л. Л. Антонюк, Н. В. Бондарчук, В. В. Зянько, С. М. Ілляшенко, В. П. Соловійов, Р. А. Фатхутдінов, Л. І. Федулова та ін.

У світовій економічній літературі, що підтверджується висновками В. В. Зянько [153, с. 36], «інновація» сьогодні інтерпретується переважно «як перетворення потенційного в реальний, що втілюється в нових продуктах і технологіях» та, на думку М. Портера, надає можливості отримати конкурентні переваги [154, с. 623]. Проте таке загальне висловлювання щодо категорії «інновація» не містить конкретних рис цього економічного явища, що потребує його подальшого дослідження.

Про складність і важливість проблеми нововведень для бізнесу зауважував відомий американський футуролог Елвін Тоффлер [155]. Сучасні прогресивні зміни в економіці та суттєве поширення в поточному періоді у лексиці науковців і підприємців таких понять як «новація», «нововведення», «інновація» тощо, а також обраний напрям дослідження вимагають ґрунтовного їх вивчення. У деяких випадках

ці поняття використовуються як синоніми, в інших – з певними розходженнями, що вносить значну плутанину у їх сприйняття й розвиток.

Сьогодні, незважаючи на значні досягнення в науці, високий рівень науково-технічного розвитку, відомі у світі наукові школи, наявність значної кількості фахівців із вищою освітою у національній економіці, запас нереалізованих винаходів, в Україні спостерігається суттєва інноваційна криза. Частково це пов'язано з відсутністю повноцінної теоретико-методологічної бази інноваційної діяльності та, певною мірою, – з низьким рівнем розуміння й сприйняття категорії «інновація», недостатнього охоплення та представлення її статистикою. Тобто, актуалізація і чітке розмежування сутності базових категорій інноваційної діяльності здатне забезпечити більш якісну форму їх відтворення та поширення в практичній діяльності, а вивчення етапів їх становлення – впорядкувати розуміння та повноцінно розкрити зміст.

Виникнення витоків теорії інновацій доцільно відносити ще до XVIII століття, коли наукові знання почали використовуватися в практичній діяльності, що стало сприяти прискоренню як наукових успіхів, так і розвитку промисловості [156]. У XIX ст. термін «інновації» переважно використовували культурологи як впровадження деяких елементів однієї культури в іншу, а лише згодом, на початку XX ст. – вже і економісти.

Розуміння причин виникнення інновацій набуло значного поширення після знайомства з дослідженнями М. Д. Кондратьєва про циклічність процесів в економічних системах. Він обґрунтував нерівномірність економічного розвитку та пов'язав його з циклічністю відтворення капітальних благ тривалого користування і вказав на наявність взаємозв'язку довгих хвиль із технічним розвитком виробництва. Перехід до нового циклу обґрунтовувався з хвилею значних науково-технічних винаходів і нововведень [157, с. 57–59]. Однак, Й. Шумпетер пізніше довів, що як довгострокові, так і середньострокові цикли пов'язані з великими інноваціями в промисловості і торгівлі, та визначив особливу роль підприємців, які беруть на себе ризик розробки та впровадження великих інновацій [158, с. 20–26].

Засновником теорії інновацій вважається австрійський економіст Й. Шумпетер, який на початку XX століття ввів до наукового обігу поняття «нові комбінації» [159, с. 159], а пізніше його замінив на термін «інновація» (innovation) [160]. Він довів, що саме нововведення (інновація) як певні зміни для вирішення нових завдань є чинником нестабільності та становлять основу економічного зростання. Оскільки Й. Шумпетер визначав інновації як використання нових комбінацій існуючих факторів виробництва для вирішення комерційних завдань, тому й характеризував їх як джерело розвитку економічних систем [159]. Він пояснював інновації як нові науково-технічні досягнення, а нововведення – як результат новизни.

У праці «Теорія економічного розвитку» (1911) Й. Шумпетер узагальнив теоретичні дослідження, розпочаті українським вченим-економістом світового рівня М. Туган-Барановським і його російським учнем-послідовником М. Кондратьєвим, та визначив п'ять типів нових комбінацій змін або інновацій: виробництво нового продукту чи відомого продукту в новій якості; впровадження нового методу виробництва; освоєння нового ринку збуту; залучення для виробничого процесу нових джерел сировини; проведення реорганізації (уведення нових організаційних форм) [159]. Усі зазначені типи змін представлені з якісною характеристикою «новий», однак, не уто-

чноється в межах яких систем (світової, національної, регіональної економік чи підприємства) це має визначатись. Відповідно, в умовах конкуренції можна використовувати їх до всіх перерахованих рівнів, з метою забезпечення власного розвитку.

Дослідженню механізму генерування нововведень як основного чинника макроекономічної динаміки значна увага стала надаватися з середини 70-х років ХХ ст., коли під впливом глобальної економічної і екологічної криз розпочалася нова хвиля базисних інновацій.

На основі аналізу відібраних 112 великих інновацій у праці Г. Менша (G. Mensch) [161] було встановлено, що, якщо винаходи розподіляються в часі порівняно рівномірно, то масове освоєння технічних інновацій припадає на зростання хвилі Кондратьєвських циклів, а інноваційні піки (1764, 1825, 1886 і 1935 рр.) припадають на середину фази депресії і слідом за ними, через певний період, відбуваються підйоми економічної активності.

Ідеї впливу депресивного стану економіки на виникнення інновацій були розвинені у праці А. Клейнехта (A. Kleinknecht) [162], де представлено, що в основі переходу до чергової «довгої хвилі» в економічному розвитку лежать групи (кластери) базисних інновацій. Ці інновації широко здійснюються в періоди депресії і допомагають виходити із кризи, тому й наголошується на необхідності їх державної підтримки.

Протилежну думку стосовно ролі депресії у створенні інновацій висловлював К. Фрімен [156, с. 92–94], який вважав, що депресія скоріше придушує, аніж прискорює впровадження інновацій та характеризується непрямим значенням. У цей період збільшується соціальна напруга, а її зняття вимагає різного роду змін, що створює сприятливі можливості для організаційних інновацій та як наслідок для зміни технологічної структури економіки, і потім, технологічних інновацій.

Провідний американський спеціаліст із проблем управління П. Друкер розвинув соціальну спрямованість теорії інноваційного зростання, коли вперше систематизував дані про впровадження нового і про подолання психологічного опору цьому процесу. Він засвідчив, що інноваційна діяльність характеризується не тільки економічною доцільністю і ціною, але і має соціальну цінність, а соціальна інновація – це зміна звичного типу мислення і стилю життя. Інновація може бути успішною, якщо вона підкріплюється сконцентрованими і скоординованими діями всіх зацікавлених сторін [163, с. 69].

Формування інноваційного мислення має здійснюватися не прививанням його населенню, оскільки це неможливо, а через створення сприятливих ситуацій та систематичне врахування чинників, що впливають на нього. Схожа теза була представлена відомим російським академіком О. Фіговським [164].

Виявлення впливу інновацій на соціально-економічний розвиток територій було розвинено в теорії просторової дифузії інновацій Т. Гегерстранд (T. Hägerstrand) [165], що відображає хвилеподібний характер дифузії генерацій нововведень, коли одна генерація (покоління) інновацій має чотири стадії: виникнення, дифузія, нагромадження, насичення. Дифузія, тобто поширення, розсіювання по території різних економічних інновацій (нових видів продукції, технологій, організаційного досвіду тощо) [156, с. 114].

Категорія «інновація» вживається у різних сферах діяльності, що й обумовлює її різне представлення в теорії та практиці. Тобто категорія «інновація» носить між-

дисциплінарний характер, оскільки використовується в усіх без винятку галузях і в повсякденному житті.

Інновації з економічної точки зору розглядаються як прорив у певній галузі, що приносить економічний ефект [166, с. 136] та можливість їх економічно вимірювати. З правової точки зору важливо враховувати, що інновації – це об’єкт інтелектуальної власності (кінцевий результат інтелектуальної діяльності), який використовується для розробки і впровадження на ринок високотехнологічних товарів, робіт чи послуг з новими споживчими якостями [167, с. 99] або просто об’єкт цивільних прав [168]. У соціології інновації розглядаються як процес зміни, що пов’язаний зі створенням, визнанням або впровадженням нових елементів (або моделей) матеріальної й нематеріальної культур у певній соціальній системі [169]. У філософії інновація вивчається через призму трансферу нових проявів культури, «які з’явилися на даній стадії й отримали в ній визнання («соціалізувалися»); закріпились (зафіксувались) у знаковій формі й (або) у діяльності за допомогою зміни способів, механізмів, результатів, змісту самої цієї діяльності» [170]. Інновація в педагогіці представлена як «процес освоєння нововведень (нового засобу, методу, методики, технології, програми), пошук ідеальних методик і програм, їхнє впровадження в освітній процес і переосмислення» [171, с. 248].

Зокрема, І. І. Сошенко проаналізував значні наукові напрацювання та представив інновації з ряду позицій [166, с. 136–137]: з економічної точки зору (прорив у певній галузі, що приносить економічний ефект та економічно вимірюється); з правової точки зору (об’єкт інтелектуальної власності); з позиції соціології (процес зміни матеріальної й нематеріальної культур у певній соціальній системі); з позиції філософії (трансфер нових проявів культури); з позиції педагогіки (процес освоєння нововведень та їх впровадження в освітній процес і переосмислення). Всі наведені характеристики інновацій дозволяють констатувати, що вони є процесом зміни, освоєння і впровадження нововведень, результатом інтелектуальної діяльності, є вимірюваними, призводять до отримання ефекту, пов’язані з використанням об’єкта з науково-технічною новизною тощо.

Про багатоаспектність інновацій зазначено у праці О. С. Шараніна, І. П. Башкатова та Ю. А. Арутюнова [172]. Зокрема визначено економічний, технічний, технологічний, соціальний, організаційний та стратегічний аспекти. Автори також розглядають інновацію в двох формах: як явище (продукт) – статична характеристика та процес – динамічна. Вони роблять висновок про те, що більшість вдається до розуміння та характеристики інновацій саме в статичній формі. Погоджуючись з авторами, зазначимо, що саме динамічна риса інновацій є теоретичною основою для підсилення її економічної, технічної, технологічної, соціальної, організаційної та стратегічної складових.

У вітчизняній економічній енциклопедії зазначається, що «інновація – це новий підхід до конструювання, виробництва, збуту товарів, завдяки якому інноватор та його компанія здобувають переваги над конкурентами» [173, с. 656]. Доводиться, що саме інновація є визначальним елементом успішної конкурентної боротьби на ринку, і одним із складових ринкових інструментів. А далі розкривається специфічність інновації, оскільки вказується, що це «предмет особливої діяльності людей, що організовується особливим видом управління...» [173, с. 656]. Це свідчить, що створення

інновацій можливе лише за наявності певного потенціалу персоналу, який на чолі з ефективним менеджером (управлінцем) здатний розкритися й забезпечити результат.

Основою визначення категорії «інновації» виступають зміни, що й обумовлює функцію змін як головну функцію інноваційної діяльності. Інновації включають технічні або технологічні розробки, пошук і використання нових форм бізнесу, нових методів роботи на ринку, нових товарів і послуг, нових фінансових інструментів, що характеризуються вищим технологічним рівнем або вищими споживчими якостями товару (послуг) в порівнянні з попереднім продуктом. Саме інноваційні процеси відіграють вирішальну роль у розвитку економічних систем розвинених країн, забезпечують економічне зростання. Про основу цих змін, покращень зазначає і Л. І. Федулова: «Інновації – «це такі результати наукових досліджень та розробок, які спроможні поліпшити технічні, економічні, споживчі характеристики існуючої продукції, процесів, послуг або стати основою нової» [174, с. 61]. Вони стають необхідною умовою успішного функціонування кожного учасника (суб'єкта) ринкових відносин, що забезпечують приріст прибутку. Сьогодні подальший економічний розвиток забезпечується вже не на основі ресурсного зростання, а за рахунок переважно наявної сукупності знань й їхнього конкурентного використання. Тобто інновації виступають своєрідним підґрунтям конкурентоспроможності окремих суб'єктів господарювання та відповідно країни, джерелом їх конкурентних переваг [175, с. 133].

Загалом інновація виступає результатом інтелектуальної діяльності та стимулює науково-технічний прогрес. Доречним підтвердженням в цьому напрямі є визначення інновацій Ю. В. Яковцем – це «внесення у різноманітні види людської діяльності нових елементів (видів, способів), що підвищують результативність цієї діяльності» [176, с. 9]. Автор зазначає, що інновації спрямовані на отримання надприбутку та вищу результативність, порівняно з традиційною діяльністю, про високий ризик інновацій, проникнення у різні види людської діяльності, порушення стабільності системи, можливий опір інноваціям.

Про складність інновацій, але й високу їх привабливість, зазначає Б. Санто. На його думку, інновація – це такий суспільно-техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей та винаходів призводить до створення кращих за своїми якостями виробів, технологій та дає прибуток (у разі, коли інновація орієнтована на економічний зиск), її поява на ринку може принести додатковий дохід [177, с. 113]. Тобто інновація виступає як суспільно-корисна діяльність, в якій задіяна значна кількість населення країни та створюються корисні для суспільства блага.

У дослідженні В. П. Соловйова інновація представлена з двох позицій: як певна діяльність з досягнення визначеного результату, тобто процес, що здійснюється новаторами; як сам результат – нововведення, тобто явище. Крім того, за охопленням сфер діяльності поняття «інновація» В. П. Соловйов поділяє на два види: «як комплекс усіх етапів життєвого циклу нововведення починаючи з відповідних (причетних до досягнення кінцевого результату) фундаментальних досліджень; як тільки заключні етапи життєвого циклу, що визначають освоєння й поширення нової технології або нової наукоємної продукції» [178, с. 21]. Тобто, автор визначає інновації як процес, явище та етапи життєвого циклу інновації. Життєвий цикл інновації складає період від зародження ідеї, створення новації,

формування нововведення та його комерціалізації, на кожному з яких можливі інновації. Разом з тим, автор не розрізняє між собою категорії «інновація» та «новація».

Л. І. Пугіна вказує, що інновації розглядаються по-різному: у вузькому розумінні – ідентифікуються з промисловим виробництвом, і особливо з технологією, з новою технікою; у широкому – як послуга чи новий продукт, спосіб їх виробництва, нововведення в таких галузях як науково-дослідна, фінансова, організаційна тощо [179, с. 133]. А далі вона обґрунтовує необхідність трактування «інновацій» в трьох аспектах [179, с. 135]: у вузькому сенсі – як результат наукової думки, нова ідея, нововведення, досвід, що не має ще товарної форми; як інноваційний продукт – тобто призначене для продажу нововведення, інноваційний продукт як товар на ринку інновацій (інтелектуальної власності); як нововведення, що передбачає впровадження інновацій у виробництво або використання нововведення. Загалом Л. І. Пугіна вдається до розуміння інновацій як продукту, процесу та товару, який містить не тільки ознаку новизни рішення, а й форму економічної реалізації нововведення. Проте визначення автором інновації у вузькому змісті, на нашу думку, є помилковим, оскільки в цьому випадку мова йде про новацію.

Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник і В. С. Савчук узагальнюють думки щодо сутності інновацій в трьох аспектах [180, с. 145]: «інновація в широкому значенні – як будь-яка зміна, що підвищує конкурентоспроможність суб'єктів господарювання; інновація у вузькому значенні – як процес трансформації наукових досягнень у виробництво; інновація, яка впроваджена в господарську практику».

Загалом поняття «інновація» є багатоаспектною категорією, що носить міждисциплінарний характер і вживається у вузькому й широкому змісті та характеризує певний результат, який є невід'ємною її рисою. Основні риси інновацій, що представлені у науково-практичній літературі, подано у додатку А.

Більшість зазначеного враховано у Законі України «Про інноваційну діяльність», де «інновація» визначається як «новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [181], проте не все.

Дотримуючись думки О. Л. Богашко [182] та на основі власних узагальнень, виявлено неточність у тексті Закону України «Про інноваційну діяльність» щодо трактування інновацій. Це пов'язано з плутаниною в розумінні що є безпосередньою інновацією, суттєвою викривленою звітністю вітчизняних підприємств про впровадження інновацій у виробничий процес за умови переважно звичайної модернізації застарілої техніки. Проте, оскільки модернізація спричиняє часткове оновлення або заміну застарілого обладнання та технологій, вона заслуговує на поширення і має підтримуватись, бо передбачає процес внутрішнього розвитку та самовдосконалення, інтенсифікації та зростання ефективності виробництва. Тим більше, що в сучасних умовах вітчизняної економіки відсутні чітко визначені стимулюючі заходи щодо виробників інновацій, відповідно й регламентація такого в практиці не сприятиме зміні ситуації. Необхідно вдаватися до співучасті держави в пріоритетних напрямках інноваційної діяльності, стимулювати таку ініціативу з боку суб'єктів господарювання, забезпечувати передумови розвитку підприємництва і разом з цим формувати

інноваційну грамотність. Крім того, в законодавчому визначенні інновацій вказується про створення існуючих об'єктів інноваційної діяльності, коли умова застосування й отримання ефекту чітко не регламентована як основна умова, що мало б вказуватись. Саме комерціалізація дозволить визначити привабливість конкурентної технології, продукції (послуги), організаційно-технічного рішення, а відповідно і чітко виокремити інновації.

Таким чином, у даному дослідженні категорія «інновація» розглядається як процес зміни ресурсів, засобів, підходів, технологій та продукту, який відображається певним результатом і орієнтований на отримання доданої вартості. Визначено, що інновація виступає як у формі процесу та змін (як динамічна категорія), так і у формі об'єкта та результату (як статична категорія), а також етапу життєвого циклу інновації. Інновація носить міждисциплінарний характер та є діяльністю, що забезпечує комерційне використання нових ідей, техніки чи технологій, тобто матеріалізований кінцевий результат від вкладення капіталу в об'єкти інтелектуальної діяльності.

Встановлено, що неточність у визначенні інновації за законодавством, відсутність усталеного її розуміння та розмежування з іншими спорідненими категоріями в теорії (ототожнення з категоріями «новація» і «нововведення»), викривлене використання в статистиці не сприяє її виваженому сприйняттю та поширенню в економіці.

У сучасній економічній літературі існує думка, що поняття «нововведення» і «інновація» є тотожними. У авторській монографії Н. В. Бондарчук зазначає, що недоцільно розділяти між собою поняття «нововведення» та «інновація». Вона ототожнює ці категорії і наводить таке власне визначення: «Нововведення (інновація) – це зміни, що характеризуються впровадженням і використанням нововведень у вигляді нових технічних, технологічних організаційно-управлінських, інформаційних, соціальних рішень виробничого, фінансового або іншого характеру» [183, с. 12]. Проте далі, «нововведення» і «інновації» представлені у дослідженні як окремі характеристики інноваційного потенціалу регіону [183, с. 23]. Це вказує на те, що дані категорії є близькоспорідненими, проте не тотожними.

У роботі наукового колективу на чолі з професорами В. А. Швандаром та В. Я. Горфінкелем «нововведення» і «інновація» представлено як синоніми [184, с. 5]. Схожа думка наведена і в праці С. В. Валдайцева [185, с. 157–166], який визначає інновації у широкому змісті як нові технології, що припускають нові для підприємства або ринку – продукти, удосконалення в технологічних процесах тощо. Про тотожність даних категорій стверджує і О. І. Пампура [186, с. 35], яка пов'язує «нововведення» і «інновації» з суб'єктивізмом при перекладі з англійської «innovation».

У той же час в англійсько-російському словнику за редакцією В. К. Мюллера [187, с. 952, 1227] категорії «novation» і «innovation» переводяться у двох значеннях: одне спільне – як нововведення, а друге різне – як новація й інновація відповідно. Це свідчить, що дані категорії мають частково спільні й певні відмінні риси. Тому, для досягнення адекватності перекладу і зняття неоднозначності в їх трактуванні бажано розглянути ці мовні одиниці з погляду їхнього морфологічного складу.

Зміст англійського іменника «innovation», який часто перекладається як інновація (нововведення), і дієслова, що є похідним від «innovate» (вводити нововведення, робити зміни), полягає в його складових частинах: префікс «in» у цьому випадку

означає «в», «усередині», «проникнення в середовище»; «novation» – новація, нововведення. Виходячи з цього, «novation» варто переводити як новація, нововведення, а «innovation» – як інновація, впровадження, що є похідним від новації. Відповідно поняття «інновація» і «впровадження» можна вважати синонімами, а від нововведення (новації) їх обов'язково потрібно відрізнити.

У сучасному словнику іншомовних слів [188], що укладений О. І. Скопненко та Т. В. Цимбалюк, наводяться такі характеристики даних категорій: інновація (від лат. *innovatio*, англ. та франц. *innovation* – оновлення, зміна) – це вкладення коштів в економіку, яке забезпечує зміну поколінь техніки і технології або привнесення нових ідей на рівні ринку [188, с. 306]; новація (пізньюлат. *novatio* – оновлення, зміна) – це щось нове, нововведення [188, с. 485]. Тобто, ми погоджуємось з думкою К. С. Безгіна, що аналіз значень дослівних перекладів дозволяє визначити інновацію як матеріалізований результат від вкладення капіталу в нову техніку або технологію, у нові форми організації праці, обслуговування, управління [189, с. 9]. Таке трактування аналогічне представлено в англійсько-російському словнику за ред. В. К. Мюллера [187].

Отже, «інновація» розглядається як процес, що забезпечує комерційне використання нових ідей, техніки чи технологій, а «новація» – як певний елемент новизни, що може бути в подальшому корисний для суспільства. Тобто, можна зробити висновок про те, що при перекладі та тлумаченні у словниках зустрічається переважно дві категорії «інновація» та «новація» (може замінюватись на «нововведення», яке також додатково представлено в ряді українсько-російських наукових публікаціях).

Спираючись на дослідження Г. Д. Ковальова [190, с. 70–71], можна представити основні розходження у розумінні категорій «новація» («нововведення») та «інновація», що зустрічаються в роботах вітчизняних і закордонних авторів та підтверджують попередні висновки. Зокрема, Й. Шумпетер [159] визначає інновацію як частину процесу: «винахід – нововведення – дифузія»; В. Хіппель [191] представляє нововведення як новий продукт або процес, а інновацію – як їх застосування на практиці; Х. Ріггс [192] і П. Друкер [193] наводять схожі думки – відповідно як концептуалізація нових ідей (нововведення) та комерційне їх освоєння (інновація); В. Кінгстон [194] – відповідно підтвердження ідеї та перетворення ідей у конкретний предмет; С. Мендель і Д. Енніс [195] як відповідно новий задум та нові унікальні продукти, процеси або послуги; Х. Барнетт [196] – це реалізація ідеї і її підготовка до товару (нововведення) та речовинний результат, що є новим за своїми якісними відмінностями від існуючих форм. Тобто, дані висловлювання доводять, що це різні категорії, які переважно поєднуються як два послідовні процеси (частини). Новація (нововведення) виступає як початкова стадія – ідея (науково-технічне рішення), а інновація – як результат практичної її реалізації.

Для розрізнення зазначених термінів необхідно розуміти, що будь-які нововведення, винаходи, нові явища, види послуг або методи тільки тоді одержать суспільне визнання, коли будуть прийняті до поширення (комерціалізації) і вже в новій якості будуть виступати як інновації. Тоді, як відзначено у праці під редакцією В. М. Аньшина та А. А. Дагаєва, «інновацію (нововведення), можна визначити як перше практичне застосування нового науково-технічного (технологічного), організаційно-економічного, виробничого або іншого рішення» [197, с. 19]. Автори вказують на те, що найперше практичне застосування нововведення буде свідченням

існування інновації. Тобто нововведення і винаходи стають інноваціями після їхньої комерціалізації [197, с. 20]. Разом з цим науковці співвідносять інновацію і нововведення, називаючи останнє «потенційною інновацією, новим рішенням», якому бракує лише комерціалізації, однак вона буде як безумовна обставина.

Р. А. Фатхутдінов визначає інновацію «як кінцевий результат впровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління і отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного чи іншого виду ефекту [198, с. 45]. Тобто, він дотримується думки про те, що інновація є наслідком нововведення, яке має бути впроваджене в практику. Нововведення, на думку Р. А. Фатхутдінова, – «це оформлений результат фундаментальних, прикладних досліджень, розробок чи експериментальних робіт в будь-якій сфері діяльності з підвищення її ефективності» [198, с. 45]. Відповідно, нововведення можуть бути у вигляді: відкриттів; винаходів; патентів; товарних знаків; раціоналізаторських пропозицій; документації на новий чи вдосконалений продукт, технологію, управлінський чи виробничий процес; організаційної, виробничої чи іншої структури; ноу-хау; понять; наукових підходів чи принципів; документу; результатів маркетингових досліджень тощо.

Схожа думка стосовно визначення інновацій та нововведення представлена авторським колективом (О. П. Коробейников, А. А. Трифілова, І. А. Коршунов) [199]. Вони стверджують, що «інновація» – це новий чи удосконалений продукт, або технологія, створена в результаті використання нововведення і реалізована на ринку чи впроваджена у виробничу, управлінську чи іншу діяльність, а нововведення – це основа інновації, інноваційна ідея, що в процесі розробки може бути реалізована в новий продукт, нову технологію, новий метод тощо, але ще не доведена до практичного використання [199].

З певною неточністю, на нашу думку, зроблено висновок у праці авторів (В. В. Зянько, І. Ю. Єпіфанова, В. В. Зянько) [200, с. 17] стосовно «інновацій» і «нововведень». Автори їх між собою не просто взаємопов'язують, а зазначають, що «нововведення неможливо здійснити без інновацій, оскільки вони є, як правило, наслідком використання інновацій» [200, с. 17]. У той же час попередньо зазначено, що інновація створюється на основі використання певних нововведень, інколи – за допомогою традиційних засобів чи способів. Тобто, інновація створюється на основі нововведення, а нововведення може бути наслідком інновацій або інших процесів. На нашу думку, все-таки нововведення є не кінцевим етапом, а тим, що передує інновації, хоча в окремих випадках може і бути наслідком інновацій, оскільки існує гіпотеза щодо виникнення інновацій на основі «технологічного підштовхування» (та «підтягнення попитом»).

У відповідності до зазначеного, під нововведенням варто розуміти новий продукт, порядок, звичай, метод, винахід, явище тощо, яке тільки при реалізації на ринку, при використанні в практиці стає інновацією. Тобто важливою умовою перетворення нововведення в інновації є саме процес комерціалізації. Відповідно, інновація і нововведення є взаємопов'язаними та взаємозалежними, оскільки не тільки нововведення є основою створення інновації, а й інновації також стимулюють подальші нововведення, тобто можуть виступати їх передумовою.

Важливими рисами, що відрізняють інновацію та нововведення, є процес матеріалізації, що дозволяє отримати ефект. Оскільки нововведення можуть

створюватись як для подальшого власного використання, так і для продажу, то їх наступне застосування в практиці буде свідчити про факт комерціалізації інновацій. Безперечно, складність використання нововведення може бути пов'язана як з різними витратами (матеріальними та часовими), так і з прибутками.

Таким чином, можемо констатувати, що за результатами дослідження виявлено необхідність використання трьох категорій у взаємозв'язку одна з одною: «новація», «нововведення» і «інновація» (рис. 2.1).

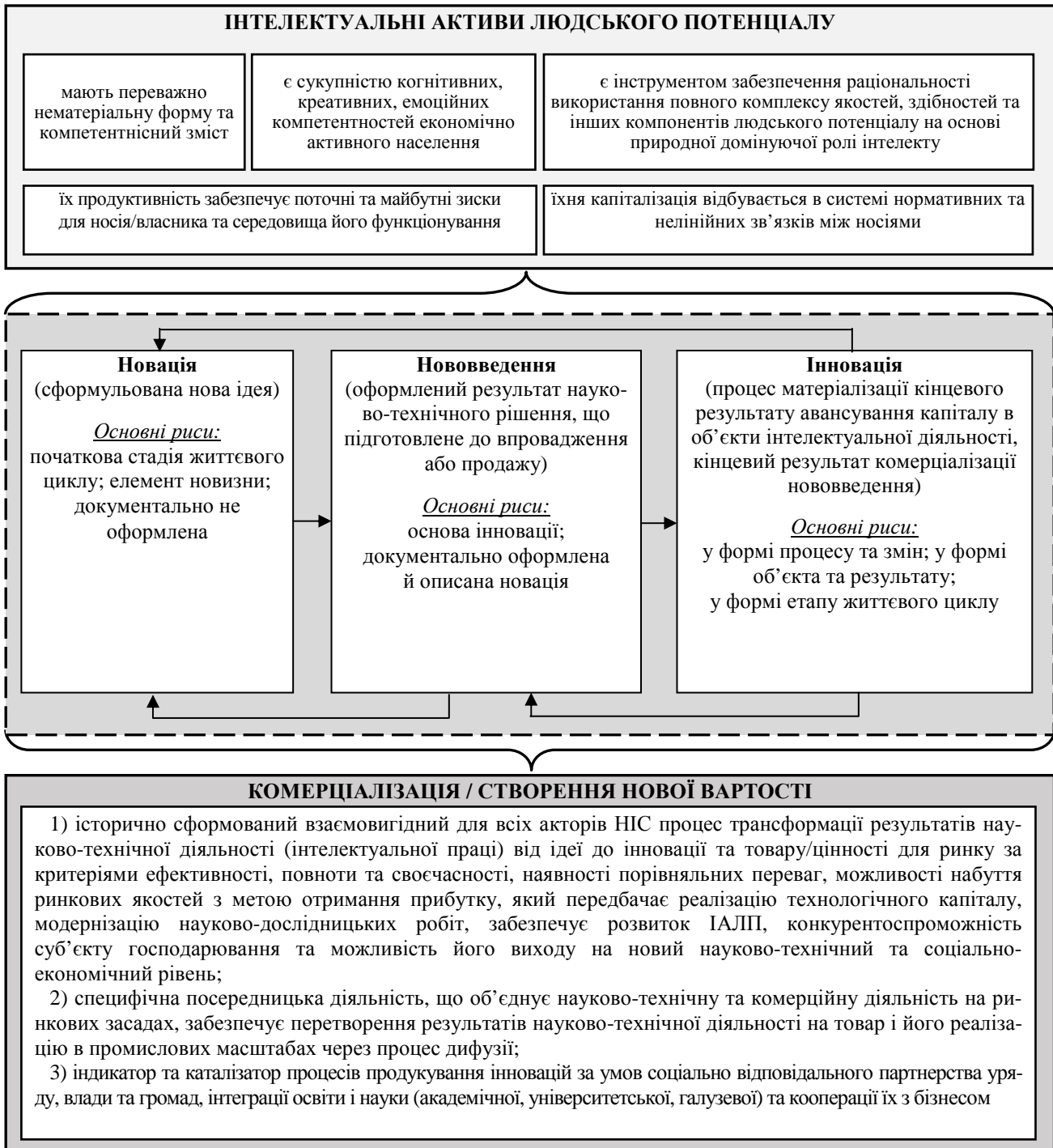


Рис. 2.1. Схема взаємозв'язку основних категорій інноваційної діяльності

Джерело: розроблено автором

Отже, як видно з рис. 2.1, новацію доцільно визначати як певний елемент новизни, початкову стадію життєвого циклу інновації. Вона характеризується як знання, сформульоване в певну ідею, окрему розробку, яка ще не має оформленого вигляду і знаходиться в межах її документального оформлення. Нововведення потрібно визначати як оформлений результат науково-технічного рішення, підготовленого до впровадження або продажу з метою подальшого використання. Інновацією є кінцевий результат комерціалізації нововведення з метою отримання певного ефекту або їх сукупності. Усі зазначені категорії знаходяться у відповідній послідовній взаємодії, проте можуть мати і іншу послідовність зв'язків.

Інновація є результатом, процесом зміни, вимірювана та орієнтована на отримання ефекту, стимулює науково-технічний прогрес, пов'язана з використанням об'єкта з науково-технічною новизною, характеризується невизначеністю результативності й відповідно високим ризиком, спричиняє порушення стабільності системи й проникає у різні види людської діяльності, стикається з можливим опором. Тобто, для створення інновацій необхідним є декілька груп учасників: творча і / або креативна особистість (група осіб), менеджери, інвестори, виконавці і споживачі (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Суб'єкти середовища для створення інновацій

Джерело: розроблено автором

У національній економіці інновації здатні виникати за наявності відповідного потенціалу, який утворюється на індивідуальному рівні, концентрується в межах підприємств та локально-територіальних рівнів, регіонів та країни в цілому. Тобто залежно від якості створених сприятливих умов для зберігання, розвитку і ефективного використання інноваційного потенціалу визначаються обсяги продукування інновацій в країні.

Поняття «інноваційний потенціал» увійшло до числа термінів економічної науки в середині 80-х р. ХХ ст. як концептуальне відображення феномену інновацій. Однак, в сучасній економічній літературі, у тому числі й вітчизняній, відсутнє однозначне його визначення. Термін «інноваційний потенціал» залишається й сьогодні

привабливим об'єктом дослідження, проте часто вживається у наукових працях переважно операційно, для розв'язання супутніх науково-пізнавальних завдань. У багатьох дослідженнях автори концентрують свої зусилля на вивченні окремих сторін інноваційного потенціалу, тому в літературі представлені специфічні визначення, які мало співвідносяться між собою.

Потенціал, здатний до продукування в межах концентрованих його складових, що реалізується в межах підприємств (колективів), локально-територіальних рівнів, регіону та країни. Відповідно, важливо представити розуміння різних рівнів потенціалу (рис. 2.3).

Інноваційний потенціал підприємства – це «можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів» [201, с. 7–8]. Тобто, він виражається як сукупність інтелектуальних засобів і предметів праці, персоналу, його навичок, мотивів і стимулів, виробничих відносин, що склалися за багато років і перебувають у системній єдності та здатні переходити від одного стану в інший (від можливості до реальності).

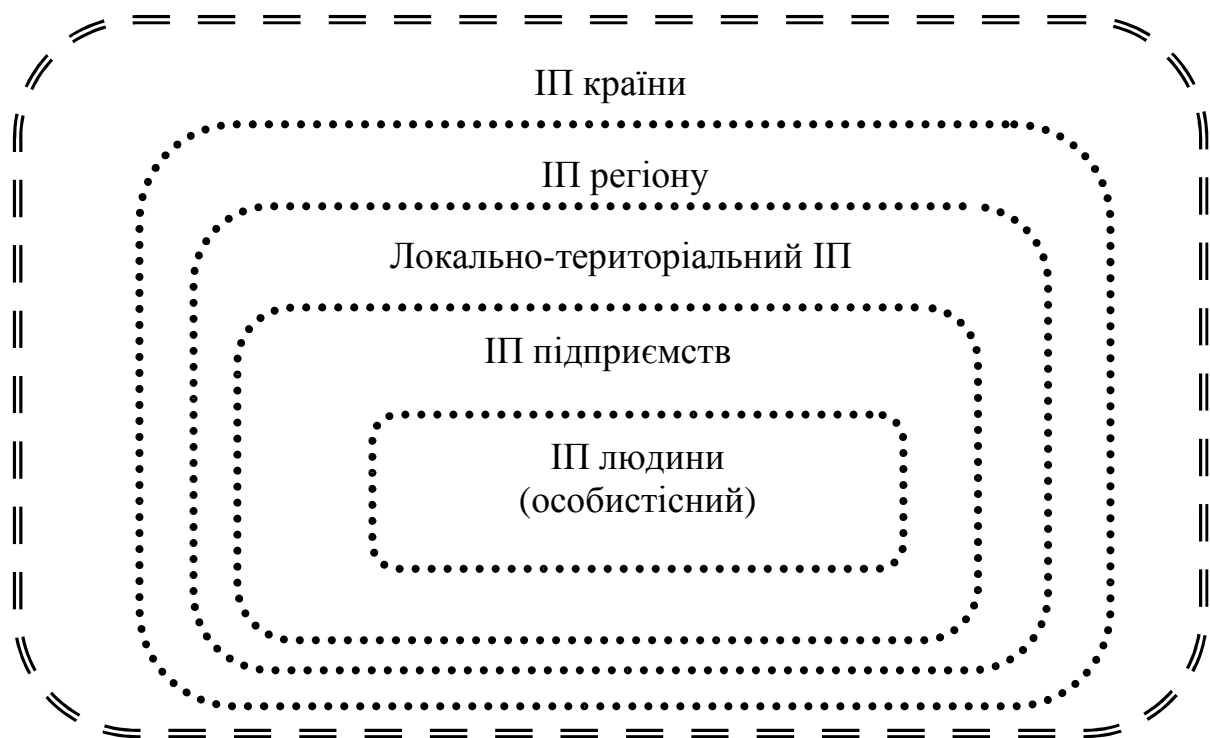


Рис. 2.3. Рівні утворення інноваційного потенціалу (ІП) країни

Джерело: розроблено автором

Інноваційний потенціал локально-територіального рівня ґрунтується на сукупному інноваційному потенціалі підприємств та організацій певної території, що під впливом загальноновизначених локальних умов взаємодіють та створюють певні товари і послуги. Потенціал регіону утворюють локально-територіальні рівні, які додатково концентруються навколо регіональних програм та стратегій і координуються регіональними органами державної влади. Потенціал країни утворюють регіональні потенціали. Однак, оскільки саме на рівні підприємства поєднується навколо ідеї колективна праця, що здатна забезпечити створення інновацій, то необхідно детально вивчити саме рівень інноваційного потенціалу підприємства.

Інноваційний потенціал є однією з об'єктивних складових потенціалу підприємства, пов'язаною з матеріально-речовинною та особовою його формою. Це «можливості підприємства в сфері розробки та впровадження інновацій» [51, с. 17], або ширше – «сукупні можливості підприємства щодо генерації, сприйняття та впровадження нових (радикальних і модифікованих) ідей для його системного технічного, організаційного та управлінського оновлення» [201, с. 14].

У рекомендаціях з оцінки інноваційного потенціалу підприємства [202, с. 3–4] інноваційний потенціал представлено як можливість і готовність будь-якого підприємства здійснювати реалізацію інноваційного процесу. Можливість – це наявність і збалансованість структури інноваційного потенціалу (ресурсів), а готовність – це бажання керівництва розвивати своє виробництво на основі передових, наукоємних технологій і розробок або підвищувати ефективність використання наявного потенціалу шляхом передачі його в оренду для створення таких виробництв.

У теорії виокремлюється переважно два підходи до визначення категорії «інноваційний потенціал»: комплексний та ресурсний.

За комплексним підходом категорію «інноваційний потенціал» можна трактувати як здатність системи до трансформації при ефективному використанні фактичного порядку речей у новий стан з метою задоволення існуючих або знову виникаючих потреб [203, с. 146]. Тобто, «інноваційний потенціал – це свого роду характеристика здатності системи до зміни, поліпшення, прогресу» [204, с. 90], або «сукупність науково-технічних, технологічних, інфраструктурних, фінансових, правових, соціокультурних й інших можливостей забезпечити сприйняття й реалізацію нововведень, тобто одержання інновацій» [205, с. 25].

За ресурсним підходом інноваційний потенціал є «...сукупністю різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, науково-технічні й інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності» [206, с. 160], або «міра готовності організації виконувати поставлені інноваційні завдання...» за допомогою передбачуваних або вже мобілізованих ресурсів й організаційного механізму [205]. Інноваційний потенціал визначають «як одну із системних властивостей великої і складної соціально-економічної системи, що дозволяє їй своєчасно адаптуватися до змін навколишнього середовища за допомогою ефективною комерціалізації нових знань; ...спроможність створювати нововведення власними силами; ...ефективність впровадження інновацій в практику господарської діяльності» [207, с. 193–194].

Крім наведених, розроблено й інші підходи, які засновані на асоціації інноваційного потенціалу з науково-технічним «накопичення визначеної кількісної інформації про результати науково-технічних робіт, винаходів, проектно-конструкторських розробок, зразків нової техніки і продукції» [208, с. 26], на визначенні його через сукупність інших потенціалів, що його утворюють, зокрема наукового і виробничо-технічного (кваліфіковані наукові кадри, матеріально-технічне, інформаційно-методичне та організаційне забезпечення) [209, с. 92], на характеристиці його як інтегрального показника, що характеризує ступінь інноваційності [210], або як сукупності наявної і прихованої його складових [211, с. 55].

За представленими визначеннями інноваційний потенціал підприємства переважно не виокремлюється й не вимірюється, та, як наслідок, цілеспрямовано не роз-

вивається. Тому, доцільно його визначення доповнювати характеристиками можливості і здатності до проявлення у певних кінцевих результатах.

Отже, узагальнення різних підходів до тлумачення поняття «інноваційний потенціал» дозволяє зробити висновок, що одні автори роблять наголос на наявності ресурсів, інші – на можливості їх використання, проте, більшість керується так званим ресурсним підходом. Тобто інноваційний потенціал характеризується як сукупність ресурсів: кадрових (інтелектуального потенціалу), інформаційно-методологічних, організаційних й матеріально-технічних, а також фінансових, які забезпечують умови реалізації інших елементів і виконують роль їх кількісної оцінки. Усі складові частини мають бути узгодженими між собою і виконувати певні функції згідно з механізмом їх використання.

Таким чином, інноваційний потенціал, на нашу думку, потрібно розкривати через вказані складові більш широко: як сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності; інноваційний потенціал містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, що можуть бути задіяні для досягнення цілей економічних суб'єктів; інноваційний потенціал – це одна з трьох складових інноваційного простору, яка включає в себе особисті й ділові якості керівників, професійну й економічну підготовку, професійні досягнення (авторські посвідчення, винаходи тощо), матеріально-технічне і фінансове забезпечення, визначається набором здійснюваних нововведень. Тобто, інноваційний потенціал не ототожнюється з ресурсами, а базується на них і при певній здатності та бажанні здатний проявлятися. Сам інноваційний потенціал виступає основою здатності і формою готовності будь-якої організації цілеспрямовано здійснювати реалізацію інноваційного процесу у змінюваному середовищі. Тобто інноваційний потенціал – це сукупність організованих у певних соціально-економічних формах ресурсів, що за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинниках інноваційного середовища можуть бути спрямованими на реалізацію інноваційної діяльності, метою якої є задоволення нових потреб суспільства.

У межах національної економіки згідно з адміністративно-територіальним поділом після державного рівня виділяють рівень регіонів, що актуалізує дослідження інноваційного потенціалу регіону.

Інноваційний потенціал регіону виражається сукупністю різних видів ресурсів, зокрема, матеріальних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних та інших, необхідних для інноваційної діяльності [212, с. 208]. Він містить невикористані, приховані можливості накопичення ресурсів, які можна задіяти для досягнення цілей економічних суб'єктів [213, с. 111]. Крім того, інноваційний потенціал регіону відображає спроможність (наявність і збалансованість структури потенціалу) і готовність (достатність і збалансованість розвитку потенціалу і наявних ресурсів регіону) здійснювати ефективну інноваційну діяльність [180, с. 25]. Відповідно, інноваційний потенціал регіону – це його здатність до самовідновлення, адаптації до змін і генерування науково-технічного прогресу.

Стійкий розвиток виробництва й підтримка конкурентоспроможності регіонів у довгостроковій перспективі залежить не стільки від ресурсних можливостей, скільки від інновацій, його інноваційного потенціалу. Зокрема, мова йде, насамперед,

про такі складові інноваційного потенціалу, як рівень освіти жителів регіону; стан науки й досліджень у регіоні; наявність і стан регіональної інноваційної інфраструктури (формування бізнес-інкубаторів, технологічних парків, інноваційно-технологічних центрів, науково-дослідних парків тощо); стимулювання інноваційної діяльності в регіоні; фінансування досліджень і розробок; участь регіональної влади в реалізації інноваційно-інвестиційних проектів, що має значення для регіону з економічного й соціального поглядів.

Важлива роль в інноваційному розвитку належить зовнішньому середовищу, насамперед, можливості доступу до зовнішніх джерел інновацій, а також ряду ринкових умов: оподаткування, функціонування інноваційної системи країни, фінансування великих інноваційних проектів з бюджетів регіонів, стандартизація й сертифікація, захист інтелектуальної власності, стан ринку патентів і патентних послуг, взаємини й співробітництво в сфері інноваційної діяльності з іншими регіонами.

Особливості інноваційного розвитку регіону як процесу полягають у тому, що розвиток базується на оптимальному балансі зовнішніх і внутрішніх чинників, причому, зовнішні ресурси спрямовуються на цілеспрямоване нарощування, збільшення інноваційного потенціалу регіону. Крім того, дана модель інноваційного розвитку орієнтується не на швидкі темпи зростання, а на стабільний, поступальний соціально-економічний розвиток, що не руйнує природної основи, а забезпечує відтворювальний процес на основі інновацій з позитивною динамікою розвитку. Тому інноваційний розвиток регіону визначається не лише інноваційним потенціалом, а й станом процесу передавання знань у виробництво. Даний процес включає взаємодію різних інститутів: наукових установ, що утворюють основу середовища виробництва знання; освітніх установ, які дозволяють здійснити механізм передачі знань у підприємницьке середовище, сприяючи розвитку інноваційно-активних підприємств. Тобто інноваційний потенціал регіону доцільно представляти як сукупність умов, ресурсів і чинників, що відбивають міру здатності, готовності й результативності регіону до інноваційної діяльності, спрямованої на ефективну реалізацію інновацій на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Відповідно до даного комплексного підходу до розгляду інноваційного потенціалу, а також виділених специфічних чинників, що здійснюють вплив на інноваційну діяльність, визначено, що формування й розвиток інноваційного потенціалу регіону опирається на три базові критерії: чинники формування інноваційного потенціалу (кадрова, наукова, техніко-технологічна і фінансова складові), чинники готовності використання інноваційного потенціалу (організаційна, інституціональна та інформаційна складові); чинники, що відбивають результативність інноваційного потенціалу в регіоні.

Отже, з даної позиції інноваційний потенціал доцільно представити як певну цілісність, утворену трьома цільовими векторами сил (чинників), спрямованих у точку простору, взаємообумовлених і взаємодіючих, реалізація яких визначає інноваційний розвиток суб'єкта господарювання (країни, регіону, підприємства тощо). Діючи в одному напрямку, зазначені складові дають поштовх до нових змін якісного й кількісного характеру (тобто інновацій), які, у свою чергу, безпосередньо впливають на них самих, що спричиняє дифузю інновацій.

Серед складових інноваційного потенціалу визначальне місце належить кадровим й науковим ресурсам. Дані складові характеризують кадри фахівців, дослідників і вчених, що мають вищу освіту, вчені ступені й забезпечують інноваційний процес ідеями, винаходами, ноу-хау. Фінансові ресурси інноваційного потенціалу характеризуються тією сукупністю джерел і запасів фінансових можливостей, які є в наявності й можуть бути використані для реалізації конкретних цілей і завдань. При цьому обсяг фінансових ресурсів відображає фінансову міць, здатність системи брати участь у створенні матеріальних благ і наданні послуг. Організаційні ресурси інноваційного потенціалу являють собою форми підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність (інноваційні корпорації, інноваційні технологічні центри, центри трансферу технологій; консорціуми, інноваційні промислові комплекси (групи), технологічні кластери; інноваційні територіальні утворення; спеціалізовані організації – технопарки, бізнес-інкубатори; венчурні фонди тощо), а техніко-технологічні ресурси – є його речовинною основою, визначають техніко-технологічну базу потенціалу, впливають на масштаби й темпи інноваційної діяльності. Інституціональні ресурси інноваційного потенціалу відбивають норми й правила здійснення новаторської діяльності, концепції й програми, що регламентують інноваційну діяльність, законодавчу базу, а інформаційні – доступність й якість інформації, як відчужені від індивіда й усупільнені знання, навички й уміння, а також отримані ним відомості від природного й соціального середовища [214, с. 17].

Наявна сукупність ресурсів інноваційного потенціалу визначає можливості майбутнього його розвитку: будучи перероблені в інноваційному процесі, вони забезпечують отримання інноваційного продукту, послуги. Однак, самі кінцеві результати такої діяльності в певному розумінні стають вихідними ресурсами наступного або навіть принципово нового інноваційного процесу. Тому отримані кінцеві результати також можуть бути розглянуті як ресурси інноваційного потенціалу.

Варто зазначити, що сучасний стан інноваційного потенціалу стикається із серйозними проблемами, що гальмують його розвиток. У вітчизняній економіці спостерігається диспропорція між наявністю інноваційних можливостей та їхнім реальним утіленням на практиці. Таким чином, та сама за своїм кількісним і якісним складом сукупність накопичених інноваційних ресурсів може використовуватися з різним ступенем ефективності залежно від тієї або іншої інституціональної комбінації. Сама по собі сукупність ресурсів не є економічною категорією, поки вона не почне використовуватися людьми в рамках певних виробничих відносин між ними. Тобто, інноваційний потенціал може залишитися незатребуваним, якщо не будуть знайдені соціальні форми, у яких він зможе реалізуватися. У зв'язку з цим і виникає необхідність досліджувати чинники, що впливають на розвиток інноваційного потенціалу.

Інноваційна економіка може бути представлена як наслідок впливу двох основних груп чинників: орієнтованих на створення умов для переходу на інноваційний шлях розвитку; пов'язаних з появою або створенням мотивацій у суб'єктів інноваційної діяльності до відновлення й розвитку наукового, виробничого потенціалу, створення й впровадження інновацій.

До першої групи чинників можна віднести процес утворення інноваційного середовища як самостійної галузі господарювання, що переробляє інтелектуальну «сировину» багатьох суб'єктів наукової й винахідницької діяльності, у тому числі

академічної, вузівської науки, ініціативні розробки прикладної (галузевої) науки, винахідників, які можуть одержати вихід на ринок, якщо їхні пропозиції, ідеї, розробки будуть втілені в кінцевий продукт.

Друга група чинників (мотиваційна) ототожнюється з розвитком підприємництва, тобто діяльністю, що здійснюється приватними особами, підприємствами або організаціями з виробництва, надання послуг або придбання й продажу товарів в обмін на інші товари або гроші задля взаємної вигоди зацікавлених осіб або підприємств, організацій. Чинник підприємництва ініціює інновації знизу як прояв зацікавленості в удосконалюванні виробництва. Інноваційне середовище стає особливою галуззю підприємництва, коли винахід, наукове рішення прикладного завдання стають вихідним пунктом підприємницької діяльності з доведення його до корисного продукту, організації його виробництва збуту з метою отримання прибутку. Чинник підприємництва може відігравати стимулюючу роль в інноваційному середовищі на підприємствах й в установах різних форм власності, створюючи особисту матеріальну зацікавленість усіх учасників інноваційної господарської діяльності (вчених, фахівців, підприємців). Однак, вирішальну роль у прояві сприйнятливості до інновацій підприємницький чинник повинен зіграти у великих підприємствах регіону, що утворюють основу його економіки.

Обидві групи чинників можуть виявити себе повною мірою при стабілізації економіки, становленні конкурентного середовища, збереженні й розвитку інноваційного потенціалу.

У сучасних умовах реалізація інноваційного потенціалу наштовхується на ряд перешкод: фінансово-кредитні (недостатність кредитних ресурсів; дотаційність; низький платоспроможний попит на нові продукти; висока вартість нововведень; високий економічний ризик); економічні (недостатність кваліфікованого персоналу; недостатність інформації про нові технології й ринки збуту; несприйнятливість підприємств до нововведень; недостатність або неефективність науково-освітньої системи); організаційні (недостатність законодавчих документів, що регулюють і стимулюють інноваційну діяльність; невизначеність строків інноваційного процесу; нерозвиненість інноваційної інфраструктури – посередницьких, інформаційних, юридичних, банківських, інших послуг; нерозвиненість ринку технологій). Вирішення окреслених питань дозволить підвищити ефективність використання ресурсів в інноваційному процесі, і в цілому сприятиме результативності інновацій [215, с. 24–25].

Також доцільно виділити основні транзакційні й трансформаційні чинники, що перешкоджають формуванню й розвитку інноваційного потенціалу (рис. 2.4).

До трансформаційних чинників (визначають якісний зміст інноваційного потенціалу) відносяться кадрові, наукові, техніко-технологічні й фінансові обмеження, що перешкоджають формуванню й розвитку інноваційного потенціалу, такі як: недостатність коштів; висока вартість нововведення; високий економічний ризик; недостатність кваліфікованого персоналу; слабка матеріальна, науково-технічна база й застарілі технології.

До транзакційних чинників (характеризують готовність здійснювати інноваційну діяльність і визначають межі існування та реалізації інноваційного потенціалу) належать інституціональні, організаційні й інформаційні обмеження, такі як: нерозвиненість нормативно-правової бази інноваційної діяльності;

недостатня кількість податкових пільг і субсидій для стимулювання інноваційної активності підприємств; низька конкурентоспроможність країни на світовому ринку; відсутність ефективних механізмів взаємодії держави з підприємницьким сектором економіки; неефективна інтеграція наукової, виробничої й освітньої складових у структурі інноваційної системи; нерозвиненість інноваційної інфраструктури; недостатність інформації про нові технології, ринки збуту й відсутність інноваційної культури.

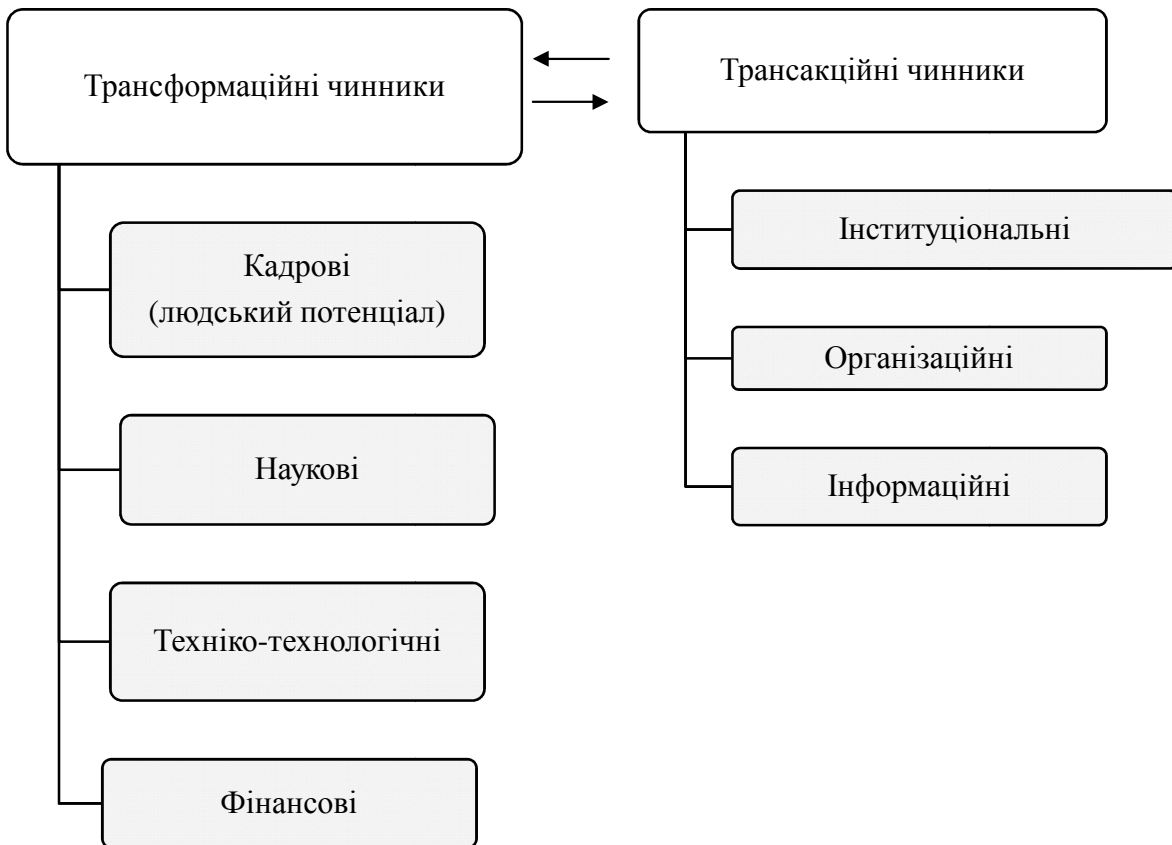


Рис. 2.4. Трансформаційні та трансакційні чинники формування й розвитку інноваційного потенціалу

Джерело: розроблено автором

Таким чином, дослідження та впорядкування розуміння сутності й основних ознак категорій: «інноваційний потенціал», «новація», «нововведення», «інновація» дозволили розмежувати їхнє значення, а відповідно, на наш погляд, визначили можливість управління ними. Їх взаємозв'язок відображає послідовну узгодженість щодо створення та розвитку інновацій. Рівень сприйняття й вживаності даних категорій залежить від рівня розвитку національної інноваційної системи (НІС) в сучасних державах.

2.2. Архітектура національної інноваційної системи

Стале економічне зростання в сучасному суспільстві забезпечується технологічним прогресом, нагромадженням та продуктивністю капіталу, капіталоозброєністю, демографічними змінами, інноваціями (дослідженнями і розробками), освітою

та формуванням людського капіталу тощо [216, с. 23–46]. Одним із основних джерел довгострокового економічного зростання, що було сформульоване ще в 1930-х роках Й. Шумпетером, є інновації [217]. Вони розглядаються як товар (продукт), технологія, процес, нова виробнича функція, форма організації діяльності та певний результат [218].

Зміни останніх десятиріч свідчать про безпрецедентне зростання впливу науки і нових технологій на соціально-економічну динаміку всіх країн, а неспроможність здійснювати структурну перебудову національної економіки чи зволікання з її проведенням гальмує розвиток економіки та призводить до економічної деградації [219, с. 191].

Інноваційні процеси в Україні вже тривалий час не можуть набути зростаючої динаміки, скорочується кількість інноваційних підприємств та їх результативність, а вітчизняний малий і середній бізнес майже зовсім не залучений до інноваційної діяльності [219, с. 190]. Крім того, показники продуктивності праці є одними з найнижчих серед країн Східної Європи, що й підтверджує застійні процеси в науково-технологічній сфері [219, с. 195].

Здолати розрив у продуктивності праці Україна не зможе без структурних змін і дієвої інноваційної політики, формування сприятливого системного середовища для розвитку інновацій через створення узгодженої за всіма елементами національної інноваційної системи (НІС). Забезпечення реалізації пріоритетної ролі людини у сучасних умовах суспільного розвитку досягається в залежності від наявності певного сприятливого середовища та рівня інституційного забезпечення, тому набуває особливої ваги дослідження теоретичних уявлень про національну інноваційну систему, її роль і значення та складові.

Успадкувавши від СРСР значний науково-технічний потенціал, Україна на початку ХХІ століття посідала одне з перших місць у світі за кількістю наукових працівників. За рівнем освіченості українців перевищувала середній індекс країн Східної Європи і СНД та входила до «тридцятки» країн світової інтелектуальної еліти. Проте, на сьогодні, залишаючись серед світових лідерів за такими напрямками фундаментальної науки як фізика, математика, інформатика, хімія, фізіологія, медицина та володіючи піонерними напрацюваннями й прикладними розробками у сфері лазерної, кріогенної, аерокосмічної техніки, засобів зв'язку та телекомунікацій, програмних продуктів тощо, в Україні на відміну від розвинених країн, у яких 85–90% приросту ВВП забезпечуються за рахунок виробництва та експорту наукоємної продукції, частка на ринку високотехнологічної продукції, становить приблизно 0,05–0,1% [220].

Провідна роль у формуванні сприятливого системного середовища для розвитку інновацій належить державі, яка маючи відповідну «національну інноваційну систему», здатна реалізувати власний інноваційний потенціал. Створення НІС як основного механізму саморозвитку, сьогодні є головним чинником довгострокового зростання економіки, реалізації інноваційної моделі розвитку.

Вперше поняття НІС було використано К. Фріменом (Центр вивчення наукової політики при Сассекському університеті, Великобританія) у дослідженні технологічної політики Японії [221], де він визначив НІС як «мережу взаємопов'язаних інституцій в державному та приватному секторах, чия діяльність і взаємодія ініціюють, привносять, видозмінюють та розповсюджують... інновації». Проте, майже од-

ночасно схожі дослідження виконувались Б.-А. Лундваллом (університет м. Упсала, Швеція) та Р. Нельсоном (Колумбійський університет, США), які також вважаються основоположниками теорії НІС. Вони на відміну від К. Фрімена, у визначенні НІС акцентують увагу на національний аспект інноваційної діяльності. Зокрема, Б.-А. Лундвалл визначає НІС, як «набір елементів і зв'язків, які взаємодіють в процесі виробництва, розподілу та використання нового, економічно вигідного знання», а також «знаходяться або походять з території національної держави» [222]. У працях Р. Нельсона НІС визначено як «сукупність інститутів, чия взаємодія визначає інноваційну продуктивність (ефективність) національних фірм» [223] (рис. 2.5).

Концепція національних інноваційних систем формувалася в світовій практиці у 80-х роках ХХ ст. під впливом трьох основних теорій: загальної теорії систем Л. фон Берталанфі (L. von Bertalanffy) (дослідження об'єктів, які є системами); інноваційної теорії Й. Шумпетера (J. Schumpeter) (нові методологічні засади та інструментарій наукового пізнання довгострокових економічних явищ і процесів за умов становлення інформаційного суспільства); теорії інституційних змін Д. Норта (D. North) (при нульових трансакційних витратах збільшення обсягу знань і їхнього застосування є ключем до потенційного добробуту) [224, с. 94; 225].

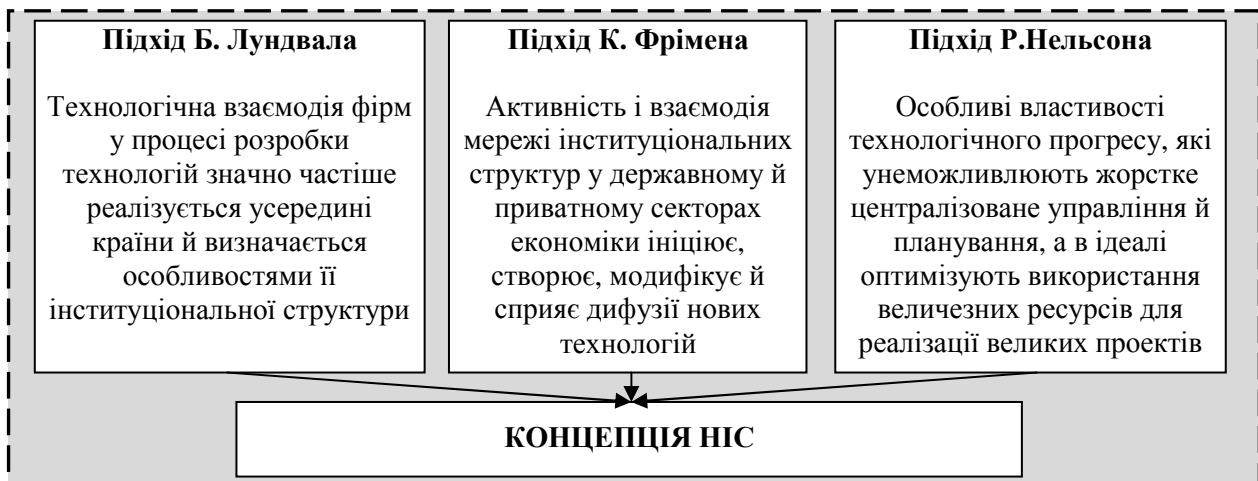


Рис. 2.5. Підходи до формування концепції НІС

Джерело: побудовано на основі [243; 244; 245]

Однак, існують думки, що зародження концепції НІС розпочалося набагато раніше. Основні ідеї концепції НІС були закладені ще у 1841 р. Ф. Лістом (F. List) у роботі «Національна система політичної економії» (The National System of Political Economy) [226]. Зокрема, автор заявив про необхідність налагодження тісних зв'язків між промисловістю, науковими та освітніми установами, оскільки продуктивність нації визначається рівнем накопичення та використання її інтелектуального капіталу.

Пізніше, у 1945 р. Ф. Хайек розкрив особливості використання знань в суспільстві й стверджував, що розділити і синхронізувати загальне і особисте знання з метою досягнення суспільством різноманітних і складних результатів можливо через принцип безпосередньої самоорганізації та використання механізму ціноутворення. Тобто автор представляє ринок як особливого роду інформаційний пристрій, що здійснює через ціни виявлення, використання і координацію знань мільйонів незалежних один від одного людей.

У 1968 р. обґрунтували доцільність тісних взаємовідносин між трьома основними групами науково-технологічного процесу (державою, виробництвом і науково-технологічною інфраструктурою) – Ж. Сабато і Н. Ботана та запропонували відповідну «модель трикутника» [227]. Фундатором концепції НІС також можна вважати американця М. Абрамовіца (М. Abramovitz), який у 1986 р. розкрив важливість взаємозв'язку основних елементів економіко-технологічного потенціалу різних країн і чинників, що впливають на динаміку його розвитку (рівень освіти, великомасштабне виробництво і проекти, розвинені фінансові інститути і ринки, «чесність» державних і приватних інститутів, стабільність та ефективність державної влади) [228].

Отже, концепція НІС стала продовженням досліджень економічного розвитку з використанням принципів загальної теорії й систем, інституційних змін, а також визнання інновацій і технологічного розвитку основними ендогенними чинниками цього розвитку. Було визначено важливість накопичення і використання знань, їх особливості ціноутворення, необхідність налагодження тісних зв'язків між промисловістю, науковими та освітніми установами, а також між державою, виробництвом і науково-технологічною інфраструктурою, взаємозв'язку основних елементів економіко-технологічного потенціалу тощо. Відповідно, формування концепції НІС здійснювалось еволюційно під впливом ряду теорій і концепцій (рис. 2.6).

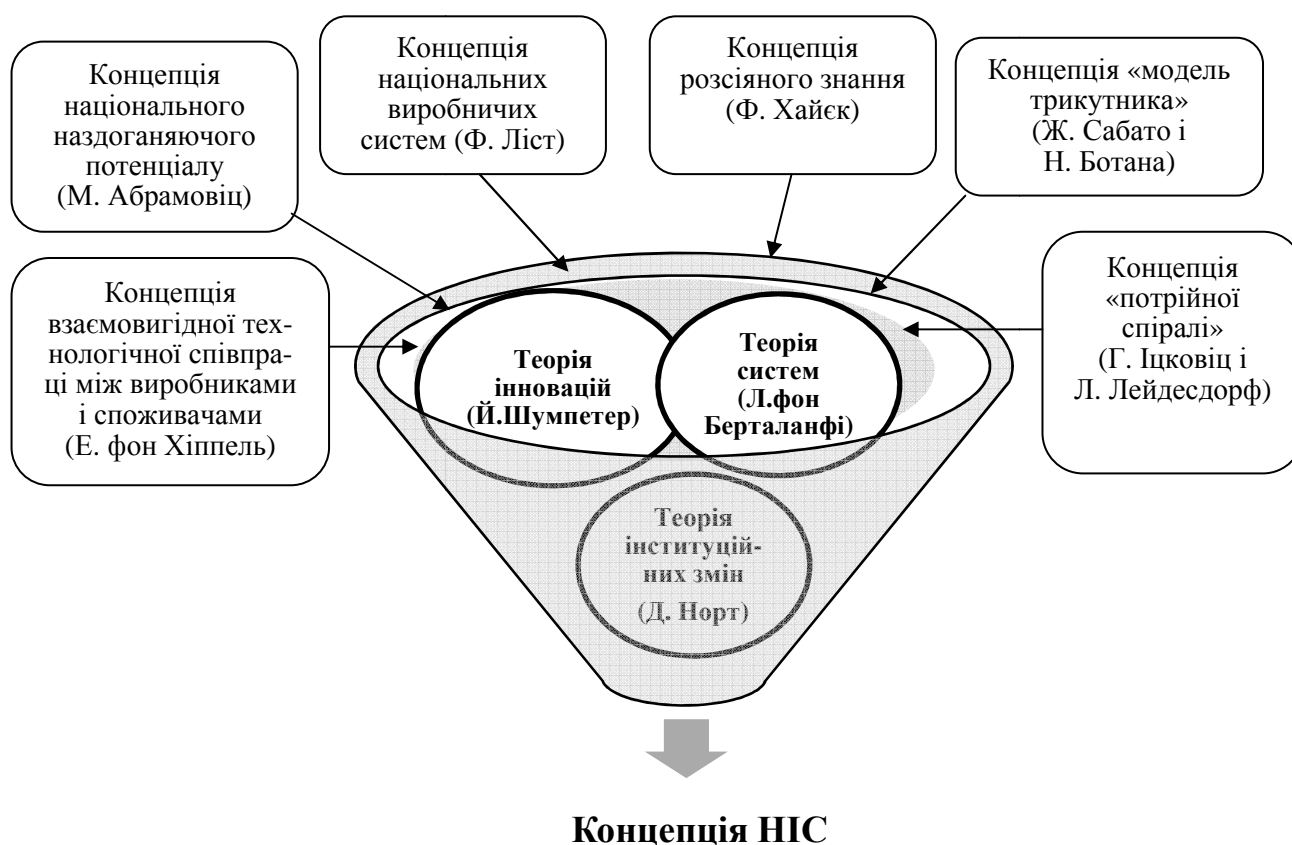


Рис. 2.6. Основні концепції та теорії формування концепції НІС

Джерело: побудовано на основі [221; 222; 223; 226; 227; 228; 229; 230]

Дотепер питання методології формування НІС знаходиться на стадії досліджень та наукових дискусій, попри те, що вже представлено багато публікацій щодо її становлення й функціонування. На це вказує відсутність одностайного та вичерпного визначення НІС, методології її формування (табл. 2.1).

Основні підходи до визначення категорії «національна інноваційна система»

Автор, джерело, рік видання	Визначення	Особливості підходу до визначення НІС
1	2	3
Інституційний аспект інноваційної діяльності		
К. Фрімен [221], 1987.	Мережа установ у державному та приватному секторах, яка ініціює діяльність і взаємодію, імпорт, модифікацію і дифузію нових технологій	Мережа державних і приватних структур, що взаємодіють між собою
Р. Нельсон [223], 1993	Сукупність інституцій, взаємодія яких визначає інноваційну діяльність вітчизняних фірм	Інституційна взаємодія з акцентом на національні межі
П. Пател і К. Павітт [231], 1994	Національні інститути, їх системи стимулювання та можливості, які визначають швидкість і напрям технічного навчання або обсяг і структуру змін щодо основних видів діяльності в країні	Національні інститути, що стимулюються державою для інноваційних змін
Експерти ОЕСР [232], 1992	Сукупність інститутів приватного та державного секторів, які індивідуально та в процесі взаємодії обумовлюють розвиток і розповсюдження новітніх технологій, створюють передумови для розробки й упровадження державної інноваційної політики	Сукупність приватних і державних інституцій, які індивідуально і у взаємодії створюють нові технології і забезпечують передумови для впровадження інноваційної політики
І. П. Макаренко [233, с. 36], 2007	Сукупність національних державних, приватних і громадських організацій і механізмів їхньої взаємодії, у межах яких створюються, зберігаються і поширюються нові знання та технології	Сукупність національних державних, приватних і громадських організацій і механізмів
Структурний підхід до формування НІС		
С. Меткалф (S. Metcalfe) [234], 1995	Низка різноманітних установ, які спільно та індивідуально роблять внесок у розвиток і розповсюдження нових технологій та які формують структуру, в межах якої уряди формують та реалізують політику впливу на інноваційний процес	Структура різноманітних установ, що стимулюється урядом для розвитку інноваційних процесів
В.-А. Лундвалл [222], 1992	Сукупність елементів та їх взаємозв'язків, які забезпечують створення, розповсюдження й використання нових і економічно корисних знань	Сукупність елементів економіки, взаємодія яких забезпечує створення, розповсюдження і споживання нових знань
Н. І. Іванова [235, с. 13–14], 2002	Сукупність взаємопов'язаних організацій (структур), що займаються виробництвом і комерційною реалізацією наукових знань і технологій в межах національних кордонів	Структурний аспект, що визначає компоненти НІС та їх взаємозв'язок
В. С. Пономаренко, О. П. Коюда [236, с.53–54], 2011	Особливі структури, головною функцією яких є інноваційна діяльність, що мають ознаки інноваційності (сприйнятливості до перетворення, оновлення тощо)	Особливі структури з ознаками та здатністю до інноваційної діяльності

1	2	3
Факторний підхід		
Н. І. Іванова [235, с. 13–14], 2002	Системний процес взаємодії та забезпечення зворотних зв'язків між усім комплексом економічних, соціальних, політичних, організаційних та інших чинників, що визначають створення інновацій	Структурний аспект, що визначає компоненти НІС та їх взаємозв'язок
Системний підхід		
В. В. Іванов [237], 2007	Федерально-регіональна система господарських суб'єктів, що взаємодіють між собою в процесі виробництва, розповсюдження та використання нового економічно-вигідного знання, напрями якої визначаються державною політикою і регламентуються відповідною нормативною базою	Система суб'єктів, що регулюється державою у процесі виробництва, розповсюдження та використання нових знань
Г. О. Андрощук, С. А. Давимука, Л. І. Федулова [225, с. 507], 2015	Мережа взаємопов'язаних та взаємодіючих в системі господарювання суб'єктів з метою створення, поширення й реалізації знань та технологій, управління якою здійснюється через зміну внутрішніх й зовнішніх параметрів, значення яких визначаються в рамках державної економічної політики, а механізми їхнього досягнення встановлюються законодавчо	Мережа взаємодіючих суб'єктів, що здійснюють створення, поширення і реалізацію знань та технологій в межах законодавства та державної економічної політики
О. Марченко [238, с. 33], 2010	Система створення, передавання та використання знань, що є основою інноваційного розвитку економіки, оскільки забезпечує рух знань та інформації в інноваційному процесі	Система, що забезпечує рух знань та інформації в інноваційному процесі
Економічний механізм		
М. Шарко [239, с. 26], 2005	Економічний механізм, що ґрунтується на розробці та експлуатації нових знань, підприємницькому підході, інтеграції в зовнішні ринки й прискореному розвитку конкурентоспроможності країни та її регіонів	Економічний механізм створення та використання нових знань
В. С. Пономаренко, О. П. Коюда [236, с.53–54], 2011	Взаємопов'язаний єдиним організаційно-економічним механізмом комплекс підприємств, організацій, установ, які об'єднані інноваційною діяльністю, інноваційними розробками	Комплекс підприємств взаємопов'язаний економічним механізмом
Процесний підхід		
Г. О. Андрощук, С. А. Давимука, Л. І. Федулова [225, с. 25], 2015	Процес і результат інтеграції різномірних за цілями і завданнями структур, зайнятих виробництвом і комерційною реалізацією наукових знань та технологій у межах національних кордонів (дрібні й великі компанії, університети, наукові інститути), що забезпечуються комплексом інститутів правової, фінансової й соціальної взаємодії, які мають потужне національне коріння, традиції, політичні й культурні особливості	Сукупність різних національних структур, що виробляють та комерціалізують наукові знання та технології

Таким чином, надаючи визначення поняття «НІС», науковці використовують різноманітні підходи, серед яких: інституційний, структурний, процесний, факторний, системний й економічний з точки зору взаємовідносин між виробниками й споживачами нових знань і технологій. Загалом, у всіх визначеннях НІС мова йде

про основну продуктивну силу – знання (ідеї Й. Шумпетера), а результати функціонування співвідносяться з науковими знаннями і технологіями (об'єктами інтелектуальної власності). Наголошується, що НІС є і процесом, і результатом, оскільки її динамічність і відкритість дозволяє виробляти (імпортувати), модифікувати та забезпечувати комерційну реалізацію й дифузії наукових знань і технологій. Тобто метою функціонування НІС є створення (купівля), розповсюдження і використання наукових знань та технологій перетворюючи їх на інновації, що виступають джерелом підвищення конкурентоспроможності країни.

НІС є відкритою системою, що проявляється у взаємодії організацій (структур), різних форм власності, що зайняті виробництвом наукових знань та технологій (об'єктів інтелектуальної власності) і підготовкою їх до комерціалізації у межах національних кордонів. Вона виробляє і накопичує наукові знання як суспільні блага, які набувають вигляду нематеріальних активів і утворюють частину національного багатства. Тобто результати діяльності НІС обертаються на ринку об'єктів інтелектуальної власності, де здійснюється їх передача виробнику для трансформації в інноваційну продукцію масового збуту.

Серед наведених трактувань категорії «НІС» значна увага авторів зосереджується на тому, що певний комплекс інститутів національної економіки має бути поєднаний тісними зв'язками, щоб забезпечити ефективність функціонування даної системи. Крім національної специфіки, НІС визначається також соціально-економічною політикою держави, взаємодією між суб'єктами інноваційної діяльності та динамічністю й відкритістю зовнішніх інноваційних процесів. Відповідно НІС є своєрідним комплексом різних інститутів (правового, фінансового і соціального характеру), що регламентують умови і правила, за якими діють організації та забезпечують реалізацію інноваційних процесів.

На нашу думку, під поняттям «національна інноваційна система» слід розуміти сукупність взаємопов'язаних інститутів, які сприяють генеруванню, накопиченню та перетворенню знань у покращення якостей продукції, створення нової техніки та технологій, що визначає рівень інноваційної конкурентоспроможності країни; це сукупність державних і приватних структур, що взаємодіють між собою та утворюють таку систему, яка здатна створювати, передавати та використовувати знання.

Вагомим напрацюванням початку ХХІ ст. в даному напрямі стала праця Н. І. Іванової, на думку якої НІС передбачає реалізацію системного процесу взаємодії та забезпечення зворотних зв'язків між усім комплексом економічних, соціальних, політичних, організаційних та інших чинників, що визначають створення інновацій [235, с. 14]. Тобто, національна інноваційна система формується під дією таких основних чинників, як: наявність та розмір природних та людських ресурсів; рівень та особливості розвитку інститутів держави; обсяг та форми підприємницької діяльності.

Значна частина дослідників (під науковим керівництвом В.С. Пономаренка) схиляється до думки, що інноваційна система характеризується трьома основними рисами: ототожнюється з інноваційною інфраструктурою; є особливими інтегрованими структурами, головними функціями яких є інноваційна діяльність і яким властива ознака інноваційності; заснована на механізмі взаємозв'язку між елементами системи [236, с. 53].

Авторський колектив (Г. О. Андрощук, С. А. Давимука, Л. І. Федулова) узагальнює основні положення концепції НІС до таких трьох основних положень: «слідування ідеям Й. Шумпетера про конкуренцію на основі інновацій і наукових досліджень у корпораціях, як головних факторів економічної динаміки; аналіз інституціонального контексту інноваційної діяльності, як фактора, що прямо впливає на її зміст та структуру; визнання особливої ролі знання в економічному розвитку» [225, с. 25].

Функціонування інноваційної системи залежить від розвитку та взаємодії її окремих елементів (підсистем). Проте, оскільки існують різні підходи до трактування і, відповідно, структурування НІС, то мова йде не лише про різні елементи, а й про специфічні умови їх утворення та взаємодії. Різниця в поглядах щодо складових елементів НІС спричинена еволюційними процесами формування розуміння, що саме є визначальною умовою соціально-економічного розвитку на інноваційній основі (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Основні підходи до формування архітектури національної інноваційної системи

Автор	Основні складові та їх характеристика
1	2
К. Фрімен [221]	Інститути публічного і приватного секторів
Р. Нельсон [223]	Набір інститутів
Б. А. Лундвалл [222]	Набір елементів і зв'язків
А. А. Мараховський [240, с. 77]	Підсистеми: генерації знань; комерційного використання знань, технологій внаслідок виготовлення та реалізації інноваційної продукції та послуг; відтворення знань і формування кадрів для наукової та інноваційної діяльності; інноваційної інфраструктури, яка створює необхідні умови для інноваційної діяльності
Н. І. Іванова [235, с. 13–14]	Комплекс економічних, соціальних, політичних, організаційних та інших чинників, що визначають створення інновацій Дві складові: 1) науково-виробнича, представлена різного роду компаніями, університетами, державними лабораторіями, технопарками та інкубаторами; 2) інфраструктурно-забезпечувальна, що включає інститути правового, фінансового та соціального характеру, які забезпечують інноваційні процеси і мають міцні національні корені, політичні і культурні особливості
Л. І. Федулова [241, с. 57]	Підсистеми: генерація знань, освіта і професійна підготовка, виробництво продукції та послуг та інноваційної інфраструктури
Т. Медведкін [242, с. 155–156]	Підсистеми: «А» – діяльність якої спрямована на забезпечення інноваційного процесу нематеріальними ресурсами та включає систему освіти, професійної підготовки, залучення кадрів і систему інформаційного забезпечення; «Б» – елементи якої (системи виробництва, комерціалізації та використання нового знання) приймають безпосередню участь в інноваційному процесі; «В» – функція якої полягає у забезпеченні інноваційної діяльності матеріальними ресурсами; «Г» – завданням якої є чітка координація внутрішньої системи до умов міжнародного трансферу технологій
В. Грига [243, с. 31–32]	Системи: генерації знання; застосування знання (бізнес, промисловість); держава; інноваційна інфраструктура; правове забезпечення

1	2
І. В. Багрова, О. Л. Черевко [244, с. 87]	Підсистеми: 1) генерування та розповсюдження знань; 2) інноваційна інфраструктура (виробничо-технологічні структури; об'єкти інформаційної системи; фінансові структури; університети, освітні центри; система експертизи; система захисту інтелектуальної власності; центри сертифікації, стандартизації й акредитації)
Л. К. Семів, О. С. Вйонцек [245, с. 137–139]	Підсистеми: генерації знань; відтворення знань та формування кадрів; застосування та комерціалізації; інноваційна інфраструктура; держава (правове, організаційне і фінансове регулювання)
Г. Капрон, М. Сінцера [246]	Типи взаємозв'язків: інституційні зв'язки; просторові інституційні зв'язки; інструментальні інституційні зв'язки; міжорганізаційні інституційні зв'язки; секторальні (галузеві) інституційні зв'язки
В. В. Побірченко [247, с. 158]	Блоки: креативний або породження знання (університети, наукові інститути, окремі фахівці, складні соціальні мережі, що забезпечують неформальну взаємодію дослідників з різних інститутів та університетів); трансферу технологій; фінансування; виробництва; підготовки кадрів
О. Марченко [238, с. 27–28]	Функціональні блоки: організації наукової сфери; спеціалізовані інноваційні організації; інноваційні та інноваційно активні фірми виробничої сфери; інфраструктура інноваційної діяльності; інституціонально-функціональний складник
Г. О. Андрощук, С. А. Давимука, Л. І. Федулова [225, с. 27]	Сукупність елементів: державна інноваційна політика; суб'єкти інноваційної діяльності; інноваційна інфраструктура; інноваційні процеси і ресурси
Концепція НІС України [248]	Підсистеми: державне регулювання; освіта; система генерації знань; інноваційна інфраструктура; виробництво

Проаналізувавши наукові праці щодо визначення структури НІС, було визначено, що найчастіше вчені виокремлюють чотири-п'ять підсистем з великою кількістю структурних елементів. Найбільш повторюваними підсистемами (блоками) НІС є: система генерації знань; система застосування знань (виробництво, комерціалізація); інноваційна інфраструктура; держава (державне регулювання – правове, організаційне, соціальне, економічне тощо); система відтворення знань і підготовки кадрів (формування компетенцій).

Таким чином, НІС утворюють чотири підсистеми, які регулюються державою, а її діяльність представляє собою взаємодію освітньої, науково-технічної та інноваційної діяльності. Роль держави в цій системі полягає у створенні правового поля діяльності НІС та регулюванні роботи всіх її елементів. Поєднавши підсистеми в окремі групи діяльності, представимо схематично структуру НІС (рис. 2.7). Така взаємодія підсистем НІС здатна забезпечити «...низку специфічних ефектів: ефект синергії – об'єднання зусиль і ресурсів на реалізацію спільних функцій і підвищення за рахунок цього сукупної ефективності; мережевий ефект – формування інституційних і соціальних мереж, що дозволяє прискорити пошук партнера, розширити соціальне середовище інновацій і соціальну базу інноваційної діяльності; ефект концентрації – досягнення зосередженості необхідних ресурсів у територіальному і структурно-функціональному аспектах; ефект акумуляції – забезпечення явища локального нагромадження необхідних ресурсів для здійснення інноваційної діяльності; ефект мобілізації – приведення у стан готовності всіх наявних ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності; ефект мобільності – забезпечення

спрямування ресурсів у ті сфери, де вони є необхідними, а також перерозподіл ресурсів на користь пріоритетних та/або найбільш ефективних напрямків. Зазначені ефекти фокусуються на виконанні основної функції національної інноваційної системи – інтеграції науки і виробництва для здійснення інноваційної діяльності з більш високими якісними параметрами» [249, с. 265].



Рис. 2.7. Структура національної інноваційної системи

Джерело: розроблено автором

Відповідно, НІС ґрунтується на двох основних складових – сукупності взаємопов’язаних організацій (структур), що входять до чотирьох підсистем і комплексу державних інститутів правового, фінансового та соціального характеру, взаємодія яких і визначає стан та її розвиток. Тобто формування НІС визначається створенням сприятливого соціально-економічного і правового середовища, формуванням інноваційної інфраструктури, удосконаленням механізмів державного сприяння комерціалізації результатів наукових досліджень, експериментальних розробок [250, с. 106].

Структура базової моделі інноваційної системи досить вдало визначена Л. І. Федуловою у відповідності до таких принципів структурування: функціональне призначення підсистеми (здійснення або обслуговування інноваційного процесу); переважна сфера впливу та форма власності в підсистемі (державна або приватна); у межах підсистеми здійснення інноваційного процесу – функціональна роль в інноваційному процесі (створення, комерціалізація або практичне використання нового знання); у межах підсистеми обслуговування інноваційного процесу – основний вид ресурсів, що виробляється компонентами підсистеми (матеріальні або нематеріальні). Визначені принципи дали змогу структурувати інноваційну систему на підсистеми: підсистема, діяльність якої спрямована на забезпечення інноваційного процесу нематеріальними ресурсами; підсистема, елементи якої приймають безпосередню участь в інноваційному процесі; підсистема, функція якої полягає у забезпеченні інноваційної діяльності матеріальними ресурсами [100, с. 49]. Отже, НІС формується за наявності узгодженого механізму взаємодії науково-дослідницького й підприємницького середовища, та складається з трьох основних підсистем, що забезпечують генерацію ідей, виробництво та реалізацію

інновацій: підсистема формування нематеріальних ресурсів; підсистема безпосереднього інноваційного процесу; підсистема матеріально-технічного забезпечення інноваційного процесу.

Зроблені власні попередні висновки та враховуючи підхід, обґрунтований Л. І. Федуловою, підсистеми відтворення і генерації знань можуть бути представлені як одна підсистема. Разом з цим, їх поєднання зменшує можливості спеціалізації та відповідно концентрації зусиль і ресурсів для подальшого ефективного використання. Також буде ускладненою система регулювання такої системи, що вказує на доцільність їх окремого існування.

Зростання ролі знань, акцент на їх виробництво, практичне застосування теоретичних розробок у галузях промисловості, відмова від підходу «наука заради науки» з акцентом на фундаментальні розробки і перехід до підходу «наука як джерело практичних рішень проблем суспільства», трансформація національних та міжнародних дослідницьких систем в транснаціональні та глобальні дослідні мережеві організації – все це призвело до значних змін у середовищі відтворення, генерації та застосування знань. В таких умовах беззаперечно зросла роль створення нових знань, проте не менш важливим процесом є комерціалізація цих знань, підлаштування їх під людські потреби [245, с. 138], що стає пріоритетним завданням НІС.

Відповідно, ключовим чинником у забезпеченні зростання інноваційних знань в умовах глобальної економіки виступають університети та науково-дослідні організації, головними завданнями яких є генерація (продукування) нових знань, розробка інноваційних технологій, методологій прискорення економічного зростання держави [251, с. 32]. Систему застосування знань утворюють різноманітні за розмірами підприємства (великі, середні та малі), що впроваджують інновації та / або виробляють наукоємну продукцію.

Обсяги інноваційної діяльності визначаються активністю власного винахідництва та можливістю використання розробок інших фірм або інститутів через відстежування ідей і технічної інформації за зовнішніми інформаційними джерелами.

Підсистема відтворення знань і підготовки кадрів, що утворюється державними та приватними освітніми установами усіх рівнів, курсами підготовки і перепідготовки кадрів, забезпечує реалізацію принципу безперервної освіти як важливого фактора забезпечення становлення економіки знань [240, с. 138–139].

Інноваційна інфраструктура виступає сполучною ланкою між результатами наукових досліджень і ринком, забезпечує рух потоків інформації, знань, технологій та взаємодію між різними інституціональними структурами. Усі об'єкти інноваційної інфраструктури мають працювати узгоджено, не створюючи перешкод протягом усього циклу інноваційного процесу: від проведення наукових досліджень і розробок до створення, освоєння виробництва та виведення на ринок нової наукомісткої продукції. При цьому глибина взаємодії між об'єктами інфраструктури визначає темпи та динаміку інноваційного розвитку держави [249, с. 267]. Основні завдання інноваційної інфраструктури повинні [252, с. 85]: спрямовуватись на зародження, реалізацію і комерціалізацію наукових, науково-технічних ідей в інноваційну продукцію; створювати умови для розширення конкуренції на базі інновацій; стимулювати ефективне використання потенціалів природних, матеріальних, трудових, фінансових, ринкових, інформаційних ресурсів і

забезпечувати розповсюдження та захист інтелектуальної власності й технологічних нововведень.

В основі функціонування НІС лежить формування тісних і узгоджених взаємозв'язків між підсистемами НІС та окремими структурами самих підсистем. У якості суб'єктів НІС, крім організацій, також виступають структурні підрозділи великих компаній, що зайняті виробництвом наукових знань, об'єктів інтелектуальної власності, лабораторії і кафедри університетів, академічні підрозділи, технопарки, інноваційні малі підприємства, що зайняті комерціалізацією об'єктів інтелектуальної власності і комплекс інститутів правового, фінансового і соціального характеру, що забезпечують інноваційні процеси [253].

Головним суб'єктом інноваційного розвитку національної економіки, що здатний забезпечити сприятливі умови для розвитку людського потенціалу та формування взаємодії елементів національної інноваційної системи є держава. Про зростання ролі держави, особливо за умов глобалізації, зазначають А. М. Колот та О. М. Поплавська, які доводять, що вона «приречена на активну взаємодію з інститутами ринку та суспільне розв'язання економічних і соціальних завдань, коло яких дедалі розширюється... постає ініціатором структурних перетворень, ...законодавцем та гарантом додержання правил гри...» [254, с. 12].

Для забезпечення стрімкого розвитку НІС держава має «відповідати за: встановлення рамок умов розвитку інноваційного бізнесу; розробку стратегії інноваційного розвитку економіки; прогнозування технологічного розвитку і визначення на цій базі науково-технологічних пріоритетів; підтримку розвитку інноваційної інфраструктури; розробку і реалізацію заходів щодо непрямого і прямого стимулювання інноваційної діяльності; участь в розвитку сфери досліджень і розробок, при цьому пріоритет належить фундаментальній науці» [255].

Основними функціями держави в структурі НІС є економічна функція, що припускає здійснення державою структурної перебудови економіки, підтримки стратегічних, конкурентоспроможних на світовому ринку виробництв, демонополізації виробництва, реальної підтримки виробників та інноваційної, яка охоплює питання створення умов, стимулювання, забезпечення та підтримки інноваційної діяльності, а також охорони та захисту інтересів суб'єктів такої діяльності [256]. Тобто, держава як інститут, який обслуговує інтереси суспільства, має забезпечувати не просто нормальну життєдіяльність її громадян, а й створювати умови для здійснення ними господарської діяльності на інноваційній основі.

Вирішальними умовами ефективної інноваційної діяльності та розвитку інноваційних процесів у межах НІС є якість і стабільність відповідної правової бази, «...організація та стимулювання процесів передачі наукових розробок із сфери одержання знань у виробництво, що досягається за допомогою розвитку системи освіти, ринку інтелектуальної власності, створення інноваційної інфраструктури, фінансового та податкового стимулювання науково-технічної діяльності» [991, с. 163].

Таким чином, держава відіграє визначальну роль у формуванні та функціонуванні НІС. Вона є основним системоутворюючим елементом, який може створити умови для ефективного функціонування всіх інших підсистем та забезпечити їх скоординовану взаємодію.

Ефективність тривалих відносин між суб'єктами інноваційної діяльності, а також ефективність здійснення механізму самого інноваційного процесу залежить від якості самих суб'єктів і від стану НІС (рис. 2.8).



Рис. 2.8. Механізм здійснення інноваційного процесу

Джерело: [258, с. 172]

Отже, національна інноваційна система постає як інструмент, який забезпечує взаємодію (комунікації) елементів системи – учасників інноваційного процесу – впорядкованою, знижує трансакційні витрати і витрати ресурсів, при цьому прискорюючи і підвищуючи результативність усіх процесів. НІС являє собою сукупність взаємопов'язаних інститутів, які сприяють генеруванню, накопиченню та перетворенню знань у покращення якостей продукції, створення нової техніки та технологій і орієнтована на взаємодію між учасниками інноваційного процесу задля підвищення продуктивності праці та формування конкурентоспроможності національних товаровиробників. Ефективність функціонування НІС залежить від внутрішнього та зовнішнього середовищ і визначається станом кожного її окремого суб'єкта.

Головна функція НІС – інтеграція науки і виробництва для здійснення інноваційної діяльності з більш високими якісними параметрами, що забезпечується через виконання ряду завдань (рис. 2.9).

Отже, всі представлені завдання НІС доводять, що ключова роль у її формуванні належить державі, оскільки вона встановлює стратегічні цілі її розвитку та функціонування, забезпечує ресурсну підтримку, включаючи, зокрема, бюджетне фінансування, податкове стимулювання, кредитну підтримку тощо.



Рис. 2.9. Завдання національної інноваційної системи

Джерело: [249, с. 265]

Такими заходами забезпечується особлива увага до людського потенціалу та особливо його інтелектуальної складової, яка в умовах інтеграції освіти, науки і виробництва здатна трансформуватися в інтелектуальні активи (продукти не лише минулого, а й майбутнього накопичення цінностей) й набувати подальшого розвитку. Тобто інтелектуальні активи є свого роду резервами отримання майбутніх доходів, які можуть ідентифікуватися та розвиватися в межах НІС (рис. 2.10).

Реалізація окреслених заходів у межах НІС забезпечується інноваційною політикою, що являє собою комплекс принципів та взаємопідтримуючих економічних, правових, організаційних і соціальних методів планування, стимулювання, регулювання та контролю процесів інноваційної діяльності в науково-технічній та виробничій сферах [259]. Інноваційна політика визначає основні завдання державних органів, мету, основні принципи та механізм реалізації відповідних заходів в межах НІС.

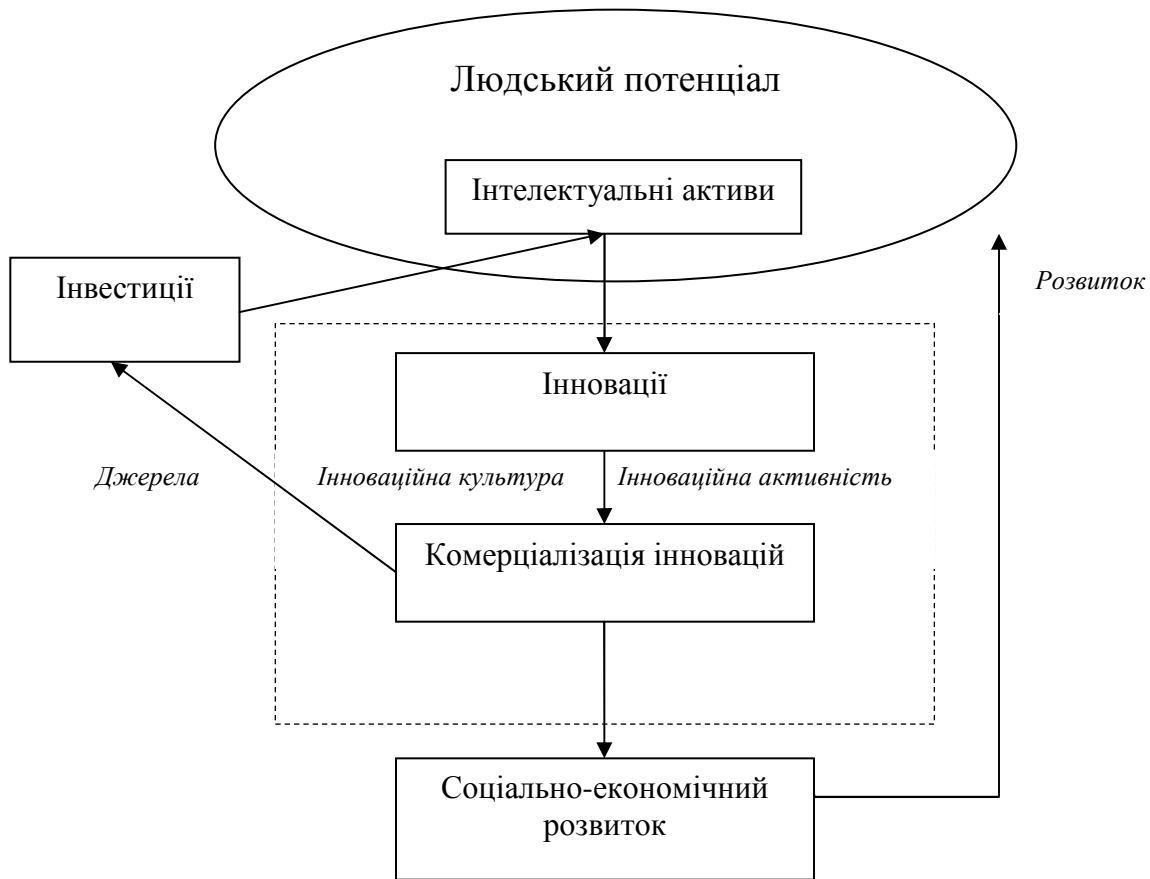


Рис. 2.10. Структурна схема формування інтелектуальних активів людського потенціалу у національній інноваційній системі

Джерело: розроблено автором

У процесі розвитку інноваційної політики місце та роль держави в інноваційних процесах постійно змінювались (табл. 2.3). У своєму розвитку інноваційна політика пройшла три покоління. Перші два покоління обумовлювали посилення на науку і технології як на джерело інноваційних ідей і проектів, а інноваційну політику не визнавали як окрему конкретну галузь політики держави. Проте у третьому поколінні – інновації розглядаються як головний чинник економічного зростання, а головна роль у їх стимулюванні надається уряду [260, с. 3–6]. Зазначена періодизація чітко відображає зміну місця та ролі держави в підходах до стимулювання взаємодії елементів НІС та вибору інноваційної політики в залежності від змін вимог ринку, глобалізаційних процесів тощо. Визначені покоління інноваційної політики відображають реакцію влади розвинених країн щодо формування відповідної політики переходу від традиційної до знаннєвої економіки, вдосконалення інноваційної політики та державного управління національною інноваційною системою.

Важливого значення у реалізації інноваційної політики країни набуває вироблення чіткої стратегії розвитку НІС. У більшості країн, які пов'язують економічний розвиток власної країни зі здобутками науки та інноваційними процесами, розроблені документи, що визначають концептуальне та стратегічне бачення національної інноваційної системи.

**Світовий розвиток поколінь (типів) інноваційної політики
та моделей інноваційного процесу**

Покоління інноваційної політики, період їх розвитку	Характерні моделі інноваційного процесу
Перше покоління (середина 1950-х – середина 1980-х ХХ ст.)	Інноваційна політика має традиційну (направлену) платформу, що ситуативно реагує на зовнішні виклики і розглядає інноваційний процес: – як лінійну модель, що стимулюється технологіями; – як лінійну модель, що стимулюється ринком; – як інтерактивно-взаємодіючу модель; – як інтегровану модель
Друге покоління (кінець 1980-х – кінець 1990-х ХХ ст.)	Інноваційна політика базується на Концепції національних інноваційних систем і розширює традиційну платформу в горизонтальному напрямку (кілька міністерств). Інноваційна політика розглядає інноваційний процес: – як мережеву інтегровану модель; – як мережеву інтегровану модель, засновану на неявних знаннях і стратегічному навчанні
Третє покоління (початок 2000-х років і до сьогодні)	Інноваційна політика, в якій впровадження інновацій стимулюється урядом і ґрунтується на її горизонтальній ролі у забезпеченні стратегічних зв'язків серед міністерств та інституційних структур для забезпечення постійної діяльності та адаптації в контексті сталого соціально-економічного розвитку. Інноваційна політика розглядає інноваційний процес: як мережева інтегрована модель, що заснована на знаннях і стратегічному навчанні, в якій впровадження інновацій стимулюється урядом

Джерело: [260, с. 4]

У кожному конкретному випадку стратегія розвитку НІС визначається загальнодержавною макроекономічною політикою, нормативно-правовим забезпеченням, формами державного регулювання, станом науково-технологічного та промислового потенціалу, масштабами внутрішнього ринку, а також культурними традиціями, звичаями та особливостями країни.. Наслідком даної закономірності є індивідуальний характер формування НІС в кожній окремій країні на основі позитивної світової практики [261].

НІС різних країн істотно відрізняються між собою за цілями, пріоритетними галузями та заходами, які при цьому вживаються (табл. 2.4).

Слід зазначити, що уряди різних країн відіграють значну роль в створенні змішаної приватно-державної інформаційної інфраструктури – найважливішої складової організаційно-економічного механізму державного стимулювання інноваційних процесів. Це значно покращує доступ до інформації, перш за все патентної, для малого і середнього бізнесу. Так, створення технологічних парків є головним чинником успішної діяльності індійських компаній на ринку інформаційного забезпечення. У Німеччині, Данії, Нідерландах, Фінляндії до найважливіших елементів інфраструктури, орієнтованих на стимулювання інноваційних процесів, відносяться наукові парки, нові технологічні стандарти, кластерні проекти, а також регіональні центри комерційної реалізації винаходів, які здатні здійснювати відповідні маркетингові заходи [255, с. 6–7].

**Основні цілі та заходи, що проводяться в національних
інноваційних системах різних країн**

Країна	Основні цілі НІС	Пріоритетні галузі	Заходи, які вживаються
Австралія	Зростання кількості інноваційних підприємств, постійне оновлення їх робочого штату, продуктів, винаходів і технологій; розвиток конкуренції та знань в інноваційній сфері; підвищення продуктивності та конкурентоспроможності підприємства, створення висококваліфікованої робочої сили	Біотехнології, нанотехнології, інформаційні та комунікаційні технології, фармацевтика	Створення галузевих інноваційних рад для моніторингу інноваційних галузей; існування наукових та науководослідних установ; фінансування урядом інноваційних програм та ресурсних фондів галузей економіки країни
Великобританія	Постійне підвищення залучення приватних інвестицій в НДДКР і залучення бізнесу в наукову діяльність, інвестиції в дослідницькі роботи світового рівня; досягнення більшої пов'язаності досліджень, до потреб економіки й бізнесу; забезпечення наукового сектора вченими, інженерами й технологами	Високі технології, медичні технології, відновлювальна енергетика, наноелектроніка, нові матеріали, біотехнології, інтелектуальні системи управління; екологічні послуги	Податкові пільги в сфері інноваційної діяльності; забезпечення довгострокової стабільності в державі; співробітництво між індустрією і науковими колами; розвиток НДДКР у регіонах, пряме державне фінансування НДДКР
США	Створення новітньої цивільної технології, що відповідає світовим стандартам	Національна оборона, охорона здоров'я, космічні дослідження, фундаментальні дослідження, сільське господарство та енергетика	Зростання фінансування НДДКР, державна підтримка інноваційних досліджень малого бізнесу; формування державної інноваційної інфраструктури
Японія	Забезпечення високоякісних продуктів експорту у високотехнологічній сфері	Космічні технології; розвиток реакторів на швидких нейтронах; система контролю і зондування землі та океану; розробка електронного лазера без використання ядерного вибуху	Мотивація молодих вчених; спрощення візового режиму для іноземних науковців; фінансування дослідницьких проектів та програм

Джерело: побудовано на основі [262]

Підсумовуючи світовий досвід, можна визначити характеристики ефективності державної політики у сфері НІС, а саме [263, с. 100]:

– наявність центрального нормативно-правового акту (наприклад, стратегії, програми), орієнтованого на формування НІС держави і розвиток її інфраструктури, а також плану дій у цій сфері на визначений період часу;

– розвиненість та інтегрованість організаційної структури НІС із функціонуванням центральних органів державної влади у сфері координації зв'язків між суб'єктами інноваційної системи та підтримки фінансування проектів, кластерні принципи реалізації освітньої, наукової та промислово-інноваційної політики;

- цільове і значне фінансування інноваційних проектів та елементів НІС, розвиток її регіонального рівня, кластерів; щорічне збільшення фінансування НДДКР; використання механізму державно-приватного партнерства;
- сильна політична воля і лідерство, високий рівень освітньої та наукової підготовки людських ресурсів, формування інноваційної культури суспільства, становлення інноваційно орієнтованої нації.

При цьому у застосуванні державної підтримки інноваційної діяльності мають використовуватися наступні інструменти [264, с. 61–62]:

- надання дослідницького та інвестиційного податкового кредиту, тобто відстрочення податкових платежів у частині витрат із прибутку на інноваційні потреби;
- пільгове отримання прибутку, отриманого внаслідок використання патентів, ліцензій, «ноу-хау» та інших нематеріальних активів;
- зарахування частини прибутку інноваційних підприємств на спеціальні рахунки з подальшим пільговим оподаткуванням у разі використання на інновації;
- здійснення політики прискореної амортизації основних фондів шляхом скорочення строків перенесення їхньої вартості, а також установлення підвищених норм амортизації в перші роки і нижчих у подальшому;
- державна підтримка фінансового лізингу, що полягає в асигнуванні коштів для випуску машин і устаткування виробником із подальшим їх переданням юридичним і фізичним особам;
- використання вітчизняними компаніями процесу спін-оф – форми;
- сприяння державою інноваційній діяльності, яка передбачає передачу створеної в державних організаціях і на державні кошти науково-технічної продукції цивільного й оборонного характеру до приватного сектору задля її комерціалізації.

Враховуючи зарубіжний досвід, Україні необхідно створювати індивідуальну модель інноваційного розвитку. Це обумовлено історично високим розвитком фундаментальної науки, високим промисловим та сільськогосподарським потенціалом, які в сукупності дозволяють створити модель повного інноваційного циклу [265, с. 46]. Дана модель повинна будуватися таким чином, щоб при створенні національної інноваційної системи максимально були використані конкурентні переваги, враховуючи при цьому наявні в державі ресурси і бажання влади її дійсно створити [257, с. 164].

На відміну від розвинених країн в Україні тривалий час не було законодавчо визначено необхідність створення національної інноваційної системи. Згідно Постанови ВР України від 27 червня 2007 року № 1244-V «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» [220] та пізніше Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 року № 680-р «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи» на 2009–2013 роки [248] в Україні була започаткована діяльність з формування національної інноваційної системи.

Термін «національна інноваційна система» в законодавстві України трактується як «сукупність законодавчих, структурних і функціональних компонентів (інституцій), які задіяні у процесі створення та застосування наукових знань та технологій і визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови для забезпечення інноваційного процесу» [248].

Концепцією розвитку національної інноваційної системи, що схвалена Кабінетом Міністрів України 17 червня 2009 р, визначено структуру НІС, яка містить п'ять основних підсистем (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Структура НІС України

Назва підсистеми	Елементи
Державне регулювання	Законодавчі, структурні й функціональні інституції, які встановлюють та забезпечують дотримання норм, правил, вимог в інноваційній сфері та взаємодію всіх підсистем НІС
Освіта	Вищі навчальні заклади, науково-методичні установи, науково-виробничі підприємства, державні і місцеві органи управління освітою, а також навчальні заклади, які проводять підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації
Система генерації знань	Наукові установи та організації незалежно від форми власності, які проводять наукові дослідження і розробки та створюють нові наукові знання і технології, державні наукові центри, академічні та галузеві інститути, наукові підрозділи вищих навчальних закладів, наукові та конструкторські підрозділи підприємств
Інноваційна інфраструктура	Виробничо-технологічна, фінансова, інформаційно-аналітична та експертно-консалтингова складові, а також технополіси, технологічні та наукові парки, інноваційні центри та центри трансферту технологій, бізнес-інкубатори; інформаційні мережі науково-технічної інформації, експертно-консалтингові та інжинірингові фірми, інституційні державні та приватні інвестори
Виробництво	Організації та підприємства, які виробляють інноваційну продукцію і надають послуги та (або) є споживачами технологічних інновацій

Джерело: побудовано на основі [248]

Представлене визначення та структура НІС вказують на її певну недосконалість, що не сприяє розробці та впровадженню відповідної моделі НІС в Україні. Погоджуючись з думкою П. М. Цибульова [266, с. 6], варто відзначити, що законодавчо неякісно визначено НІС України [248], оскільки відсутні такі підсистеми як реалізація інноваційної продукції та зовнішнє інноваційне середовище, а підсистема «освіта» представлена як окрема самодостатня система, відсутні зв'язки між підсистемами. Особливу увагу П. М. Цибульов [266, с. 7] зосереджує на тому, що більшість властивостей інноваційного процесу з часів планової економіки не змінилась, тобто історичне минуле вітчизняного устрою не враховано при переході України від планової до ринкової економіки.

Крім того, важливими є зауваження О. Власенка [260, с. 6] щодо відповідної Концепції, оскільки «не визначає інституційну та функціональну структури (із зв'язками між ними, які визначають взаємовідносини структурних елементів і, крім того, впливають на формування інноваційного ринку) державного управління інноваційними процесами в Україні, основні принципи діяльності національної інноваційної системи, що є необхідним для розроблення та застосування ефективних механізмів державного регулювання процесів в умовах переходу від традиційної економіки до економіки знань».

Відповідно, сьогодні НІС в Україні є недостатньо сформованою. Крім того, обмежена увага Верховної Ради України та непослідовність дій влади не сприяють

розвитку вітчизняної НІС. Зокрема, протягом 2000–2018 рр. вперше відбулись слухання про НІС лише у 2007 р., що підтверджується Постановою Верховної Ради України від 11.01.2007 № 562-V «Про проведення парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» та Постановою Верховної Ради України від 27.06.2007 № 1244-V «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації». Концепція розвитку НІС України була схвалена у 2009 р., що було закріплено у Розпорядженні КМ України від 17 червня 2009 р. № 680-р «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи». І лише через дев'ять років, ВР України повернулася до питання НІС, коли у 2018 р. була прийнята Постанова Верховної Ради України від 08.02.2018 № 2291-VIII «Про проведення парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система: стан та законодавче забезпечення розвитку».

21 березня 2018 р. у Верховній Раді України відбулись парламентські слухання на тему: «Національна інноваційна система України: стан та законодавче забезпечення розвитку», де зазначалося, що попри значну кількість винаходів та винахідників в Україні досі дуже низький відсоток використання результатів таких досліджень у реальному секторі економіки [267]. Тобто, попри давність визначених пріоритетів щодо формування і розвитку НІС в Україні майже не змінилася ситуація. Відсутня ефективна взаємодія між окремими ланками НІС, втрачається значний людський потенціал з причин тривалої зростаючої міграції та недостатнього рівня його використання у вітчизняній економіці.

Таким чином, невід'ємною складовою формування та розвитку НІС України є врахування власних переваг і можливостей відповідного передового досвіду зарубіжних країн щодо створення умов для підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності національних товаровиробників шляхом структурної та технологічної модернізації економіки, стимулювання інноваційної активності.

НІС передбачає розвиток динамічних мереж, інституцій і людського капіталу, які поєднують потоки знань і технологій з промисловістю, формують попит і пропозицію. Фактично концепція НІС орієнтована на розуміння інноваційного розвитку з позицій взаємодії його учасників, особливо між державною та приватною науковими системами, ресурсами та інфраструктурою тощо.

Інноваційна система країни може бути представлена на трьох рівнях: макрорівні (національному); мезорівні (регіональному); мікрорівні (на рівні підприємства) (табл. 2.6).

Основними складовими елементами НІС (національної інноваційної системи) є комплекс інститутів, які беруть участь у виробництві, передачі та використанні знань, а також інші елементи інфраструктури, що впливають на інноваційний процес [236, с. 56]. Регіональну інноваційну систему (РІС) утворюють чотири групи учасників: підприємства і організації, які створюють інновації; посередники; споживачі інновацій; регіональні органи влади [268, с. 82–83]. Інноваційна система підприємства – це три ключові підсистеми: знання, мотивація і матеріально-технічні та фінансові засоби [268, с. 81].

Рівні взаємодії між учасниками інноваційного процесу

Рівень	Характеристика
Мікрорівень (інноваційна система підприємства)	Досліджується внутрішній потенціал розвитку окремих фірм, сукупність їх бізнес-зв'язків з іншими компаніями, а також обсяги, напрямки, специфіка та ефективність інформаційних потоків між суб'єктами ринку та неринковими структурами
Мезорівень (ПІС)	Аналізуються взаємозв'язки, що виникають між учасниками кластерів: секторальних (індустріальних), регіональних, функціональних. Індустріальні кластери охоплюють виробників, постачальників, дослідницькі інститути, транспортні та фінансові компанії, а також окремі державні установи, які об'єднуються для використання єдиної науково-технологічної бази
Макрорівень (НІС)	Для аналізу інформаційних потоків між учасниками національної інноваційної системи використовують два підходи: макрокластерний та функціональний аналіз. Макрокластерний розглядає національну економіку як мережу взаємодіючих та взаємопов'язаних секторальних кластерів. Функціональний – як сукупність приватних та державних інституцій та систему інформаційно-технологічних зв'язків між ними, а саме: взаємодія між підприємствами, дослідними інститутами, університетами; мобільність креативного персоналу тощо

Джерело: побудовано на основі [269]

Відомо, що виникнення інноваційних ідей та їх реалізація відбувається на рівні первинної ланки господарювання, тобто в інноваційній системі підприємства. Проте, успішність реалізації цих ідей знаходиться у підпорядкуванні не лише підприємства, а навіть переважніше в межах впливу регіональних та державних органів влади. Тобто, відокремленість або відсутність оптимального зв'язку хоча б одного з рівнів інноваційної системи, стримує розвиток інновацій, й відповідно доводить доцільність застосування системного підходу до формування інноваційних систем.

Сьогодні значна частка обов'язків і відповідальності за вирішення завдань держави в сфері інновацій, пов'язаних з розвитком і використанням науково-технічного й інноваційного потенціалу окремих територій країни лягає на регіони. Це пов'язано з тим, що попри загальнодержавні заходи, на регіональному рівні виникає можливість та необхідність тісної взаємодії окремих суб'єктів всіх підсистем інноваційної системи, навіть для вирішення поточних локальних проблем, нарощення капіталу власників готових до взаємодії тощо. Крім того, регіони виступають джерелом ресурсів для розвитку НІС.

Зокрема, в українському законодавстві визначено, що до повноважень органів державної влади України в області формування й реалізації державної науково-технічної політики відноситься: право прийняття законів й інших нормативних правових актів України про здійснення діяльності зазначених органів у науковій й (або) науково-технічній сферах; право створення державних наукових організацій України, реорганізація й ліквідація зазначених організацій; прийняття й реалізація наукових, науково-технічних й інноваційних програм і проектів.

Законодавством також визначаються основи управління науковою й (або) науково-технічною діяльністю, що будується на сполученні принципів державного регулювання й самоврядуванні. Органи державної влади регіонів України в межах

своїх повноважень визначають відповідні пріоритетні напрямки розвитку науки й техніки, забезпечують формування системи наукових організацій, здійснення міжгалузевої координації наукової й (або) науково-технічної діяльності, розробку й реалізацію наукових і науково-технічних програм і проектів, розвиток форм інтеграції науки й виробництва, реалізацію досягнень науки й техніки.

Підтвердженням важливості РІС (регіональної інноваційної системи) у формуванні сприятливих умов для інноваційного розвитку є й світові практики. Впродовж останніх двох десятиріч в країнах-членах ЄС розроблено та реалізується більше 150 програм розвитку РІС, а концепції РІС сформовані вже і в країнах, що динамічно розвиваються: Китай, Індія, ряд держав Латинської Америки [270, с. 219–220].

Рівень розвитку інноваційних процесів у регіоні визначається рівнем розвитку РІС, яка на думку Л. І. Федулової є: «...сукупність економічних агентів і видів діяльності, ресурсне забезпечення й інститути, а також зв'язки між ними, важливі для підвищення ефективності інноваційного процесу в регіоні» [271, с. 158].

Під РІС доцільно розуміти комплекс взаємодіючих між собою установ та різних організацій форм власності, які розташовані на території регіону та здійснюють створення і поширення інновацій, а також організаційних форм і правових умов їх діяльності, що визначаються сукупним впливом державної науково-технологічної, промислової та регіональної політик, стратегії соціально-економічного розвитку регіону, а також глобалізаційними чинниками [272, с. 60]. Тобто основною метою формування РІС є активізація інноваційного розвитку певної територіальної одиниці.

У праці Є. В. Лазарєвої представлено п'ять підходів до визначення РІС, які ґрунтуються на таких принципах: ресурсно-мобілізаційному, структурному, системно-ієрархічному, системно-партнерському та інтеграційному [270, с. 220]. Усі підходи ґрунтуються на наявності в РІС певної кількості складових, які знаходяться у взаємодії один з одним та сприяють підвищенню результативності в регіоні.

РІС визначається Л. Яремко «як публічно-приватний форум співпраці бізнесу, регіональної адміністрації, органів місцевого самоврядування та держави, в якому беруть участь науково-дослідні, освітні установи, структури сприяння інноваційній діяльності та трансферу інновацій, а також недержавні організації, що надають можливість активізувати місцеві чинники збільшення та кращого використання наявного економічного потенціалу» [273, с. 104]. Отже, більшість наукових публікацій щодо РІС представляють її як сукупність об'єктів, що поєднані між собою певними зв'язками, від характеру яких залежить привабливість системи для її учасників.

У літературі також зустрічаються дослідження глобальних інноваційних систем, яку представляють як набір ресурсів та інститутів, що побудовані за рахунок взаємодії між організаціями з багатьох країн і доступних фірмам з різних країн світу [274; 275]. Така інноваційна система поєднує в різних варіантах окремих суб'єктів більш низьких за рівнем систем (макро-, мезо- і мікрорівня) і транснаціональних агентів різного рівня, що пов'язані наскрізними відкритими мережевими взаємодіями.

2.3. Зміст комерціалізації інновацій у контексті капіталізації людського потенціалу

У період загострення кризових явищ у вітчизняній економіці та низьких темпів просування реформ, все більшої актуальності набуває створення нових конкурентоспроможних продуктів і послуг, ефективне використання досягнень науки і техніки. Особливо зросла важливість підвищення рівня та якості виробництва й створення продукції з високою доданою вартістю, оскільки Україна взяла курс на участь у висококонкурентному середовищі Європейського Союзу та інших країн світу. Проте, загострення конфліктної ситуації з Росією (анексія АР Крим та війна на Сході України), ускладнення внутрішніх відносин у владі та серед власників капіталу, падіння курсу національної валюти все ще віддаляє нашу державу від визначених пріоритетів та стабільного конкурентоспроможного стану [276, с. 192].

Попри суттєві ускладнення вітчизняного економічного розвитку, забезпечити окреслені завдання здатна комерціалізація, що має сприйматися як побудова бізнесу, який заснований на результатах науково-технічних досліджень та діяльність, яка спрямована на розробку і просування інноваційних товарів на ринок до споживача. Саме комерціалізація результатів науково-технічної діяльності, як показують дослідження, здатна активізувати підприємницьке середовище у вітчизняній економіці та сприятиме загальноекономічному піднесенню.

Теоретичні аспекти комерціалізації та їх сфер застосування розглянуто багатьма вченими, серед яких: М. П. Бутко, Г. Л. Вознюк, В. А. Денисюк, Г. І. Жиц, А. Г. Загородній, М. Н. Квашніна, О. В. Кам'янська, Ю. А. Мальцева, Я. С. Маятківська, М. П. Мешко, А. Б. Пушкаренко, А. А. Румянцев, Г. Л. Ступнікер та інші. Проте, незважаючи на значні напрацювання з даної тематики, зокрема, щодо визначення сутності комерціалізації, питання окреслення основних її рис та значення для інноваційного розвитку, а також чинників, що визначають успішність комерціалізації є недостатньо опрацьованими та обґрунтованими.

Інноваційна діяльність часто розглядається як діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. Вона може здійснюватися у двох основних напрямках – через підприємницький (організація нового виробництва; випуск нової продукції; організація сервісної підтримки) та науково-дослідницький (пошук і розробка ідеї для здійснення НДДКР; проведення цілеспрямованої НДР; розроблення технологічного процесу) інноваційні проекти за допомогою процесу комерціалізації [277, с. 10]. Тобто комерціалізація є важливим «посередником» між науково-технічною розробкою й об'єктом купівлі продажу та є дієвим важелем (двигуном) завдяки якому новостворена інноваційна розробка приносить прибуток. Вона виступає своєрідним посередництвом, що сполучає науково-технічну та комерційну діяльність.

У сучасних умовах провідне місце у розвитку кожної національної економіки в цілому та окремих її елементів, основою яких є суб'єкти господарювання, належить рівню вивчення та можливостям щодо задоволення потреб споживачів, що

забезпечує отримання прибутку. Особливо актуальним стає розуміння зазначеного освітніми, науковими та науково-дослідними структурами, які займають пріоритетне місце в розвитку людського потенціалу та технологій, більш якісного та з мінімальним негативним впливом на навколишнє середовище споживанням ресурсів тощо. Тобто зростає роль університетів і наукових установ у досягненні науково-технічних результатів, створенні інтелектуального продукту та особливо подальшої їх комерціалізації, яка виступає своєрідним заходом пристосування суб'єктів (інвесторів, вчених, виробників та розробників) до сучасних ринкових умов.

Навіть законодавчо визначено, що науково-технічна діяльність повинна бути зорієнтована на споживача, на конкретний результат. Зокрема, в Законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність» вказано, що науково-технічна діяльність є не просто напрацювання у всіх галузях техніки і технологій, а саме використання цих напрацювань, «...роботи, пов'язані з доведенням наукових і науково-технічних знань до стадії практичного їх використання» [278].

Досвід розвитку інноваційної діяльності засвідчує важливість етапу комерціалізації науково-технічної діяльності, однак, у вітчизняній практиці порушено відповідність її реальним запитам, що стримує в сучасних умовах її поширення і стосується переважно академічних установ. Проте в світовій практиці комерціалізація результатів науково-дослідницьких робіт є характерною саме для університетської науки, що в значній мірі визначає їх престижність та розвиток [279, с. 34].

Світові реалії сьогодення підтверджують вичерпну можливість економічного зростання в Україні лише за умов реалізації моделі інноваційного розвитку, «...що базується на систематичному впровадженні сучасних науково-технічних досягнень та використанні передових організаційно-управлінських і виробничих технологій... за рахунок ...активізації діяльності з комерціалізації результатів завершених науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), формування ефективних каналів трансферу інноваційних технологій» [280, с. 35]. Комерціалізація наукових розробок у сучасних умовах є своєрідним стратегічним джерелом досягнення конкурентних переваг.

З метою кращого розуміння категорії «комерціалізація» необхідно розглянути різні погляди науковців, оскільки визначають її і з юридичної точки зору, і як один з етапів інноваційної діяльності підприємства, а також й як результат науково-дослідної діяльності тощо.

Комерціалізацію прийнято переважно пов'язувати з науково-дослідною діяльністю [280; 281; 282], хоча застосовується вона в поєднанні й з іншими видами діяльності, зокрема зі спортивною [283], ліцензійною [284], торговельною [285, с. 171], соціальною відповідальністю [286].

Прийнято використовувати поняття «комерціалізація» переважно до НДДКР, оскільки результати такої діяльності можуть бути відчутними за умови надходження товару чи послуги до споживача. Комерціалізація НДДКР – це «...сукупність способів і дій для реалізації результатів наукових досліджень у нові чи вдосконалені види промислової продукції, обладнання або технології, методи управління й організації, що задовольняють нові споживчі потреби; поширення такої продукції на ринку для отримання прибутку чи досягнення інших факторів успіху» [281, с. 39]. Тобто, комерціалізація є комерційним процесом (прибутковою діяльністю), що

характеризується безпосереднім продажем інтелектуального продукту або його використанням у власному виробництві з метою отримання прибутку чи іншої вигоди.

Процес комерціалізації передбачає передавання власником винаходу (результату науково-технічної діяльності) іншому суб'єктові, тобто здійснюється комерційна операція щодо інновації, внаслідок чого нововведення проникають у різні галузі діяльності та знаходять усе більше споживачів. Відповідно, основним призначенням комерціалізації є виведення продукту на ринок з метою поширення інновації та отримання прибутку [276, с. 193].

Закон України «Про інноваційну діяльність» наголошує, що «інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг» [181].

Комерціалізація як економічна категорія ґрунтується на поєднанні двох термінів [287, с. 56] «комерція» та «реалізація». Комерція – це «суспільно необхідна діяльність на ринку товарів і послуг, завдяки якій досягаються ринкові взаємоузгодження і реалізація економічних інтересів усіх учасників суспільного відтворення» [173, с. 796] або «...це торгівля; господарська діяльність, яка полягає в обігу, купівлі та продажу товарів» [188, с.367], а реалізація – це «продаж виготовлених або перепродуваних товарів і послуг, що супроводжується отриманням грошової виручки; виконання задуму, отримання результату» [288, с. 156] або «...це здійснення якогось плану, проекту, програми тощо; продаж товарів; перетворення майна або цінних паперів на гроші» [188, с.581–582]. Тобто, комерціалізація означає реалізацію на комерційній основі створеного товару в різних його формах і видах на ринку з метою отримання прибутку [289, с. 63]. Проте, важливо зазначити, що сутність комерціалізації недостатньо розкривати характеристиками лише двох зазначених складових, а потрібно співвідносити її й з іншими елементами маркетингу, які визначають високу керованість та орієнтацію на задоволення потреб цільового ринку.

Поняття комерціалізації є характерним для всіх рівнів економічної діяльності. На мікрорівні комерціалізація наукових розробок є стратегічним джерелом досягнення конкурентних переваг [290, с. 46]. Впровадження досягнень науково-технологічного прогресу, тобто їх матеріалізація, характеризує процес комерціалізації, який виступає однією з головних умов успішного функціонування підприємств [291, с. 258]. Про важливість комерціалізації на макрорівні свідчить її загальнодержавне значення, оскільки вона безпосередньо пов'язана з часткою формування ВВП та визначає соціально-економічні можливості розвитку країни, рівень доходів та життя населення, виступає єдиним і перевіреним часом засобом підвищення конкурентоспроможності національної економіки [291, с. 267].

Комерціалізація є одним із визначальних чинників інноваційного розвитку економіки, оскільки її рівень обумовлює можливість систематичного впровадження нових науково-технічних результатів, тобто результатів НДДКР, включаючи об'єкти промислової власності (ОПВ) і безпосередньо впливає на науково-технологічну безпеку країни [281, с. 40]. Тобто комерціалізація – це процес використання результатів НДДКР на практиці (в реальному секторі економіки), що вже тривалий час залишається актуальною проблемою для України, зокрема, з часу початку

формування ринкових відносин. Саме комерціалізація як невід’ємний процес інновацій, що підтверджується думками вчених-засновників теорії інноватики Й. Шумпетера та Дж. Хікса сприяє узгодженню інтересів виробника (продавця) та споживача (покупця), а також розвитку процесів обміну, тобто ринкових відносин.

Інноваційна діяльність неможлива без комерціалізації, що було доведено ще Й. Шумпетером [159], який комерціалізацію інновацій визначив початковим етапом формування і розвитку ринкових відносин. А на думку І. Дежиної та Б. Салтикова [293], успіх комерціалізації інновацій має стратегічне значення для інноваційної діяльності інноватора, визначає його конкурентоспроможність й виступає важливою складовою розвитку економіки. Разом з цим, Г. І. Жиц та М. Н. Квашніна [282, с. 47] вдаються до порівняння і визначили відмінності між поняттями «трансфер» (відбувається загальне визнання продукту) та «комерціалізація» (відбувається обов’язкова передача права на інтелектуальну власність). Тобто комерціалізація є значно складнішим процесом, тому що він пов’язаний зі зміною прав власності, які ускладнено реалізуються за умов низького розвитку ринкових відносин.

Процес комерціалізації здатний забезпечити не лише повернення інвестицій у НДДКР, а й покращити виробництво (збільшити обсяги випуску продукції, підвищити її якість, знизити ціну, визначити вимоги до навченості співробітників), забезпечити створення нових й оновлення старих галузей економіки.

Частина дослідників доводить, що «комерціалізація повинна починатися ще на стадії постановки теми, супроводжуючи розробку протягом усього періоду виконання» [294, с. 23–24]. Це вказує на те, що комерціалізація одночасно є кінцевою метою й основним орієнтиром науково-дослідної діяльності. Саме розуміння можливостей споживання та подальшого використання результатів НДДКР сприяє постійному співставленню планових показників з результатами розробки.

Процес комерціалізації суттєво залежить від потреби, оскільки саме наявність (створення) попиту визначає можливість отримання певних зисків від реалізації, тобто виникнення потреби в інновації започатковує комерціалізацію.

Оскільки комерціалізація призначена для отримання економічної вигоди, то найчастіше дане поняття зустрічається в комерційній діяльності, а саме тоді, коли мова йде про купівлю чи продаж. Саме з метою повнішого та ширшого розуміння категорії «комерціалізація» розглянемо як висвітлюють її різні науковці (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Підходи до трактування поняття «комерціалізація» в науковій літературі

Визначення	Автор, рік	Вид застосування
1	2	3
Процес, за допомогою якого результати науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок (НДДКР) своєчасно трансформуються в продукти і послуги на ринку.	Козметський Дж. [295, с. 11], 1999.	Процес трансформації розробок в продукти і послуги
Процес підпорядкування діяльності підприємства, установи або організації меті отримання прибутку через розширення комерційних засад в економіці та збільшення кількості комерційних організацій.	Мочерний С. В. та ін. [173, с. 795], 2000.	Процес поширення комерційних відносин в економіці.

1	2	3
Процес формування капіталістичних відносин.	Хікс Дж. [296], 2003.	Процес формування відносин власності.
Отримання доходу від продажу розробок чи використання їх у власному виробництві.	Монастирний Є. А., Грик Я. Н. [297, с. 85], 2004.	Прибуткова діяльність
Модернізація результатів науково дослідних робіт щодо конкретного споживача з метою виведення їх на ринок.	Пушкаренко А. Б. [298, с. 137], 2004.	Процес модернізації
Широке використання комерційних засад в економіці, зростання кількості комерційних структур.	Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. [299, с. 271], 2005.	Розвиток ринкового середовища
Процес переміщення технології або інноваційної концепції від стадії ідеї до ринку.	Бендерієн Р. [300, с. 74], 2007.	Розвиток інноваційної діяльності
Визначається як скоординовані технічний та бізнесовий процеси прийняття рішень (і в результаті дії), необхідних для успішної трансформації нового продукту або послуги від концепції до ринку.	Маккой Е. П., Бадінелі Р., Кобель К. Т., Табет В. [301, с. 2], 2008.	Розвиток кооперації та трансформація результатів науково-технічних досліджень в готову продукцію
Історичний процес створення ринку.	Матковська Я. С, Мальцева Ю. А. [302, с. 10], 2010.	Процес формування та розвитку ринку
Форма реалізації результатів наукової діяльності, методом їх практичного використання.	Румянцев А. А. [303, с. 29], 2010.	Процес практичного використання результатів наукової діяльності
Стратегічно значущий процес для економіки України та її суб'єктів господарювання, що забезпечує їх конкурентоспроможність та інтенсивність соціально-економічного розвитку.	Калиниченко М. П. [304, с. 44], 2012.	Стратегічно значимий процес для національної економіки
Об'єктивний та історично обумовлений ринковий процес, який пояснює формування і розвиток нових ринків та інститутів.	Бутко М. П., Попело О. В. [277, с. 10], 2015.	Процес формування і розвитку нових ринків та інститутів
Процес перетворення об'єкта власності (інновації) в прибуток засобами торгівлі.	Мухопад В. І. [305, с. 51], 2010.	Процес трансформації об'єкта власності в прибуток

Більшість науковців наголошують, що комерціалізація є процесом трансформації та модернізації. Крім цього, у своїх працях вони зауважують, що комерціалізація є своєрідною формою взаємодії науки та промислових підприємств переважно в тих наукових пропозиціях, які на ринку мають платоспроможний попит, тобто мають принести прибуток. Майже всі вони звертають увагу на те, що комерціалізація є набором певних відносин та дій у процесі перетворення наукових досліджень на товар, що сприяє формуванню прав власності та розвитку ринкових відносин.

Зокрема, А. Б. Пушкаренко констатує, що створення суттєво нової розробки не обов'язково передбачає одразу отримання комерційного товару, а також реалізується через залучення третьої сторони, яка безпосередньо займається питаннями пов'язаними з комерціалізацією інновацій [298, с. 137]. Слушним є зауваження Є. А. Монастирного [297], що комерціалізація являється базовою умовою успішного

впровадження результатів інноваційної діяльності високотехнологічних підприємств у будь-якій країні, навіть не зважаючи на рівень розвитку економіки. Комерціалізація є своєрідним поштовхом для розвитку економіки. Я. С. Матковська [302, с. 10] наголошувала, що основне призначення комерціалізації полягає в проникненні ринкової основи в некомерційну сферу та її прикладний аспект, що не лише комерціалізує інновацію з метою отримання прибутку, а й перетворює існуючі ринки в нові. У свою чергу Дж. Хікс [296] доводив, що перехід до сучасної фази економіки здійснювався завдяки комерціалізації у сільському господарстві, формуванню ринку праці та промисловій революції.

В економічній енциклопедії комерціалізація асоціюється з формуванням комерційних відносин в економіці та розширенням рівня взаємодії між окремими її суб'єктами, тобто виступає як невід'ємна своєрідна сполучна ланка в системі товарно-грошових відносин та є відображенням конкурентоспроможної позиції суб'єкта [173, с. 795]. А. А. Румянцев доводить важливість взаємодії науки і виробничої сфери для успішної комерціалізації [303, с. 29], А. Г. Загородній та Г. Л. Вознюк представляють комерціалізацію як процес субординації діяльності підприємства для того, щоб отримати прибуток [299]. Тобто всі погоджуються з необхідністю комерціалізації як інструмента виведення розробки на ринок з метою повноцінного використання наявних ресурсів і отримання додаткового прибутку та певного визнання.

Отже, в узагальненому вигляді комерціалізація, хоча і представлена авторами по-різному, всіма дослідниками визнається як важлива система відносин, що забезпечує певні споживчі потреби і сприяє отриманню додаткового прибутку. Відповідно, на нашу думку, комерціалізація є системою заходів, які сприяють та безпосередньо забезпечують вихід результатів наукових досліджень на ринок [306, с. 210]. Тобто комерціалізація – це процес, за допомогою якого втілюються в життя новітні розробки та технології, які доводяться до ринку з метою отримання прибутку та змінюється безпосередньо сам ринок і відносини суб'єктів на ньому.

Зважаючи на думку В. Меньяло, не можна не погодитись, що саме встановлення тісної та плідної кооперації вузівської науки і бізнесу є проявом успішної комерціалізації [307]. У таких умовах відбувається скорочення терміну проходження винаходу від його обґрунтування, апробації до виробництва, та відповідно здійснюється швидка реакція на потреби споживача щодо сформульованих або визначених його вподобань.

Тісна взаємодія державних та регіональних органів влади, бізнесу, науки та освіти, а також громад сьогодні забезпечується у світовій практиці «кооперативною моделлю» управління інноваційним циклом. Перехід від попередньої «лінійної моделі» управління до «кооперативної моделі» («потрійної спіралі»), яка заснована на органічній взаємодії «трьох суб'єктів процесу створення інновації у вигляді метафоричної спіралі: органів влади (як центральної, так і місцевої), бізнесових структур, а також університетів» [151, с. 163], забезпечив зміну основи науково-технічної діяльності і формуванням її ядра – «підприємницького університету» [151, с. 164], якому належить переважна роль у забезпеченні ефективності всього інноваційного циклу.

Отже, успішність комерціалізації наукових досліджень пов'язана суттєвою мірою з умовами консолідації державних інституцій, бізнесових, наукових та універ-

ситетських структур. Про необхідність взаємодії таких інституцій, яка сприяє створенню та розвитку необхідної інфраструктури, забезпеченню належного фінансування наукових досліджень і науково-технічних розробок, лобюванню вдосконалення існуючого законодавства та забезпечення охорони інтелектуальної власності, надання можливості розпоряджатись інтелектуальною власністю науковим організаціям і університетам та створювати малі підприємства при університетах і науково-дослідних інститутах для комерціалізації результатів наукових досліджень та нових інноваційних розробок наголошують науковці у праці [150, с. 121]. Крім того, на мікрорівні важливим є формування відповідної основи – спеціальної бази знань у певних напрямках для оптимальної організації процесу комерціалізації та своєчасного визначення кількості, порядку і змісту етапів даного процесу.

У світовій практиці впродовж останніх десятиріч відбулись зміни від відносно незалежного функціонування однієї від іншої інституції науки, конструкторських і технологічних розробок, виробництва і продажу інноваційних товарів і послуг, до утворення сучасної матричної моделі, яка поєднує навчальну, дослідницьку і генеруючу місії, виробництва та використання, зокрема засновників, замовників та розробників в органічну взаємодію у режимі зворотних зв'язків [151, с. 164]. У такій співпраці основна мета полягає у розробці саме такого інтелектуального продукту, що буде затребуваним державою або бізнесовими структурами та визначить відповідний рівень його фінансування.

Відсутність у вітчизняній практиці до цього часу єдиного комплексного управління інноваційним циклом у цілому (застосування «лінійної моделі»), відображає співпрацю переважно технічних університетів з підприємствами, як правило з формальної підготовки кадрів і низького рівня комерційної реалізації науково-дослідних робіт, не забезпечує основного – комерційного впровадження інновацій. Разом з цим розвиток «кооперативної моделі» управління інноваційним циклом забезпечує узгоджену діяльність з генерації ідей, формування попиту, створення інновацій та комерціалізації інновацій. Тобто заходи щодо досягнення збалансованості у розвитку всіх стадій інноваційного циклу забезпечують перетворення наявних знань на фактор економічного зростання, що характеризується значною актуальністю для України.

«Комерціалізація інновацій є найбільш складним етапом інноваційного процесу...», оскільки вимагає значних фінансових ресурсів, а з причин високої ризикованості ще й розгалужену структуру джерел фінансування, де доречними є державні фінансові гарантії [151, с. 20].

Комерціалізація є «...процесом виведення інноваційних продуктів на ринок, який включає в себе кілька послідовних етапів: оцінка та відбір інноваційних продуктів для виведення на ринок; формування необхідних фінансових коштів; закріплення прав на створену інновацію; організація виробництва інновації; реалізація інноваційної продукції на ринку» [308, с. 313–314]. Крім того, важливим є виконання маркетингових досліджень; пошук партнерів для продажу ліцензій на об'єкт інтелектуальної власності (ОІВ); проведення випробувань; виробництво дослідних партій; розробка промислового зразка і торгового найменування тощо. Комерціалізація має розглядатися як відокремлена від науково-дослідної роботи діяльність, що передбачає передавання результатів і прав на них замовнику.

Комерціалізацію розглядають стосовно багатьох явищ, серед яких науково-технічний прогрес, інновації та технології. Тому не дивно, що висловлювання «комерціалізація», «комерціалізація інновацій», «комерціалізація науково-дослідних робіт», «комерціалізація технологій», «комерціалізація інтелектуальної власності» є суттєво поширеними та все більше зустрічаються у повсякденні (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Сутність та вживаність поняття комерціалізації за сферами застосування

Визначення	Автор, рік
Комерціалізація науково-дослідних робіт – це ...	
сукупність способів і дій для реалізації результатів наукових досліджень у нові чи вдосконалені види промислової продукції, обладнання або технології, методи управління й організації, що задовольняють нові споживчі потреби.	Денисюк В. А. [281, с. 39], 2006.
взаємовигідні дії всіх учасників процесу перетворення результатів інтелектуальної праці у ринковий товар з метою отримання прибутку чи іншої ринкової вигоди.	Мешко Н. П., Робота П. В. [309, с. 41–42], 2008.
Комерціалізація технологій – це ...	
процес перетворення результатів науково-технічної діяльності на товар і подальшу їхню ефективну реалізацію в промислових масштабах.	Дежина І. Г., Салтиков Б. Г. [293], 2004.
процес трансформації наукових результатів у товар та його використання в промислових масштабах.	Жиц Г. І., Квашніна М. Н. [282, с. 47], 2006.
будь-яка діяльність, яка створює дохід від використання результатів наукових досліджень.	Бут С. Ю., Совершенна І. О. [310, с. 21], 2011.
вид комерційного трансферу технологій, в результаті якого відбувається реалізація інноваційної продукції та готових інноваційних технологій на ринку через пошук партнерів та потенційних покупців.	Петруненкова А. А. [311, с. 44], 2011.
перманентний процес руху технологій, які забезпечують інноваційний розвиток держави в цілому.	Косенко О. П. [312, с. 11], 2015.
Комерціалізація інтелектуальної власності – це ...	
процес активної реалізації технологічного капіталу підприємства як з складової його інтелектуального капіталу з метою підвищення прибутку і забезпечення зростання ринкової капіталізації підприємства.	Ступнікер Г. Л. [313, с. 163], 2008.
відносини з приводу використання інтелектуальної власності в ринковій економіці, які набувають інституційного оформлення в угодах щодо прав на об'єкти інтелектуальної власності як специфічного товару, введеного у господарський обіг.	Кам'янська О., Чікіна О. [314], 2009.
процес виділення коштів на створення об'єктів інтелектуальної власності та поетапного контролю за їх витрачанням, включаючи оцінку і передачу завершених і освоєних у промислових умовах результатів інтелектуальної діяльності.	Прохоров А. Н. [315, с. 66], 2011.
Комерціалізація інновацій – це ...	
діяльність з продажу або сприяння продажу інноваційних товарів та послуг.	Дорофєєва В. В. [316, с. 57], 2010.
процес реалізації інноваційного продукту на ринку технологій шляхом його передачі або продажу для промислового виробництва на основі відповідного договору з метою отримання комерційної вигоди.	Зубко О. В. [317], 2010.

У запропонованому переліку вживаності комерціалізації за різними сферами застосування чітко виокремлюється її стратегічне значення для розвитку національної економіки, прослідковується їх суттєва спільність у визначеннях і певна повторюваність. Наведені трактування комерціалізації, незалежно від сфери застосування, характеризують процес перетворення (трансформації) результатів науково-технічної діяльності (інтелектуальної праці) у ринковий товар, просування його до споживача з метою отримання прибутку. Об'єктом комерціалізації виступає інноваційна продукція (винахід, корисна модель, промисловий зразок тощо). Відповідно, комерціалізація сприяє не лише задоволенню потреб її суб'єктів, а й забезпечує формування та розвиток ринкових відносин і як каталізатор відображає їх стан. Вона створює конкурентне середовище, поштовпує трудову, господарську і підприємницьку діяльність.

Отже, з наведених визначень чітко прослідковується загальний висновок, що основним завданням комерціалізації є отримання прибутку за рахунок використання права на об'єкти інтелектуальної власності у власному виробництві або продаж чи передача прав на їх використання іншим юридичним чи фізичним особам.

Комерціалізація може проявлятися щонайменше в трьох формах: для власного споживання (у виробництві); через продаж з метою отримання прибутку; в процесі створення спільних підприємств. Заслужують на увагу також три форми комерціалізації інноваційної продукції визначені у праці [318, с. 234]: комерціалізація власними силами (самостійно) для внутрішньовиробничих потреб, реалізації на ринку, створення дочірнього підприємства, продаж патенту; комерціалізація за допомогою спеціалізованого підприємства-комерціалізатора; комбінована форма комерціалізації (промислова кооперація, спільне підприємство, ліцензування, інжиніринг, франчайзинг, лізинг). Отже, наявність різних форм комерціалізації дозволяє повноцінно розкрити практичну цінність прав на ОІВ.

Основним способом комерціалізації виступає трансфер технологій, який є на прямом переносу наукових досягнень в реальний сектор економіки за такими каналами: торгівля товарами, послугами, результатами досліджень та розробок; прямі інвестиції та ліцензування [280, с. 36].

Процес трансферу технологій відіграє визначальну роль у поширенні об'єктів права інтелектуальної власності та означає взаємодію між партнерами, з передачі технології від одного (власника) через ноу-хау, патенти і технічне сприяння іншому, який бажає впровадити й використовувати цю технологію для конкретної мети [319, с. 30]. Трансфер технологій дозволяє отримувати користь від нього й характеризується як процес передачі технологій зі сфери їхнього розроблення до сфери практичного використання [320, с. 25]. Тобто поширення процесів трансферу технологій є відображенням готовності до продукування та споживання інновацій. Саме трансфер технологій визначає рівень розвитку інноваційної інфраструктури, потребу у мережевому співробітництві та попит на інформацію про інноваційну діяльність і інноваційну продукцію.

Трансфер технологій характеризується наданням (через ліцензії), передачею або відчуженням об'єктів інтелектуальної власності, а також з метою отримання прибутку. Термін «трансфер» походить від латинського поняття «*transfere*», англійського «*transfer*» і французького «*transfert*» (переносити, переміщувати, переводити) [188, с. 683] та порівняно недавно увійшов у вітчизняний обіг у зв'язку з переходом

до ринкової системи господарювання та поширенням теорії і практики інноваційної діяльності. Поняття «технологія» походить від грецького «*techne*» (мистецтво, ремесло) та «*logos*» (поняття, вчення) і представляє собою сукупність знань, інформації й виробничих способів переробки матеріалів і виготовлення продукції (послуг) [188, с. 672].

Відповідно, вживання категорії «трансфер технологій» відображає переважно не тільки передачу інформації про інновацію, але і її освоєння за безпосередньої участі як джерела цієї інформації, так і продавця та кінцевого користувача продукту, створеного за новітньою технологією [321, с. 62]. Тобто, більшість думок науковців сходиться в тому, що трансфер технологій є ширшим, ніж лише процес передачі технологій. Вважається, що трансфер технологій є процесом поєднання всіх учасників процесу генерування знань, виробництва та споживання інновацій. Тобто це форма просування інновацій з метою їх впровадження та комерціалізації. У законодавчому полі України трансфер технологій визначається не достатньо повно – як «передача технології, що оформляється шляхом укладення між фізичними та / або юридичними особами двостороннього або багатостороннього договору, яким устанавлюються, змінюються або припиняються майнові права та обов'язки щодо технології та / або її складових» [322]. Тобто законодавчо не враховується можливість у процесі трансферу технологій використання в інноваційних процесах ноу-хау, навичок і знань, а також науково-технічної інформації, або в «матеріалізованому вигляді» – в матеріалах, машинах, обладнанні [321, с. 62]. Процес трансферу технологій відіграє визначальну роль у поширенні об'єктів права інтелектуальної власності та означає взаємодію між партнерами, з передачі технології від одного (власника) через ноу-хау, патенти і технічне сприяння іншому, який бажає впровадити й використовувати цю технологію для конкретної мети [323, с. 30]. Трансфер технологій дозволяє отримувати користь й характеризується як процес передачі технологій зі сфери їхнього розроблення до сфери практичного використання [324, с. 25]. Тобто поширення процесів трансферу технологій є відображенням готовності до продукування та споживання інновацій. Трансфер технологій виступає як поетапний процес формування технологічних інновацій, що вимагає одночасного сполучення групи чинників: наявності мотивації та відповідних лідерів, реального потокового запиту ринку, технічної спроможності тощо, а його організаційно-економічний механізм виявляється на різних рівнях (внутрішньогалузевому, між галузевому, міждержавному, міжгруповому та ринковому) [325, с. 320].

Система трансферу технологій в Україні була організована на початку 2009 р. та наприкінці року розгорнута за ініціативою Держінвестицій, що була інтегрована до УТТН та поєднувала 13 регіональних центрів інноваційного розвитку (РЦІР) [291, с. 381]: Дніпровський (Дніпропетровська та Запорізька обл. з центром в м. Дніпропетровськ); Західний (Львівська та Тернопільська обл. з центром в м. Львів); Карпатський (Закарпатська та Івано-Франківська обл. з центром в м. Ужгород); Київський (м. Київ); Одеський (Одеська обл. з центром в м. Одеса); Південно-західний (Вінницька, Чернівецька та Хмельницька обл. з центром в м. Вінниця); Північний (Житомирська, Київська за виключенням м. Київ, Чернігівська та Черкаська обл. з центром в м. Київ); Північно-західний (Волинська та Рівненська обл. з центром в м. Луцьк); Північно-східний (Сумська, Полтавська та Харківська обл. з центром в м. Харків); Чорноморський (Кіровоградська, Миколаївська та Херсонська обл. з центром в м. Миколаїв); Східний (Донецька та Луганська обл.

з центром в м. Донецьк); Таврійський (м. Севастополь); Кримський (АР Крим з центром в м. Сімферополь) [326].

Державне агентство з інвестицій та інновацій було створено у 2005 р. як спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності, роботу якого спрямовував і координував Кабінет Міністрів України. Основними завданнями Держінвестицій було визначено: участь у формуванні та забезпеченні реалізації державної політики у сфері інвестицій та інноваційного розвитку; створення національної інноваційної системи для забезпечення проведення ефективної державної інноваційної політики; координація роботи центральних органів виконавчої влади у сфері інвестиційної та інноваційної діяльності; управління Українською державною інноваційною компанією, Українським центром сприяння іноземним інвестиціям, Державним підприємством «Національний центр впровадження галузевих інноваційних програм», а також 10 РЦПР [327]. Саме спочатку було виділено в Україні 10 РЦПР, які було пізніше розширено.

Національна мережа трансферу технологій (NNTN) в Україні почала функціонувати з середини 2010 р. За основу методики її роботи взято досвід Європейської мережі «релей-центрів» (Innovation Relay Centers – IRC network, з 2008 р. – EEN), Російської мережі трансферу технологій (RTTN) та Української мережі трансферу технологій UTTN [291, с. 381; 328; 329]. Основними завданнями Національної мережі трансферу технологій є: трансфер технологій, ноу-хау між науковими секторами та промисловістю; пошук партнерів та інвесторів для кооперації при розробці і впровадженні високотехнологічного наукового продукту як в Україні, так і за кордоном; організація взаємодії NNTN з міжнародними мережами трансферу технологій [328].

На основі підписаного 19.01.2010 р. Меморандуму «Про створення та розвиток Національної мережі трансферу технологій NNTN державними та недержавними суб'єктами трансферу технологій» між МОН України, Академією технологічних наук України та ДП «Український Центр трансферу технологій» на базі останнього було зроблено спробу в Україні об'єднати зусилля як державних органів управління всіх рівнів, так і організацій та установ науково-технічної сфери та підприємницького сектору економіки України для вирішення найважливіших завдань у сфері трансферу технологій [330]. Однак, забезпечити фактично цього не вдається й донині, оскільки в Україні низька частка підприємств, що здатні до інноваційної діяльності та зацікавлені у ній.

З метою стимулювання інноваційної активності в Україні необхідно забезпечувати розбудову інститутів трансферу технологій і мережевих структур, сприяти їх діяльності. Розвиток і підтримка (на законодавчому та організаційному рівнях) таких інститутів сприяє врегулюванню взаємовідносин між наукою та промисловістю, забезпечує комерціалізацію технологій і випуск оновленої продукції. Основними інституційними утвореннями інфраструктури трансферу технологій виступають центри і мережі трансферу технологій, технопарки і технополіси, бізнес-інкубатори, кластери тощо.

Узагальненими заходами активізації інноваційної діяльності підприємств, що використовуються у світовій практиці [331; 332] є: податкові пільги (скасування оподаткування юридичних форм ризикового капіталу, пільгове оподаткування підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, податковий кредит на інвестиції

та повернення податків); підтримка переоснащення підприємств (надаються субсидії для малих та середніх підприємств, а також дозволяється прискорена амортизація на час технічного переоснащення); сприяння у сфері інтелектуальної власності – фінансова підтримка суб'єктів малого бізнесу у сфері покриття витрат на одержання патентів (оплачування витрат, що стосуються технічної експертизи та патентування); високі витрати на науку, освіту, наукові та науково-технічні роботи (надаються дотації на підвищення кваліфікації науково-дослідного персоналу); доступ до різноманітних джерел фінансування, зокрема венчурного капіталу (державна гарантує повернення частини вартості позик, які надаються венчурним фірмам, стимулює прямі іноземні інвестиції); безпосередня підтримка інновацій підприємств (субсидії для підприємств, які впроваджують інновації, розвиток державно-приватного партнерства у сфері інновацій, підтримка інноваційності та конкурентоспроможності малих і середніх підприємств у формі грантів і позик, списуються витрати на НДДКР на собівартість продукції, державна підтримка кластерів та технокластерів, які можуть одержати безпосередню інвестиційну допомогу у формі дотацій, а також фінансування окремих робіт, підтримка створення та ефективного функціонування технополісів та технопарків) тощо.

На успіх комерціалізації інноваційної діяльності впливає сукупність чинників, основні з яких представлено на рис. 2.11.

Успішність комерціалізації інноваційної діяльності суттєвою мірою визначається привабливістю новітньої ідеї, яка ґрунтується на основі вивчення й аналізу попиту на ринку, вдало складеним бізнес-планом і взаємодією з інвесторами та партнерами.

Усі чинники, які впливають на комерціалізацію інновацій можна поділити на дві групи, а саме: чинники безпосереднього впливу (законодавчі зміни; зміни які виникли у податковій чи бюджетній системах; зростання корупції тощо) та опосередковані чинники (загострення політичної чи військової ситуацій; екологічні та стихійні лиха тощо). Дослідження чинників впливу дає уявлення про те, у якому напрямку необхідно здійснювати реформи в економіці. Зокрема, низький (або невизначений) попит на інновації, низька (або занадто велика) конкуренція на ринку, відсутність хороших ідей або можливостей для інновацій, труднощі в отриманні державної допомоги (або субсидій) для інновацій, відсутність коштів та інвестицій, недостатня чисельність кваліфікованих працівників все це є основними чинниками, що спричиняють обмежене поширення процесів комерціалізації.

Для втілення в життя інноваційних продуктів і послуг важливими є дії не лише інноваторів, а й державної влади, від створених умов якою буде залежати обсяг комерціалізації новітніх розробок, повноцінний розвиток інноваційної діяльності.

Суб'єктами комерціалізації є фізичні та юридичні особи, об'єднання цих осіб, державні органи влади, зокрема власники інноваційних продуктів або технологій, потенційні інвестори, консалтингові компанії та урядові структури, виробники-конкуренти, виробники-пірати, суб'єкти господарювання, що випускають підроблену продукцію, споживачі інноваційної продукції [280, с. 38], а об'єктом – інноваційна продукція. Кількість учасників процесу комерціалізації може відрізнятися в залежності від інноваційного продукту та споживача. Основними суб'єктами комерціалізації інновацій є: великі та середні компанії, венчурні компанії та фонди, приватні інвестори, спеціалізовані банки (рис. 2.12).

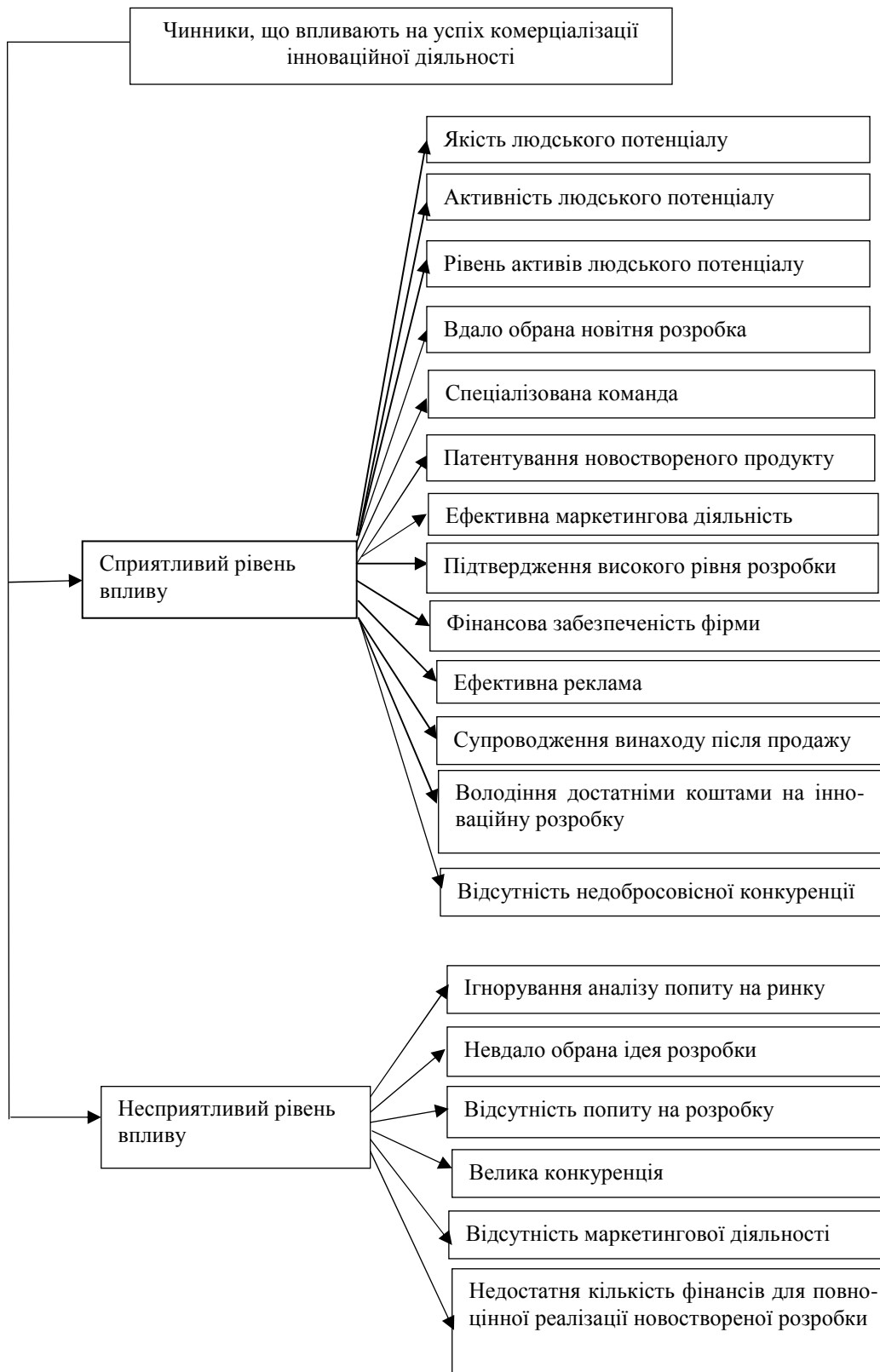


Рис. 2.11. Чинники впливу на успіх комерціалізації інноваційної діяльності
 Джерело: розроблено автором

Усі суб'єкти мають певну зацікавленість у комерціалізації інновацій, адже вона спрямована на модернізацію наукових досягнень, у ході інноваційної діяльності в якісно новітні товари та послуги в ринковому просторі. Залежно від форми та рівня взаємодії суб'єктів у процесі комерціалізації інновацій змінюється її складність

і прибутковість, швидкість просування результатів науково-технічних досліджень до споживача.

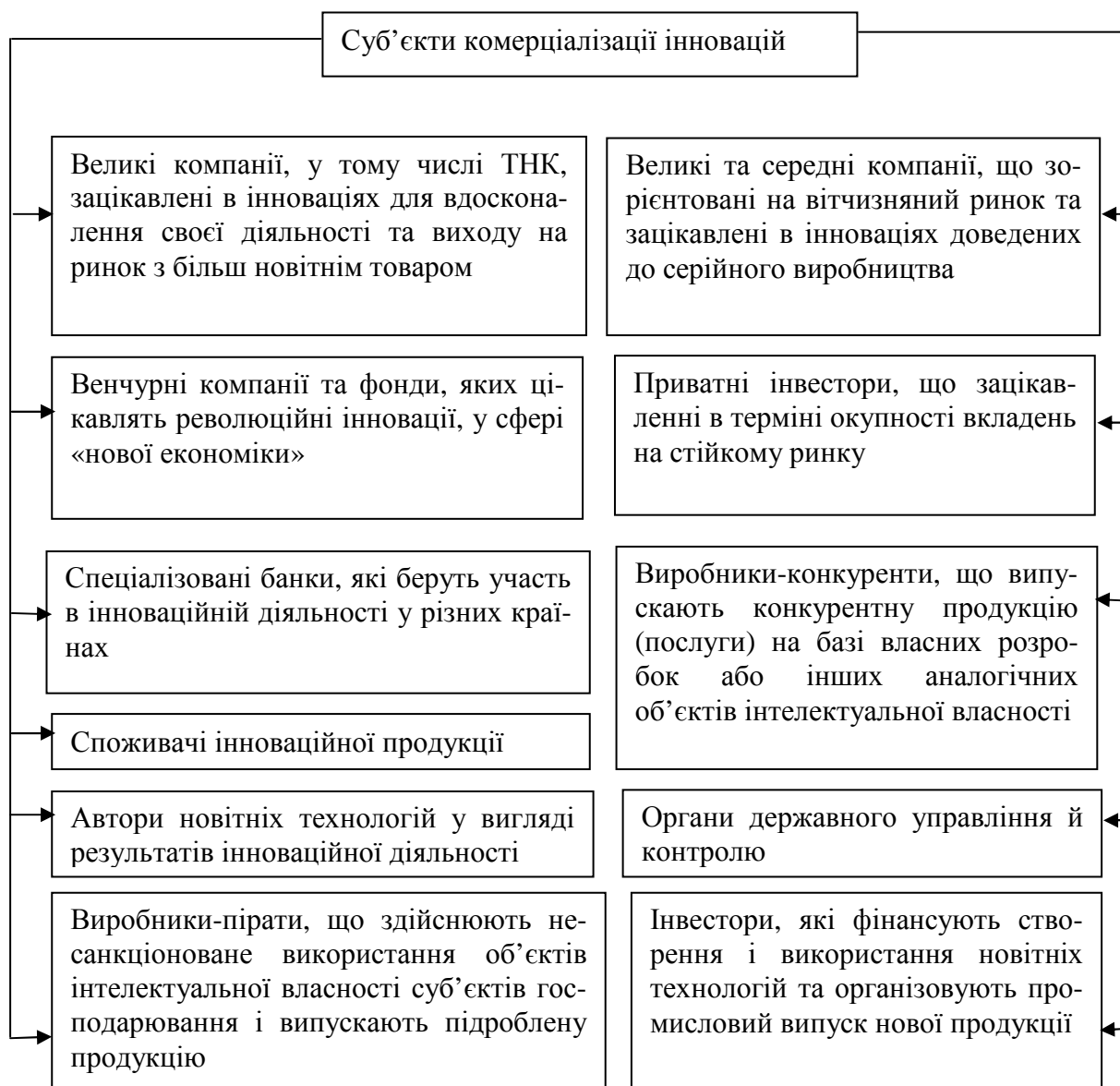


Рис. 2.12. Суб'єкти комерціалізації інновацій

Джерело: розроблено автором

Достатньо вдало описані етапи комерціалізації інноваційної продукції промислових підприємств у праці [333] автор згрупував на рис. 2.13.

Відсутність потенційного попиту в економіці України на знання та результати інтелектуальної праці вплинула на зниження якості наукової та навчальної діяльності і, відповідно, ще суттєвіше погіршення попиту на таку продукцію та послуги. Це обумовлює необхідність оцінки даної діяльності за її можливостями до комерціалізації. Крім того, недосконала нормативна база та недостатня практична здатність кадрів до комерціалізації науково-технічних розробок, закордонного партнерства, виведення на світовий ринок своїх розробок та відсутність стимулів як у розробників так і самих підприємців гальмують інноваційну діяльність. Зниження рівня мотивації в освіті та науково-дослідній діяльності спричинило та стало наслідком низької результативності таких структур, «відірваності» від практики. Саме «замкненість» на власному розвитку спричинила втрату довіри бізнесу і, відповідно,

суттєвого фінансування. Як наслідок, більшість керівників і науковців не розуміють кому і навіщо потрібні результати їх досліджень, і чи потрібні вони взагалі. Відповідно, ця діяльність здійснюється переважно без зацікавленості, а лише за формальними ознаками, має поверхневе значення з вузькою глибиною.

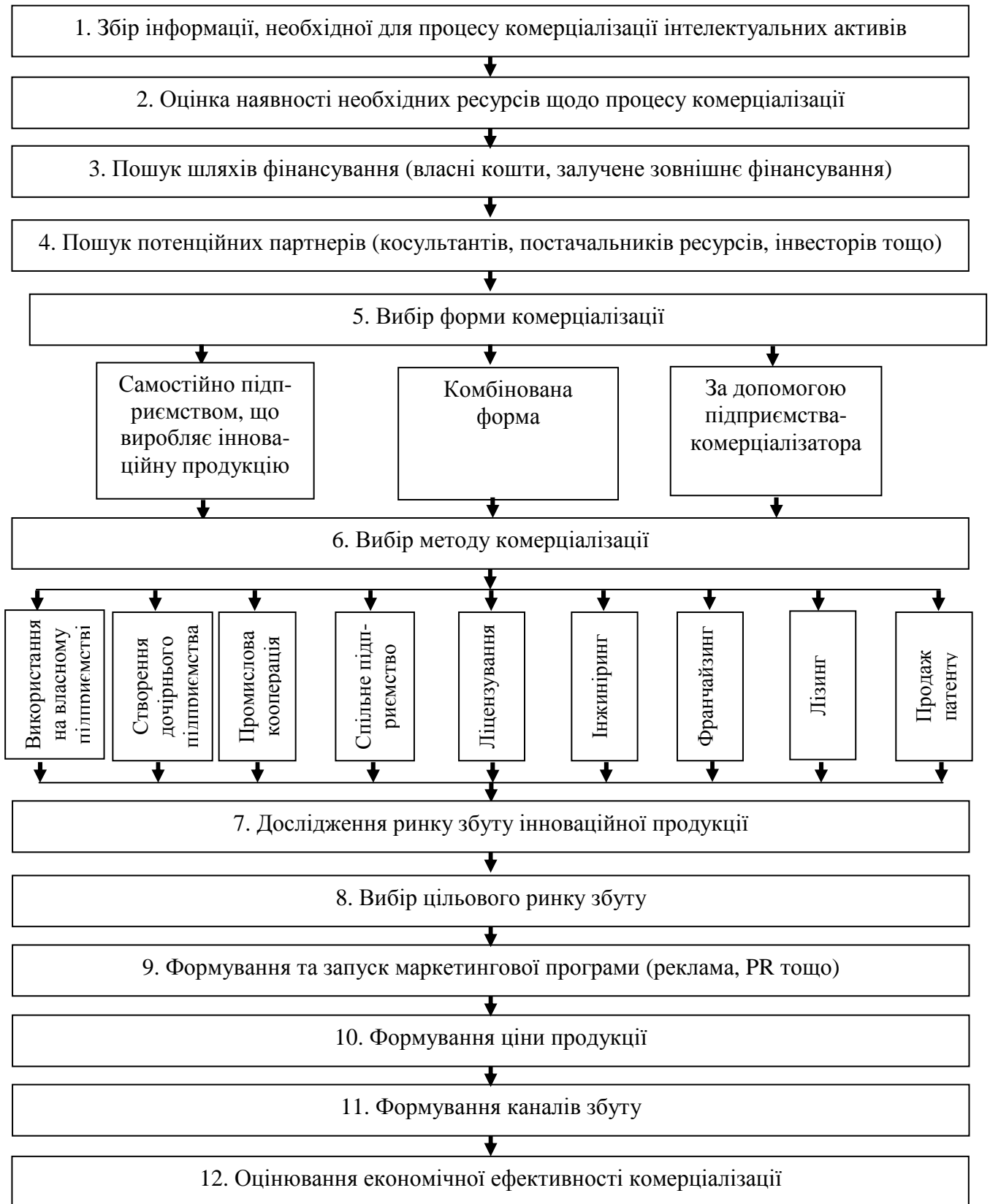


Рис. 2.13. Етапи процесу комерціалізації інноваційної продукції промислових підприємств

Джерело: [333, с. 152]

За узагальненими оцінками урядових експертів рівень комерціалізації в Україні забезпечує лише 5–7% наявних наукових розробок, серед яких переважно прості технології, а численні оригінальні новації не реалізуються в підприємницькому секторі й не забезпечують економічного розвитку [334, с. 82].

Комерціалізація є процесом виведення інноваційних продуктів на ринок, який включає в себе кілька послідовних етапів (рис. 2.14).

Науково-дослідна діяльність в Україні переважно зосереджена в галузі освіти, де найбільша частка охоронних документів на ОІВ і найвища патентна активність, а в світовій практиці – в підприємницькому секторі. Тобто, саме підприємці ініціюють наукові й освітні структури до значної кількості науково-технічних розробок, а в Україні високі показники патентної активності ВНЗ без їхньої тісної співпраці з реальним сектором економіки не забезпечують достатнього рівня комерціалізації ОІВ і відповідного розвитку інноваційної діяльності.



Рис. 2.14. Етапи процесу комерціалізації інновацій

Джерело: розроблено автором

Забезпечити активізацію процесів комерціалізації в Україні здатні комплексні дії уряду, різних рівнів влади та громади щодо: встановлення тісної та плідної кооперації вузівської науки і бізнесу, інтеграції освіти і академічної, університетської та галузевої науки; вдосконалення суперечливої нормативно-правової бази з регулювання інноваційної та трансфертної діяльності; створення інформаційно-консультативних центрів; розробки та впровадження механізмів залучення й використання результатів науково-технічної діяльності в господарський обіг; підвищення мотивації науковців і наукових колективів до науково-дослідної діяльності та

суб'єктів господарювання до інвестування в наукові дослідження; розробка та використання критеріїв оцінки ринкової вартості науково-технічної продукції; формування та розвиток підтримки висококваліфікованих фахівців із питань комерціалізації наукових розробок тощо. Запропоновані заходи мають реалізовуватись комплексно як на державному рівні, та і на окремих територіальних рівнях країни, що сприятиме поєднанню локальних інтересів з загальнодержавними пріоритетами.

2.4. Інноваційне підприємництво та його роль у нагромадженні інтелектуального капіталу

Перехід до ринкових відносин сприяв створенню умов для високопродуктивного розвитку різних секторів економіки та загалом підприємницької діяльності, що поступово впливало на загострення конкуренції та нарощення обсягів впровадження новітніх технологій і обумовило підвищену увагу до інноваційної діяльності. Сучасні тенденції свідчать про зростання ролі інновацій та пришвидчення строків їх комерціалізації. У суспільстві поступово усвідомленим стало розуміння важливості підтримки та стимулювання розвитку підприємництва, яке в умовах глобалізації й загострення конкуренції суттєвою мірою визначає соціально-економічний стан країни.

Усвідомлення позитивного впливу інноваційної діяльності на соціально-економічний розвиток країни та її конкурентоспроможність висуває на перший план необхідність активізації інноваційного підприємництва. Саме інноваційна спрямованість підприємницької діяльності забезпечує не лише конкурентні переваги суб'єктам господарювання, а й сприяє економічному піднесенню держави, яка підтримує їх розвиток. Тобто, в сучасному глобалізованому світі розвиток економіки забезпечується переважно інноваційним характером підприємництва, а не наявними ресурсними можливостями.

Вагоме місце у визначенні провідної ролі інноваційного підприємництва у розвитку економічних систем належить Й. Шумпетеру, який відзначав, що при капіталізмі не існує іншого прибутку як чистий дохід від підприємництва [159]. Про наявність зв'язку між бізнесом та інноваціями наголошував також П. Друкер, зокрема зазначав, що бізнес призначений для інновацій, оскільки він не зможе довго існувати, а тим більше не доб'ється визначних результатів, якщо не буде вирішувати завдання щодо оновлення як продукції (послуг), так і самого себе [335, с. 229]. Тобто, в сучасних умовах, розуміння визначальної ролі підприємництва у інноваційному розвитку країни вимагає публічного визнання, всебічної державної та суспільної підтримки й стимулювання інноваційного підприємництва. А реалізація двох основних функцій підприємств (за П. Друкером [335, с. 305–306]) – маркетингу і інновацій, доводить постійне змагання за отримання більш якіснішого і більш дешевого товару, а також власного покращення.

Визначені пріоритети більшості багатих країн світу щодо формування і розвитку соціально-спрямованої ринкової економіки доводять особливе значення в умовах конкуренції забезпечення ефективної діяльності, яка вимагає постійного аналізу та впровадження досягнень наукової галузі. Відповідно проблема ефективності, що є головною умовою розвитку відтворювального процесу, основою нагромадження капіталу як економічної бази суспільного виробництва та важливою

складовою загальної стратегії розвитку економіки країни, сьогодні забезпечується переважно за рахунок інноваційного підприємництва.

Підприємництво вважається найважливішою складовою системи господарювання, яка ґрунтується на засадах ринкової економіки. Воно створює загальну соціально-економічну основу ринкової економіки, являє собою невід'ємний атрибут ринкової системи господарювання, необхідну і достатню умову для її виникнення і розвитку. Тому перебороти кризові явища у національній економіці й забезпечити стабілізацію та зростання суспільного виробництва можливо в умовах виваженої цілеспрямованої державної політики з активною позицією стимулювання підприємництва, інвестиційної та інноваційної діяльності. Відповідно, стимулювання в суспільстві ініціативи, амбіцій і винахідливості та використання ефективних систем оцінки й винагороди на мікрорівні [336, с. 132] визначатимуть інноваційний розвиток країни на основі підприємництва та його інноваційної форми.

Підприємництво, за висновками І. В. Алексєєва, впливає на інноваційний розвиток за трьома основними напрямками: економічним (створення коопераційних зв'язків у горизонтальній та вертикальній інтеграції); фінансово-кредитним (формування відповідних фондів грошових коштів); соціальним (збільшення додаткових робочих місць та обсягів виробництва товарів і послуг) [337, с. 16–17].

Сучасна економічна наука визначає підприємництво як особливий вид діяльності, що відображає виробничі відносини. Підприємництво є складним явищем, яке в практичній площині включає підприємницьке середовище, особистість підприємця та підприємницьку діяльність. Виконує багато важливих соціально-економічних функцій: забезпечення зайнятості, формування конкурентного середовища, підтримку інноваційної активності, пом'якшення соціальної нерівності. Від розвитку підприємництва залежить відродження товаровиробника, створення цивілізованого ринку товарів і послуг.

Поняття «підприємництво» було вперше застосовано Р. Кантільоном у праці «Нарис про природу комерції» [338, с. 9; 339, с. 115; 340] з метою розкриття особливої форми економічної діяльності, що здійснюється в умовах невизначеності, під впливом ризику, а підприємець – особа, що свідомо ризикує. Тим більше він зробив спробу розділити функції підприємця та капіталіста [341, с. 426], оскільки виявив, що розходження між ринковим попитом і пропозицією долаються можливістю дешево купувати та дорого продавати окремими людьми, тобто «підприємцями».

Французький економіст К. Бордо відзначав, що підприємець має володіти відповідним інтелектом, різною інформацією та знаннями, а його співвітчизник А. Тюрго [339, с. 305] стверджував, що підприємець, крім того, має володіти ще й капіталом. Він визначив, що капітал є основою всієї економіки, прибуток – мета успіху підприємця, основа розвитку виробництва.

Ж.-Б. Сей надав «підприємництву» функцію організації людей у межах господарської діяльності. Він зазначав, що підприємець орієнтований на переміщення економічних ресурсів у сферу вищої продуктивності і прибутковості в порівнянні з початковою стадією. Тобто людина, яка володіє особливими якостями та навколо якої під впливом її волі здатні концентруватися виробництво і розподіл, є підприємцем. Він свідомо здатен вести виробництво та орієнтуватися на сферу розподілу. Таким чином, підприємець, за висновками Ж.-Б. Сея, асоціюється як четвертий фак-

тор виробництва поряд з землею, капіталом і працею [342; 343, с. 50–51]. На наш погляд, це положення є достатньо обґрунтованим, хоча, на відміну від праці, капіталу і природних ресурсів, підприємництво непомітне і невимірюване, що відрізняє його від трьох основних факторів виробництва [344].

Також велику увагу організаційній функції підприємця приділяли А. Маршал і його послідовники. Вони вважали, що не кожен бажаючий може бути підприємцем, тим самим ототожнюючи підприємництво з менеджментом. А. Сміт вбачав у підприємцеві власника, а у підприємницькій діяльності – реалізацію власних інтересів підприємця за умов сприяння найефективнішому задоволенню потреб суспільства. Д. Рікардо і К. Маркс розглядали підприємця як капіталіста [55, с. 722; 345].

Основу найбільш повного визначення підприємництва заклали представники австрійської школи – Й. Шумпетер, Л. Мізес, Ф. Хайек та інші. Й. Шумпетер зазначав, що підприємництво – це не рід занять, а склад розуму і властивість натури [159; 55, с. 723; 339, с. 332–333]. Серед основних функцій підприємництва він виокремлював: 1) реформування і докорінну перебудову виробництва шляхом здійснення нових комбінацій щодо техніки і технології, створення нових товарів, освоєння нових ринків, джерел сировини; 2) поєднання підприємництва як функції економічної системи з науковими розробками, маркетинговими дослідженнями тощо; 3) залежність реалізації функцій підприємництва від господарсько-політичного середовища, яке визначає його можливості, види, мотивацію та ін.

Погляди Ф.-А. Хайека відзначаються більшою широтою в порівнянні з ідеями Й. Шумпетера, оскільки він «пов'язував підприємництво передусім з особистою свободою, яка дає змогу людині раціонально використовувати свої здібності, знання, інформацію і доходи» [55, с. 723; 346]. Тобто, автор вдається до характеристики підприємця як людини з особливими здібностями та компетентостями, що здатна раціонально використовувати свій потенціал, оптимально поєднувати його окремі компоненти з ситуацією на ринку, віднайти найкращі засоби для задоволення власних потреб і потреб суспільства.

На інноваційні риси підприємця вказують погляди П. Самуельсона, який пов'язує підприємницьку діяльність з новаторством. Роль підприємця в розвитку економічної системи підкреслюється його оригінальним мисленням, сміливістю та високою цілеспрямованістю щодо успішної реалізації нових ідей [55, с. 723]. Отже, функція підприємництва «розсіяна» в суспільстві, проте, лише особливі групи людей готові випробувати нові можливості, вдаватися до підприємництва взагалі та до його інноваційної основи зокрема.

Заслуговують на значну увагу також погляди відомого американського вченого П. Друкера, який вважав неможливість існування підприємця без нововведень. Зокрема, зазначав, що «нововведення є особливим інструментом підприємців, засобом, за допомогою якого вони і використовують зміни як сприятливу можливість для здійснення своїх задумів у сфері бізнесу та послуг [163, с. 39]. Тобто П. Друкер стверджував, що основу сучасного підприємця формує саме інноваційність та характерним є відповідно не будь-яка форма бізнесу [55, с. 723].

Сучасний американський дослідник І. Кірцнер [347] дотримується думки про те, що основна роль підприємця – досягти такого регулювання системи, здійснити

таку її підготовку, яка забезпечила б рух ринків до стану рівноваги, тобто збалансування на ринку попиту та пропозиції.

За М. Вебером, підприємець наділений надзвичайною силою характеру, здатною вберегти його від економічного й морального краху. Йому притаманні стриманість і скромність, обачність і рішучість, уміння і наполегливість, відданість справі. Найвищий критерій визнання для нього – не багатство, а почуття добре виконаного обов'язку. Підприємництво в цілому розглядалося ним як спосіб життя, «... при якому людина існує для діла, а не діло для людини» [339, с. 62–65].

Отже, всі наведені думки та висловлювання класиків економічної теорії доводять, що поява підприємця спонукала додаткове виникнення на ринку необхідності у створенні і впровадженні інновацій, оскільки використовувалася новаторська функція, стратегічно зорієнтована на успіх та чітко персоніфікована. Саме це й обумовлює публічне визнання, всебічну державну та суспільну підтримку й стимулювання розвитку інноваційного підприємництва.

Відповідно до законодавства підприємництво визначалося спочатку як «самостійна ініціатива, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг і заняття торгівлею з метою одержання прибутку» [348], а з 2004 р. – як «господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку» [349]. Нормативні акти України встановлюють гарантії свободи підприємництва та його державної підтримки.

Підприємництво виступає системою відносин між суб'єктами з приводу особливого типу діяльності для задоволення суспільних потреб шляхом здійснення новаторської функції, стратегічно зорієнтованої на успіх та є чітко персоніфікованим [350]. Його головною рисою є, насамперед, ефективний перерозподіл ресурсів в економічній системі – від нижчої до вищої сфери продуктивності та виробітку [351]. Мотиви підприємницької діяльності поєднують індивідуальне прагнення та здібності окремої особи і реальні соціально-економічні умови. Тобто підприємництво – це здібність і рішучість по-новому використовувати фінансові ресурси та робочу силу з урахуванням соціально-економічних умов та інноваційної підприємницької ідеї з метою повного задоволення потреб ринку і досягнення максимального прибутку.

Для підприємництва характерні, крім загальних ознак економічної діяльності, також визначений зміст, направленість і послідовність виконуваних процедур. Адже підприємець для забезпечення успіху повинен задовольняти запити визначеного кола споживачів в кінцевому продукті. Схематично процес підприємницької діяльності відображає механізм переходу капіталу у форму ресурсів підприємства, далі – товару, а потім – знову капіталу (рис. 2.15).



Рис. 2.15. Схема типової підприємницької діяльності

Джерело: [352]

Отже, підприємництво – це не просто господарська діяльність, а тип господарської поведінки, для якої характерні організаційно-господарське новаторство, пошук нових ефективних засобів використання ресурсів. Воно є проявом самостійного організаційно-господарського та управлінського новаторства на основі використання різних можливостей для випуску нових або старих товарів новими методами, відкриття нових джерел фінансування, сировини, ринків збуту тощо з метою отримання прибутків та реалізації власної мети.

Становлення якісно нового стану економіки в умовах переходу до ринку потребує значних змін в організації виробничої діяльності. Ці зміни полягають у розвитку вільного підприємництва через формування господаря-власника і становлення багатоукладної економіки. Підприємництво ґрунтується на умовах ринкової конкуренції і виражає взаємодію та взаємозв'язки власності, управління й ризику.

Головним компонентом економічної системи є людина, що визначає її соціальну суть і роль у виробничій діяльності. Діяльність, в тому числі і підприємницька, можлива лише за умови участі людей. У ринковій економіці людина сприймається такою, якою вона є: з одного боку, прагне до задоволення власних інтересів, а, з іншого, – до морального задоволення, відчуття свободи. Ринкова економіка передбачає наявність права власності, відповідної системи обліку та культури підприємництва.

За формами власності, визначено такі види підприємницької діяльності: індивідуальне, сімейне, приватне, колективне, державне комунальне, державне, сумісні підприємства.

Матеріальну основу підприємницької діяльності складає власність. Приватна власність як найбільш мотивована форма власності має певні переваги, оскільки передбачає особливе ставлення до свого майна, тому що це закладено в нас самою природою. На думку Л. фон Мізеса, приватна власність здатна бути основою раціональної економічної діяльності, оскільки погоджуванні нею індивідуалістичні стимули забезпечують максимальне використання ресурсів. Він вважав, що саме приватна власність є «необхідним реквізитом цивілізації і матеріального добробуту», оскільки її соціальна функція сприяє оптимальному використанню ресурсів і забезпечує суверенітет споживачів. Тобто приватна власність є необхідною умовою існування розвинутого суспільства, формування соціального зв'язку, що об'єднує людство, забезпечення збереження культури та цивілізації, прояву демократії, свободи особистості, свободи мови і преси, релігійної толерантності, миру. Також автор доводить, що кожне порушення прав власності та кожне обмеження вільного підприємництва погіршує продуктивність робочої сили [353, с. 181–183].

Крім того, Л. фон Мізес вказує на особливу роль підприємців у розвитку економіки, оскільки вони не тільки передбачають майбутні ціни і витрати виробництва, а й формують нові виробництва, впливають на розвиток ринків. Підприємці хоч і помиляються, проте, менше, ніж інші люди, оскільки єдине джерело, з якого впливає прибуток підприємця, – це його здатність передбачати майбутнє краще, ніж інші люди [353, с. 69–70].

Відображаючи відносини власності, підприємництво зорієнтоване на зростання цінності капіталу та розвивається в умовах, де є можливість отримати власну вигоду, прибуток. Економічна зацікавленість і відповідальність об'єктивно змушують кожного товаровиробника якщо не стати, то повсякчас намагатися бути підприєм-

ливим. Отже, конкурентне ринкове середовище можна ототожнювати з підприємницьким, а товаровиробника – у контексті об'єктивної необхідності володіння певними ознаками (новаторства і творчості) та їх реалізації на практиці – з підприємцем.

Сучасне підприємництво – це пошук оптимальних господарських рішень шляхом маневрування і позитивного використання виробничо-комерційних ситуацій, уміння знайти на ринку власну нішу і закріпитися в ній на тривалий час лише з використанням результатів розвитку науки, техніки і технології. Тобто воно перетворюється не лише в традиційне підприємництво, а й інноваційне, що забезпечує високу ефективність і динамізм усієї економічної системи, оскільки добробут підприємця і прибутковість його фірми переноситься на всі верстви населення через сплачені податки, створення нових робочих місць, поширення передового досвіду, надання допомоги. Тому, підприємництво, набуваючи цивілізованих форм, перетворилося на основу соціалізації економічного життя у країнах ринкової економіки, дало змогу наблизити інтереси підприємців і суспільства, роботодавців та найманих працівників. Отже, можна стверджувати, що сучасний підприємець – це найбільш обдарована людина, яка швидко реагує на запити клієнтів, іде на розумний ризик, прагне одержувати прибуток у міру створення нових товарів і максимального задоволення всіх побажань споживача, включно з якістю товару, його вартістю і способом доставки та орієнтується тільки на інтереси служіння суспільству.

Підприємництво у країнах з розвинутою ринковою економікою стимулюється цілеспрямованою економічною політикою держави, яка заохочує його розвиток. Відомі два основні напрями державної підтримки підприємництва: фінансово-кредитний і побічний. Перший напрямок – це реальна підтримка через фінансування конкретних інвестиційних проектів, направлених на створення нових робочих місць, виробництво експортної й імпортозамінної продукції, переробку сільськогосподарської продукції, використання місцевої сировини. Другий напрям – це побічна підтримка, яка реалізується через створення інфраструктури підприємництва: центри підтримки підприємництва, бізнес-інкубатори, маркетингові та інші організації.

Державна економічна політика має поєднувати максимальне стимулювання суб'єктів підприємництва (в т.ч. й інноваційного) зі спрямуванням їхньої діяльності в русло загальної стратегії економічного розвитку [354]. Адже, вказуючи на ризиковий характер підприємницької діяльності, ще Ж. Б. Сей, а потім і А. Маршал наголошували про необхідності особливої винагороди за ці зусилля [6].

Розвиток інноваційного підприємництва змінює характер конкуренції, сприяє закріпленню провідними фірмами своїх ринкових позицій, переорієнтації фінансових потоків з фізичного на людський капітал, науково-технічну та ринкову інформацію, знання, інтелектуальний капітал [153, с. 29].

Інноваційне підприємництво відрізняється від класичного тим, що: спрямоване на розробку й просування нових продуктів і технологій; включає високу частку затрат на дослідження й розробки, що спрямовані на створення нових конкурентоспроможних видів продукції та послуг; інноваційна продукція має визначальну роль у формуванні доходів підприємства; у складі основних засобів інноваційного підприємства наявне та має значну питому вагу дослідницьке та лабораторне обладнання; у складі працівників підприємства наявні висококваліфіковані кадри, у тому числі доктори та кандидати наук; спостерігається високий рівень ризику, пов'язаний зі

здійсненням інноваційних проектів; наявна значна частка здійснюваних інноваційних проектів у загальному обсязі інвестицій; венчурні фонди використовуються як одне з основних джерел фінансування досліджень і розробок [355, с. 73–74]. Тобто інноваційне підприємництво є таким видом діяльності, який включає високу частку затрат на дослідження й розробки, що спрямовані на створення й просування нових конкурентоспроможних продуктів, технологій та послуг.

У словнику за ред. Д. М. Черваньова та О. І. Жилінської [356, с. 314] інноваційне підприємництво визначається як спеціалізована форма підприємницької діяльності, мотивована бажанням привласнення інноваційної квазіренти, що полягає у цілеспрямованому пошуку неусвідомлених потреб та створенні, виробництві і реалізації нової, у т.ч. наукоємної, продукції інвестиційного та кінцевого споживання, або задоволенні існуючих (усвідомлених) потреб шляхом створення кращих за своїми властивостями продуктів чи поліпшення процесів.

Інноваційне підприємництво є процесом створення нових товарів і технологій за допомогою практичного використання ідей і винаходів [357], що можна представити у вигляді алгоритму (рис. 2.16).

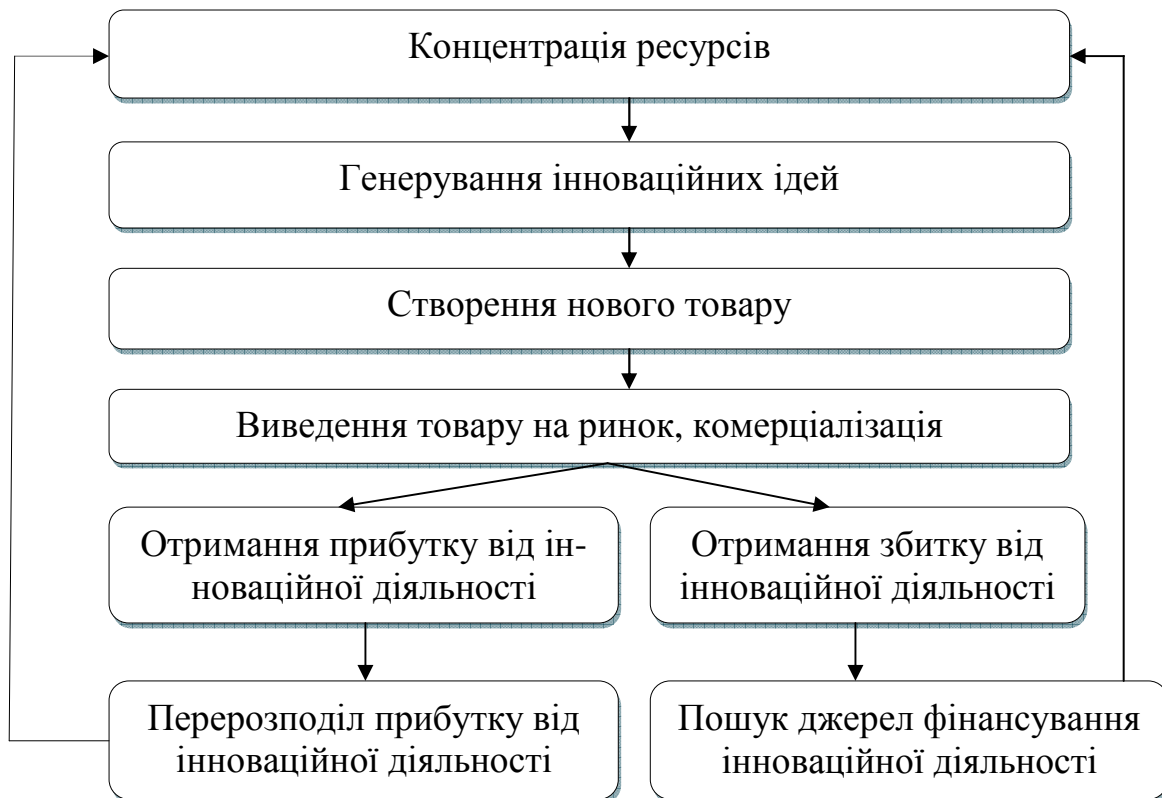


Рис. 2.16. Алгоритм процесу інноваційного підприємництва
Джерело: [357]

Інноваційне підприємництво є особливою формою організації господарської діяльності та суспільного поділу праці, що забезпечує реалізацію продукту наукової сфери у виробництві, і одночасно особливий виробничий етап суспільного виробництва, що виділяється в інноваційну сферу. Схематично місце інноваційного підприємства та основні елементи, якими воно визначається представлені на рис. 2.17. Дана схема дозволяє зрозуміти наявні зв'язки та основні чинники, що впливають на інноваційне підприємство, проте, у праці [358] автор невдало зазначає її як

структуру взаємодії саме інноваційного підприємництва у сфері машинобудівних підприємств.



Рис. 2.17. Структурна схема інноваційного підприємництва
Джерело: [358, с. 54]

У вітчизняній теорії та практиці питання інноваційного підприємництва почало активно досліджуватись з кінця 80-х початку 90-х рр. Однак, значна тривалість досліджень даного напрямку не забезпечила практичної його реалізації. До сьогоднішнього часу актуальним залишається створення сприятливого середовища та стимулювання розвитку інноваційного підприємництва в Україні, формування належної організаційно-інфраструктурної його підтримки.

Відсутність законодавчого визначення інноваційного підприємництва у вітчизняній практиці стримує його розвиток веде до поширення серед науковців різносторонніх підходів до визначення та розуміння напрямів його розвитку. Найповніше, на наш погляд, сутність інноваційного підприємництва визначається як «суспільно-, організаційно- і техніко-економічний процес практичного впровадження нововведень, в результаті реалізації якого створюються принципово нові за своїми власти-

востями товари (продукція, послуги) і технології, що дозволяє формувати нові ринки і нові потреби» [359, с. 4]. Тобто воно є сукупністю ініціативних дій суб'єктів інноваційної підприємницької діяльності, що мають ризиковий характер і забезпечують перебіг етапів інноваційного циклу, з метою задоволення потреб споживачів та отримання прибутку.

В Україні становлення та функціонування підприємництва та його інноваційних форм відбувається в складних соціально-економічних і політичних умовах. Причина полягає в значній недосконалоості вітчизняного ринкового середовища, яке становить перешкоду до ефективного господарювання відносно власних і національних інтересів. Тому одні суб'єкти підприємницької діяльності, відчуваючи податковий прес, зменшення місткості вітчизняного ринку, дефіцит інформації входять до співпраці з владними структурами, а інші перетворюються в політичних ворогів держави, переміщуючись у «тіньовий сектор».

Дослідження інноваційної активності підприємницьких структур за розмірами свідчить про вагомую роль великих і значно меншу малих та середніх підприємств у формуванні інноваційної економіки в Україні (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Інноваційна активність підприємництва в Україні за розмірами підприємств

Показники	Всього			Малі			Середні			Великі		
	2012	2014	2016	2012	2014	2016	2012	2014	2016	2012	2014	2016
Загальна кількість обстежених підприємств, од.	34014	27992	27726	24657	20895	20339	7069	5440	5702	2288	1657	1685
Підприємства з інноваційною активністю, од.	6930	4084	5095	4170	2367	3020	1767	1073	1407	993	644	668
в т.ч. підприємства з технологічними інноваціями	3405	2663	3278	1562	1331	1774	1049	787	974	794	545	530
підприємства тільки з маркетинговими та/або організаційними інноваціями (нетехнологічна інновація)	3525	1421	1817	2608	1036	1246	718	286	433	199	99	138
Кількість працюючих на інноваційно активних підприємствах, % до загальної кількості обстежених	42,4	38,2	41,2	17,6	13,2	16,4	26,5	21,7	26,0	50,8	47,3	51,9
Обсяг реалізованої продукції інноваційно активними підприємствами, % до загального обсягу реалізованої продукції обстеженими підприємствами	47,8	34,1	в.д.	19,2	13,5	в.д.	25,6	14,5	в.д.	62,5	49,1	в.д.

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [360, с. 185–192; 361, с. 116–129]

За досліджуваний період кількість підприємств з інноваційною активністю зменшилась, проте, в структурі співвідношення майже не змінилося (питома вага малих зменшилась з 60,2 до 58,0%, а середніх і великих збільшилась відповідно на 0,8 та 1,5%. Серед інноваційно активних підприємств зросла частка підприємств з технологічними інноваціями з 49,1 до 65,2%. Загалом залучення персоналу підприємств до інноваційної діяльності є досить вагомим, оскільки близько 40% працює на інноваційно активних підприємствах. Однак, за досліджуваний період

їхня частка зменшилась переважно за рахунок малих та середніх підприємств. Зменшився і обсяг реалізованої продукції інноваційно активними підприємствами на 13,7% до загального обсягу реалізованої продукції обстеженими підприємствами, найбільше у великих підприємств (на 16,1%). Тобто ситуація погіршилася.

У промислово розвинених країнах саме малому підприємству належить першість за масовістю і динамічністю структурних складових ринкового інноваційного потенціалу. Це певною мірою пов'язано з тим, що великі підприємства з метою скорочення витрат та збереження позитивного іміджу поширюють підтримку венчурних фірм або формують внутрішні венчури для виробництва інноваційної продукції. Відповідно кількість та частка малого підприємництва вважається відображенням розвитку інноваційного підприємництва, основними завданнями якого є: розвиток інтеграційних зв'язків між малими і великими компаніями; сприяння формуванню високотехнологічних, наукомістких малих фірм в інфраструктурі промислового сектора; створення і підтримка технологічних компаній, створених з метою комерціалізації розробок; підвищення інноваційної активності стійких малих компаній [291, с. 311]. Потенціал малого підприємництва в інноваційній сфері є досить потужним, якщо на державному рівні його розвитку надається належна увага у напрямі формування спеціальної інфраструктури, забезпечення підтримки інноваційної діяльності.

Загалом в Україні інноваційне підприємництво сьогодні представлене фрагментарно, оскільки кількість вітчизняних малих та середніх підприємств майже в 10 разів менше середнього показника ЄС. Основними перешкодами його розвитку в Україні є: безсистемність і недосконалість нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності та поширена практика недотримання законодавчих норм; відсутність чіткої і стабільної державної політики в галузі інноваційної діяльності; недостатньо розвинена інноваційна інфраструктура і ринок інтелектуальної власності; відсутні істотні джерела фінансування та недостатнє використання інвестиційного потенціалу банківської та страхової сфери, Пенсійного фонду та іноземних інвесторів; відсутність сформованої системи приватної власності та забезпечення умов економічної конкуренції; не повноцінно використовуються важелі стимулювання (кредитування, пільгове фінансування, пільгове податкове навантаження та ін.) і, як наслідок, слабкість економічних мотивацій в учасників інноваційного бізнесу, а також недосконалість механізмів державної підтримки суб'єктів інноваційної діяльності тощо. Крім того, не припиняється фінансування інфраструктурних елементів економіки четвертого укладу (підприємств металургії та енергетики) на противагу елементам п'ятого і шостого укладу (підприємств нано- і біотехнологій).

З метою вирішення наявних проблем і формування сталих тенденцій розвитку інноваційного підприємництва в Україні необхідно: забезпечити обов'язковий характер державної підтримки розвитку інноваційного підприємництва шляхом прямої участі у формуванні інноваційних структур; підтримувати та стимулювати формування інноваційних кластерів; забезпечити активізацію та сприяти взаємодії державної влади, регіональних органів влади, бізнесу, вищих навчальних закладів та наукових організацій за допомогою мережевих структур щодо подолання як загальнонаціональних, так і локальних проблем; здійснювати кредитування інноваційного підприємництва; впроваджувати податкові пільги та страхування; забезпечити

поєднання конкурсного фінансування з різними методами цільової бюджетної підтримки важливих об'єктів інфраструктури; розширити перелік витрат, що пов'язані з інноваційною діяльністю тощо. Крім того, необхідно використовувати результати аналізу за різними світовими індикаторами як основу для розробки стратегії інноваційного розвитку.

Поділ праці і взаємодія територіально відокремлених суб'єктів господарювання в процесі розвитку людського суспільства визначили появу та розвиток взаємовигідного обміну предметами чи послугами. Потреба в балансуванні такого обміну породила спочатку нескладні емпіричні прийоми підвищення ефективності операцій купівлі-продажу, потім більш складні, логічно обґрунтовані. Прискорення суспільного розвитку за рахунок зародження великого машинного виробництва обумовило необхідність принципівих змін вимог до укладання угод між діловими партнерами. У зв'язку з цим наприкінці XIX – на початку XX ст., на думку ряду авторів [362; 363; 364], у США і виникає поняття «маркетинг». Широкого практичного значення маркетинг набув у 30-ті роки XX ст. «...у зв'язку з насиченням попиту населення у США та Німеччині на основні споживчі товари внаслідок комплексної механізації виробництва» [365, с. 367].

Сучасна конкурентоспроможність національних економік та окремих підприємств і установ, що їх утворюють, все більше залежить від обсягів та темпів інноваційних змін. Саме здатність до продукування та споживання інновацій, тобто їх комерціалізації, впливає не лише на окремі позитивні ефекти, а й в цілому визначає розвиток економіки, рівень та якість життя населення. Крім того, визнання фактів становлення економіки знань у сучасних умовах засвідчує необхідність пошуку та впровадження у практику діяльності вітчизняних підприємств і установ методів і інструментарію маркетингу, що дозволить визначати найбільш перспективні напрями діяльності. Тобто для бізнесу важливими є дві основні функції, що визначив ще в 1954 р. Пітер Друкер [163] – це маркетинг й інновації. За його висновками, маркетинг використовується для вивчення попиту покупців, зокрема цінностей та потреб, а інновації направлені забезпечити по іншому задоволенні виявлених потреб. Відповідно, при створенні інновацій маркетинг допомагає їй узгоджувати зі споживачем, і якщо попередні результати дослідження та висновки були недостатньо обґрунтованими, підвищується роль і значення маркетингу для забезпечення успішності інновацій.

В умовах стрімкого входження України в систему ринкових комунікацій, що характеризуються жорсткою конкуренцією і постійно змінними умовами конкурентного середовища, основними завданнями суб'єктів господарювання є виважена підприємницька діяльність, яка пов'язана зі створенням, розподілом та споживанням товарів і послуг. Разом з цим сировинна орієнтація експорту національної економіки та її значне технологічне відставання обумовлює необхідність формування активної інноваційної діяльності в державі на всіх рівнях (мікро-, локальному, мезо- та макрорівнях). Ефективна реалізація зазначених напрямів вимагає поширення та застосування маркетингового підходу щодо комерціалізації інновацій. Такий вибір дозволяє процес комерціалізації інновацій зробити більш керованим і орієнтованим на задоволення потреб цільового ринку, а його нерозвиненість та безсистемне використання у вітчизняній практиці, гальмує розвиток як окремих суб'єктів господарювання, так

і в цілому економіки інноваційного типу та комерційне використання результатів інноваційної діяльності.

Відомі твердження щодо суттєвої важливості не лише створення інновації, а й її комерціалізації (досягнення кінцевого результату) підтверджувались ще висновками Й. Шумпетера, який зазначав про особливу роль бізнесу в перетворенні змін в інновації. Доводить зазначене і практичний досвід, оскільки дуже невисока частка запатентованих технічних рішень доходить до етапу реалізації. Відповідно комерціалізація, як стадія виведення нововведень на ринок з використанням інструментів маркетингу, має стати стратегічним орієнтиром влади у стимулюванні інноваційного підприємництва та забезпеченні інноваційного розвитку економіки України.

Отже, інноваційне підприємництво як форма організації господарської діяльності, адекватної мінливим трансформаційним змінам сучасної глобалізованої економіки нової якості здатне забезпечити процес формування та використання інтелектуальних активів людського потенціалу на рівні окремих підприємств та національного господарства в цілому.

РОЗДІЛ 3

СОЦІОКУЛЬТУРНЕ СЕРЕДОВИЩЕ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ АКТИВІВ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

3.1. Культурно-ментальні основи формування інноваційної активності населення

У сучасних умовах глобалізації світової економіки, різкого посилення конкуренції, поширення та розвитку інновацій, змінюється ставлення до головної продуктивної сили суспільства – людини, до її ціннісно-мотиваційної діяльності. Конкурентоспроможність та розвиток сьогодні переважно визначаються наявністю інноваційних пропозицій та швидким їх впровадженням. Єдиним фактором виробництва, що має творчу складову і виступає генератором інноваційних ідей та їх виконавцем, є людина (людські ресурси). У зв'язку з цим постає необхідність формування та реалізації мотивуючих заходів на макро-, мезо і мікрорівнях економічної діяльності щодо активізації інноваційної активності людських ресурсів. Нагальним стає питання щодо формування сприятливого середовища, яке б спонукало населення до інноваційної діяльності та сприйняття інноваційних змін. Це закладає підвалини для розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу, нагромадження інтелектуального потенціалу в економіці країни.

На глобальному ринку сьогодні успішне конкурування між країнами забезпечується здатністю до генерування знань і використання їх у напрямку зростання економіки. Основною перевагою таких країн є державна пріоритетність національної науки, що передбачає значне державне фінансування в дану сферу, забезпечення зростання інтересу до інноваційної діяльності, заохочення як підприємств, так і окремих винахідників.

Інноваційна діяльність в Україні офіційно є однією з пріоритетних, однак, її підтримка та стимулювання державою часто лише декларуються. Належної уваги формуванню та підвищенню інноваційної активності не надається. Крім того, вагомий негативний вплив на інноваційну активність здійснюють культурно-ментальні чинники населення, значна частина якого не володіє підприємницькими навичками та або не здатна до їх використання.

У таких умовах підвищення інноваційної активності населення та суб'єктів господарювання є одним із найактуальніших питань для розвитку економіки України, оскільки інновації створюють підґрунтя для конкурентоспроможності країни та окремих суб'єктів господарювання. Суттєвими пріоритетами інноваційної активності підприємств стають інноваційна праця та інтелектуальні активи людського потенціалу, що визначаються інноваційною активністю особистості.

Інвестиції в людський капітал і формування на цій основі інноваційного потенціалу суспільства сьогодні перетворюються на пріоритетний загальнонаціональний інтерес. Важливого значення набуває активізація інноваційної діяльності, адже без цього неможливим є здійснення прогресивних структурних зрушень у країні та забезпечення соціально-економічного розвитку держави загалом.

Економічну поведінку людини та її інноваційну активність визначає багато чинників, серед яких провідну роль відіграє суспільна свідомість, що формується під

впливом загальноприйнятих цінностей, традицій, соціокультурних та етнічних особливостей. Серед різноманітних компонентів поведінкового впливу на життя людини та окремої нації важливу роль, на наш погляд, відіграє менталітет і ментальність.

Поняття «ментальність» та «менталітет» є досить вживаними та популярними у вітчизняній науковій філософській, психологічній, соціологічній, історичній та економічній літературі. Однак, ці поняття і досі є категоріально невизначені, нечіткі та багатозначні. Існують різноманітні підходи щодо їх ототожнення та розмежування, поширені думки про первинність і вторинність цих категорій тощо.

Ментальність – це спільне «психологічне оснащення» представників певної культури, що дає змогу хаотичний потік різноманітних вражень інтегрувати свідомістю у певне світобачення. Воно й визначає поведінку людини, соціальної групи, суспільства. Ментальність зберігає генетичний код націй, допомагає зрозуміти закономірності розвитку культури, суспільної моралі, на її основі виникає відчуття національної ідентичності [366, с. 4].

О. О. Лусте та О. А. Гриценко зазначають, що в економічній діяльності доцільніше застосовувати категорію «менталітет». Так, О. А. Гриценко зауважує, що: «на відміну від ментальності, в моделях менталітетів відбиваються особливості діяльності людей, їхня взаємодія з різними соціальними групами. Економічна наука досліджує менталітет на його поведінковому рівні, коли стереотипи й установки суб'єктів, що формуються під впливом ціннісних та ідеологічних орієнтацій, починають виявлятися і впливати на об'єктивний світ» [367, с. 38]. О. О. Лусте вважає, що «ментальність описує колективні уявлення людських спільнот про взаємодію із навколишнім світом у культурному, історичному, релігійному та інших вимірах, натомість менталітет – це більш вузьке поняття, що уособлює колективний досвід, актуалізований у певному часовому проміжку, тому стосовно реалізації даного досвіду в економічній діяльності суб'єкта доцільніше застосовувати поняття «менталітет» [368, с. 115]. Тобто автори зазначають важливість коректного вибору терміна для використання в економічній діяльності.

Існує декілька поглядів на диференціацію понять «ментальність» та «менталітет». У праці М. В. Поповича, І. В. Кисляковської та Н. Б. Вяткіної повністю розділяються ці поняття, так як зазначається, що світогляд та поведінка (менталітет) довільно взятого окремого індивіда, дає розуміння про ментальність цілої спільноти індивідів і навпаки [369, с. 110]. Разом з цим, автори їх співвідносять між собою як складову (менталітет) і ціле (ментальність), оскільки вони формуються на основі спільних рис.

Окремі автори розглядають поняття «менталітет» як похідну категорію від «ментальності» (табл. 3.1).

Ми вважаємо вищезазначений підхід до співвідношення понять «ментальність» та «менталітет» найбільш вдалим. Автори визначають «ментальність» як більш широку категорію, яка характеризує довгочасні колективні уявлення про життя, тоді як менталітет більш конкретне визначення, яке охоплює обмежений проміжок часу, переважно поточний період.

Слушним визнається, на нашу думку, все ж таки підхід до визначення понять «ментальність» та «менталітет» О. О. Лусте й О. А. Гриценко. Це пояснюється тим,

що для опису поведінки людини в економічній діяльності бажано застосовувати поняття «менталітет», яке є більш конкретним та має певні часові проміжки. Разом з тим, вживати доцільно саме поняття «господарський менталітет», що розкриває діяльність людини (колективу чи спільноти) задля отримання певної винагороди.

Таблиця 3.1

Визначення поняття «менталітет» як похідної категорії від «ментальності»

Автор	Визначення
Некрасова І. М. [370]	Менталітет – залежна від культурно-історичного й водночас актуального соціального контексту життєдіяльності суб'єкта характеристика його суспільних взаємодій (поточна соціокультурна належність), що представлена як колективна система цінностей, смислів та смислових відношень форми взаємодії суб'єкта з навколишнім світом; ментальність – базовий, найдавніший у часовому аспекті і найбільш довгочасний у культурному контексті, пласт колективних уявлень про життя, що спирається на міфологію й глибинні колективні архетипи.
Соколіна О. В. [371]	Менталітет – традиційний вияв світосприйняття людиною, нацією, народом, зумовлений історичним досвідом і національною культурою; ментальність – «це сукупність настанов, схильностей індивіда чи соціальної групи діяти, мислити, відчувати і сприймати світ певним чином, дещо відмінним від сприйняття іншими соціальними спільнотами».
Фурман А. В. [372, с. 33]	Менталітет – сутнісна форма вияву ментальності – не стільки набутий результат людських відносин і поведінки, скільки очікування цього результату, який повинен статися на основі визначальних програм і доктрин розвитку різних сфер суспільного життя (ідеологія, політика, освіта тощо).

Оскільки економіка країни ґрунтується на господарській діяльності (будь-яка суспільно-корисна діяльність, результати якої реалізуються як товар), то важливим у даному напрямі буде дослідження поняття «господарський менталітет», яке більшість авторів розглядає і як «економічну ментальність», і як «трудоий менталітет» (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Узагальнення підходів щодо формування розуміння поняття «господарський менталітет» на основі економічної ментальності та трудового менталітету

Підхід	Автор	Визначення
1	2	3
Гносеологічний (філософський) підхід	Кубаєвський М. [373, с. 110]	Економічна ментальність – особливості економічних цінностей і норм поведінки, результати діяльності і характер економічної культури, знань населення, а також міра пізнання і використання економічних законів, інтересів і мотивів господарювання.
	Бондаренко О. В. [374, с. 4]	Економічна ментальність – рівень національної соціально-економічної свідомості суспільства, соціальних груп й верств населення, окремих індивідів, сприйняття ними суті економічної (господарської) діяльності, ціннісних орієнтацій, інтересів, потреб, що зумовлюють спонукальні мотиви певної соціально-економічної активності.

1	2	3
Інституціональний підхід	Гулевич О. Ю. [375, с. 36]	Трудовий менталітет – сукупність характеристик трудової поведінки або мислення.
Еволюційний підхід	Резнік В. С. [376., с. 79]	Економічна ментальність – своєрідне економіко-психологічне підґрунтя, що втілює соціально-психологічні наслідки попередніх географічних та історичних умов життєдіяльності, що дає змогу одноманітно сприймати, інтерпретувати та оцінювати навколишню соціально-економічну реальність, адекватно розуміти та діяти відповідно до усталених упродовж історичного розвитку цінностей, норм та взірців поведінки в різних соціально-економічних ситуаціях.
	Гайдай Т. В. [377, с. 77]	Економічна ментальність – сформована індивідуальна та суспільна економічна свідомість, специфічний характер якої визначається біосоціальними факторами, культурною своєрідністю, етнонаціональними та іншими особливостями носіїв ментальності.
	Нурєєв Р. М. [378, с. 702]	Економічна ментальність – специфіка свідомості населення (стереотипи споживання, норми і зразки взаємодії, організаційні форми, ціннісно-мотиваційне ставлення до праці і багатства, а також ступінь сприйнятливості (або несприйнятливості) до зарубіжного досвіду), яка складається історично і яка виявляється в єдності свідомих і несвідомих цінностей, норм і установок, що відображаються в поведінці населення.
Аксіологічний (ціннісний) підхід	Гордон М. В., Оленцевич Н. В. [379, с. 125]	Економічні цінності – стійкі уявлення про те, які економічні блага (багатство, зв'язки, влада, статус, різні види зайнятості, джерела та способи отримання доходів тощо) і форми та види економічних відносин мають найбільшу цінність або зовсім неважливі для людей.
	Зоря О. П. [380, с. 110]	Економічна ментальність – сукупність алгоритмів, напрямів думок, елементів душевного складу, стереотипів і цінностей, якими визначається соціально-економічна (господарська) поведінка людей.
	Вуколова Т. С. [381, с. 74]	Економічна ментальність – економічні цінності та норми поведінки, що визначають господарську діяльність людей.
Історико-економічний підхід	Балабанова Є. С. [382, с. 68]	Економічна ментальність – процес кристалізації в пам'яті народу багатоговікового досвіду господарської діяльності, її організаційних та матеріально-технічних особливостей.
	Уперенко М. О. [383]	Менталітет – рівень розвинутості, співвідношень, функціонування, інтеграції та ролі елементів системи духовних продуктивних сил людини, що виявляється в процесі її життєдіяльності, впливає на організацію виробництва, управління та особливості інститутів.

1	2	3
Відтворювальний підхід	Лиманський А. А. [384, с. 136]	Трудовий менталітет – образ мислення, сукупність традицій, духовних установок, що властиві окремому працівнику організації та в цілому її колективу.
	Богиня Д. П., Семикіна М. В. [385, с. 57]	Трудовий менталітет – рівень національної трудової свідомості суспільства, соціальних груп та верств населення, окремих індивідів, сприйняття сенсу трудової діяльності, ціннісні орієнтації, інтереси, потреби, які зумовлюють спонукальні мотиви певної трудової поведінки.
	Дороніна М. С., Голубева Т. В. [386, с. 92]	Трудовий менталітет – спосіб сприйняття світу працівниками та їх трудової поведінки, який заснований на ціннісних орієнтаціях їх трудової діяльності й соціально-психологічних характеристик та проявляється у ставленні персоналу до праці, колег, керівника.

Отже, поняття «економічна ментальність» і «трудовий менталітет» мають різні тлумачення, але всі вони мають близький за значенням зміст, оскільки стосуються вияву рис індивіду чи націй в цілому у продуктивній діяльності щодо отримання конкретного результату. Вони можуть бути об'єднані єдиним поняттям «господарський менталітет».

Узагальнене визначення господарського менталітету надає О. О. Лусте та доводить, що він проявляється у економічній поведінці (господарській діяльності) індивіда чи спільноти через мотиви, форми та результати щодо досягнення економічних інтересів.

Заслугують на увагу також інші модифікації поняття «менталітет»: національний, професійний власницький. Зокрема, Т. В. Лук'янова розглядає національний менталітет як «сукупність найбільш сталих когнітивних та емоційно-вольових установок, притаманних більшості індивідуумів даної спільноти (нації), які надають їх поведінці певну спрямованість» [387, с. 85], а В. М. Колпаков – професійний менталітет як «компонент професійної свідомості, що виражає систему ціннісних орієнтацій та професійного самовизначення особистості у соціальному, правовому, політичному, історичному і професійному просторі» [388, с. 695].

Німецький вчений В. Дітріх розкриває явний «власницький менталітет» (сформований на основі розвиненого права власності), що дозволяє «...побудувати своє підприємство, покладаючись винятково на власні сили» [389, с. 11]. Відповідно, саме цей вид менталітету, очевидно, є найменш сформованим у вітчизняного населення, що ускладнює формування значного підприємницького сектору та розвитку громадянського суспільства, внаслідок майже столітньої практики соціалістичного господарювання, яка ґрунтувалася на ідеалах усупільнення.

Загалом, усі представлені трактування дають розуміння того, що менталітет і ментальність співвідносяться як часткове і загальне, індивідуальне і колективне на рівні світосприйняття об'єктивної реальності індивідами. Схожу думку підтверджують і ґрунтовні висновки з дослідження вченого Л. М. Стронського, який визна-

час менталітет як «широкий спектр ознак підсвідомого інтелекту окремої людини, а ментальність – те саме в інтегральному вимірі» [390].

Таким чином, можемо стверджувати, що господарський менталітет – це певна свідомість людини чи населення в цілому, яка складається історично, проявляється в єдності усвідомлених і неусвідомлених цінностей, норм і установок, що відображаються в трудовій поведінці населення та виражає систему ціннісних орієнтацій та самовизначення особистості у соціальному, правовому, політичному, історичному і професійному просторі.

На пострадянському просторі загалом, і в Україні зокрема, менталітет є однією із основних проблем, що серйозно ускладнюють сучасну економічну ситуацію. Тобто суттєві трансформації в суспільстві та високі темпи пізнання світу постійно інтегруються в сучасну ментальність і стають одними з домінуючих чинників розвинутої економіки [391, с. 113]. Оскільки трансформація ментальності є довготривалим процесом, саме тому українському суспільству притаманний певний консерватизм індивідуальної та суспільної соціальної свідомості з позитивними і негативними її характеристиками, який в певній мірі гальмує соціально-економічний розвиток країни.

Розглянемо через призму ментальності умови розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу України, а саме – освіченість суспільства та наявність висококваліфікованих кадрів.

Відповідно до рейтингів Світового банку Україна протягом останніх років продовжує обіймати перші позиції за рівнем загальної освіченості громадян. Зокрема, за індексом «освіта» згідно з рейтингом глобального людського капіталу населення України у 2017 р. посіло п'яте місце в світі, а у 2016 р. – третє [392; 393; 394]. Такий високий рівень освіченості населення Україна здобула саме завдяки ментальним особливостям, оскільки традиційно для населення завжди слушною була думка про визначальну роль наявності освіти (особливо вищої) у забезпеченні успішної кар'єри, навіть якщо це не завжди підтверджувалося реальними знаннями та професійними навичками. Суттєвий вплив на такі пріоритети справила система формування влади у період планової економіки. Відповідно, значна популярність вищої освіти, що сформувалася на ментальному рівні населення за відсутності ефективного державного моніторингу якості освіти, регулювання та планування в освітній галузі, спричинила невідповідність кількісних і якісних характеристик вітчизняної системи освіти потребам економіки. Сучасна проблема українського суспільства полягає саме в тому, що високий рівень освіченості у вітчизняній практиці не завжди тотожний професіоналізму та не може стати запорукою покращення економічної ситуації.

Як наслідок, в Україні постійно загострюються проблеми диспропорції між попитом і пропозицією на ринку праці та невідповідність системи освіти потребам ринку праці за кваліфікаційним рівнем та професійною структурою. Це призводить до дефіциту працівників окремих професійних груп, зокрема робітничих. Структура сучасної вітчизняної освіти характеризується зміщенням професійної освіти на користь вищої, що призвело до асиметрії ринку праці. Фактична відсутність зв'язку між рівнем здобутої освіти та рівнем доходів спричинила формальне ставлення до отримання освіти й суттєве зниження її якості. Відповідно, рівень інтелектуальних активів людського потенціалу залишається недостатньо змінним або повільно зрос-

тає. Отже, втрачаються значні можливості для подальшого інноваційного розвитку, що може спричинити безповоротні деструктивні явища у вітчизняній економіці.

Вважаємо, що менталітет виступає специфічним полем вибору людиною своєї лінії поведінки, життєдіяльності, яка виявляється в певних ціннісно-нормативних параметрах і не завжди справляє позитивний вплив на економіку.

Менталітет українців – це складне й багатоструктурне явище, що відбиває багатовікову його історію та характеризується трьома ключовими якостями – індивідуалізм, емоційність і духовність [395, с. 183]. Проте, хоча в українців більше проявляється індивідуалізм, ніж колективізм, у свою чергу, його рівень є відмінним від європейського.

Зародження індивідуалізму українців відбувалося ще за княжої та козацької доби, коли домінувала психологія приватника, тому українець, оберігаючи себе й свій індивідуальний «світ» від зовнішніх подразників, при цьому завжди залишався відкритим і доступним для інших людей, ніколи не був байдужим до чужих проблем [395, с. 179–180].

Загалом, ментальність українців виявляється в індивідуалізмі, хоча він і не має чіткої направленості та реалізації з історично-обумовлених причин майже постійного знаходження під суттєвим впливом різних культур і ментальностей інших націй. Незважаючи на наявність певних позитивних рис української ментальності стосовно сприйняття й реалізації ринкових процесів, в Україні відбулося поспішне входження в ринкову економіку населення з неринковою ментальністю й відсутністю підприємницького ресурсу, зі слабкою елітою й недосконалою законодавчою базою. Усе це спричинило несправедливу, швидку й напівкримінальну приватизацію, яка й до сьогодні характеризується низькою якістю управління (невміння, відсутня можливість або небажання) значної частини активів. Відповідно, інноваційна активність при цьому залишається дуже низькою. Крім того, характерними є ряд негативів: патерналізм більшої частини населення України; соціо- і політичний конформізм; зневажливе ставлення до здоров'я і до системи охорони здоров'я; наявність «зрівнялівки» в оплаті праці та низький її рівень, як наслідок – низька якість праці та загальне недбальство; відсутність чіткої національної ідеї [396, с. 31]. Саме ці риси суттєво знижують конкурентоспроможність людського капіталу країни як на особистісному, так і на національному рівнях, не сприяють розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу.

Оскільки світогляд людей, їхній менталітет, культуру й ідеологію, професійну підготовку складно змінити в історично короткий термін (особливо, коли в Україні зберігається автократичний стиль управління, недостатні державні ініціативи і підтримка формування рис нової ментальності й стабільного підвищення якості життя населення), важливо сприяти поступовому підвищенню інноваційної активності. Її можна вважати проявом реалізації наявних інтелектуальних активів суспільства.

Важливою складовою національної ментальності нового типу в ринкових умовах, на наш погляд, є сприйнятливість до змін, усвідомлення важливості та необхідності інноваційного розвитку для подальшого поступу вперед. Однак, науковці та практики оптимістично зазначають, що серед вітчизняного населення ще залишається багато здатних до новаторської поведінки та інноваційної діяльності. Враховуючи це, важливим завданням є визначення пріоритетним напрямом діяльності

влади розробку і реалізацію комплексних заходів зі стимулювання інноваційної активності населення та відповідного розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу. Це, на наш погляд, сприятиме розвитку НІС, підвищенню обсягів продукування і комерціалізації інновацій.

Сьогодні в науковому середовищі відсутній єдиний підхід до визначення категорії «інноваційна активність», яку значна частина дослідників відносить саме до характеристики діяльності підприємства. Зокрема, інноваційну активність суб'єкта господарювання визначають, як спрямованість на реалізацію стратегічних цілей розвитку в умовах ринкової конкуренції з метою забезпечення стійкості функціонування підприємства та його успішності у довгостроковій перспективі [397, с. 135]. Тобто на інноваційну активність підприємства справляють вплив два основні чинники: стан його інноваційного потенціалу та ефективність системи управління інноваціями. Проте, на нашу думку, в умовах розвитку економіки знань, важливого значення також набуває ефективність системи управління персоналом, що сприяє збільшенню показників інтелектуальних активів людського потенціалу.

Дослідники І.В. Баранова та М.В. Черепанова, що представляють інноваційну активність як комплексну характеристику інтенсивності інноваційної діяльності підприємства, яка заснована на здатності до мобілізації інноваційного потенціалу, також вказують на визначені чинники інноваційної активності [398, с. 163]. На думку А. А. Трифілової, інноваційна активність характеризується інтенсивністю здійснення економічними суб'єктами діяльності із розробки та впровадження нових технологій або удосконалених продуктів в господарський оборот [399, с. 52]. Тобто, активність є характеристикою, що визначається рівнем перебігу процесу діяльності, його результатом і свідчить про залежність результату від рівня інтенсивності зміни та визначає потенційні можливості щодо інтенсифікації його рівня.

Інтенсивність як невід'ємна складова інноваційної активності розкривається в іншій науковій розвідці [400, с. 2–3]. Зокрема зазначається, що інноваційна активність відображає інтенсивність використання інноваційного потенціалу, який виражається через ресурсну і результативну складові.

У дослідженні О. М. Белоусової представлено інноваційну активність з п'яти позицій видів економічної активності: інституціональної; інвестиційної; інфраструктурної; інтелектуальної; інноваційної [401]. Зазначається, що інноваційна активність є діяльністю, яка спрямована на вирішення творчих нестереотипних завдань, доведених до рівня комерціалізації. Тобто, важливою є не лише новизна вирішуваних завдань, а саме доведення отриманих результатів до практичної реалізації.

У праці А. Ю. Реусова інноваційну активність представлено як комплексну внутрішню характеристику, що заснована на властивостях, здібностях і компетенціях підприємства як споживача і постачальника інноваційного продукту [402].

Інноваційна активність, за визначенням тлумачного словника, представлена як управлінська діяльність, що враховує потреби ринкової економіки в безперервному оновленні товарів, послуг, технологій та виявляється: 1) у прагненні перемагати в конкурентній боротьбі за рахунок новизни, досконалості і якості продукції, підтримки творчих, ініціативних працівників; 2) в готовності до організаційних змін, до зламу управлінських структур у відповідь на коливання ринку та ін. [403].

Інноваційна активність є управлінською категорією, серед основних ознак якої: якість інноваційної стратегії; рівень мобілізації інноваційного потенціалу; рівень залучених капіталовкладень – інвестицій; методи, культура, орієнтири, використовувані при проведенні інноваційних змін; обґрунтованість реалізованого рівня інноваційної активності; відповідність реакції підприємства характеру конкурентної стратегічної ситуації; швидкість (темп) розробки та реалізації інноваційної стратегії [401]. Тобто, інноваційну активність можна розглядати як сполучну ланку між етапами аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища, формулювання цілей та планування стратегій. Ця ланка характеризується сукупністю трьох складових: інновації у виробництві нового виду продукції; інновації у вигляді виробленого товару, виконаних робіт, наданих послуг; інновації, пов'язані з дослідженнями й розробками.

Поняття «інноваційна активність» поширюється на всіх учасників інноваційного процесу, що визначає необхідність виміру всіх основних діючих сил в інноваційному бізнесі: споживача інноваційного продукту, творця-виробника (новатора й інноватора), інвестора [404, с. 55]. Відповідно, інноваційна активність характеризується сприйнятливістю до інновацій, рівнем інтенсивності здійснюваних дій щодо трансформації інновацій і їх своєчасністю, здатністю мобілізувати потенціал необхідної кількості і якості, здатністю забезпечити обґрунтованість застосовуваних методів, раціональністю технології інноваційного процесу за складом і послідовністю операцій. Інноваційна активність характеризує готовність до відновлення основних елементів інноваційної системи – своїх знань, технологічного оснащення, інформаційно-комунікаційних технологій та умов їх ефективного використання (структури й культури), а також сприйнятливість до всього нового.

В економічному словнику поняття «активність» характеризується як енергійна діяльність, діяльна участь в будь-чому. Загалом «активність» характеризується як властивість та можливість суб'єкта цілеспрямовано обирати свій стан [405, с. 8] або як «...загальна характеристика живих істот, їхня власна динаміка як джерело перетворення або підтримки ними життєво важливих зв'язків з навколишнім світом, властива живій істоті здатність до самостійної сили реагування; ...здатність до самостійного вибору певних дій...» [406, с. 538]. Це доводить, що активність є не абстрактною рисою підприємства, а саме характеристикою його персоналу, тому й інноваційну активність потрібно розглядати саме стосовно персоналу підприємства. Оскільки основними ресурсами підприємства виступає персонал, то й інноваційна активність, насамперед є атрибутом діяльності людей.

Інноваційну активність персоналу можна розглядати, ґрунтуючись на трьох складових, що характеризує рівень участі дослідників, винахідників і підприємців у здійсненні інноваційної діяльності протягом певного періоду: дослідницьку, винахідницьку; ділову (економічну діяльність, що конкретизується у вигляді виробництва того або іншого товару або надання конкретної форми послуг) [401].

Відомий економіст США Саймон Кузнець, зробив висновок, «що саме людство з їх талантами, вмінням та досвідом є найголовнішим капіталом країни», який проявляється в наявності навичок, таланту і «ноу-хау» персоналу, що необхідні для виконання певних завдань у розвитку підприємства [152]. Однак, персонал може виконувати окремі операції на підприємстві з різним ступенем зусиль (інтенсивністю) та, відповідно, здатний бути інноваційно активним або ні, що вимагає додаткових зусиль.

Важливим є новий – інноваційний підхід до людини як до фактора процесу сучасного виробництва, оскільки визнано та доведено, що персонал є як творцем винаходів, патентів, ноу-хау, тобто творцем інноваційного потенціалу, так і найважливішою ланкою у його реалізації: змінах технологічних процесів, освоєнні виробництва нових продуктів і послуг, опануванні нових методів тощо [408, с. 37].

Ринкові відносини висувають нині високі вимоги до фахово-кваліфікаційного рівня працівників, що передбачає необхідність розвитку їхньої інноваційності, творчої активності, креативного мислення. Проте, на вітчизняних підприємствах ці процеси реалізуються дуже повільно і не завжди стимулюють до саморозвитку.

В Україні інноваційна діяльність регулюється відповідним Законом України «Про інноваційну діяльність» [181], де відсутнє визначення «інноваційна активність». Однак, відображення з чітким визначенням даного поняття у вітчизняному законодавстві та практиці може справити суттєвий вплив на зростання інтелектуальних активів людського потенціалу.

Поняття «інноваційна активність персоналу» – складне та багатогранне явище трудової діяльності. Воно характеризує систему соціально-економічних відносин щодо ефективного використання продуктивних та творчих здібностей працюючих, формування їх спільної зацікавленості у нарощуванні інноваційного потенціалу підприємства, практичної реалізації стратегії інноваційного розвитку виробництва [409, с. 17].

В економічній теорії сьогодні інноваційна активність персоналу розглядається за трьома підходами: а) розуміння інноваційної активності як прояв творчості у трудовому процесі; б) сприйняття інноваційної активності як діяльності суб'єктів підприємницької діяльності щодо створення нововведень у будь-якій сфері; в) тлумачення інноваційної активності як однієї з важливих складових характеристик трудового потенціалу або людського потенціалу загалом, реалізація яких дає змогу створювати різноманітні нововведення в процесі трудової діяльності, здійснювати інноваційну працю.

За першим підходом: інноваційна активність вважається проявом творчості у праці [410, с. 119] і можлива завдяки прояву творчих прагнень, здібностей та підтримці творчих особистостей-працівників і їх однодумців. За другим: інноваційна активність – це цілеспрямована діяльність суб'єктів підприємницької діяльності щодо конструювання, створення, освоєння й виробництва якісно нових видів техніки, предметів праці, об'єктів інтелектуальної власності, технологій, а також упровадження досконаліших форм організації праці й управління виробництвом [55, с. 655]. Третій підхід представляє інноваційну активність через призму трудової діяльності персоналу, як один із проявів трудової активності, пов'язаної з реалізацією набутих знань, творчих здібностей, професіоналізмом [411, с. 10]. Вона розглядається як важлива компонента трудового потенціалу суспільства, що створює передумови ефективної праці, слугує перспективним джерелом зростання ВВП, поліпшення стандартів життя населення. Тобто, інноваційна активність персоналу – це здатність персоналу до генерації нових ідей, розробки нововведень та створення інновацій у будь-якій сфері людської діяльності, прояву творчості.

Поняття «інноваційна активність» є комплексною характеристикою наукових, технологічних, організаційних, фінансових та комерційних заходів, які фактично

приводять або мають на меті впровадження інновацій, за рахунок новизни, досконалості і якості продукції, готовності до організаційних змін, підтримки творчих, ініціативних працівників, та ефективної реалізації інноваційного потенціалу персоналу підприємств і країни в цілому [412, с. 378–379]. Інноваційна активність поширюється на всіх учасників інноваційного процесу, що визначає необхідність виміру всіх основних діючих сил в інноваційному бізнесі: споживача інноваційного продукту, творця (новатора й інноватора), інвестора. Тому оцінка інноваційної активності повинна виконуватись окремо для кожного учасника, а потім уже з'явиться можливість проводити аналіз складного «поля інноваційних рушійних сил», щоб спрогнозувати успіх інноваційного й інвестиційного проекту [404, с. 55].

Інноваційна активність персоналу є особливим видом трудової діяльності, яка належить до інтелектуально-творчої праці [411]. Тобто, інноваційна активність персоналу є одним із проявів його трудової активності та менталітету, що пов'язана зі здатністю до творчості, генерації нових ідей, розробки нововведень і створення інновацій та реалізацією набутих знань, здібностей, професіоналізму за певного рівня мотивації [412, с. 378–379]. Природа інтелектуальної та творчої діяльності має низку характерних особливостей, серед яких: пошуково-пізнавальний характер праці; вимоги високого кваліфікаційно-професійного рівня і систематичного оновлення знань; право власності на нематеріальні засоби виробництва; характеристики продукції, яка виготовляється (рівень новизни, якості, цінності, задоволення потреби споживача тощо); складність вимірювання проміжних і кінцевих результатів діяльності.

З огляду на те, що для інноваційної діяльності підприємств, як і суб'єктів інших рівнів господарювання, основним фактором виробництва є знання, втілені в його працівниках, виникає ситуація, коли складно адекватно визначити вартість виробленого продукту через відсутність інформації про грошову оцінку цінності знань, інформації тощо [413]. Проте, світова практика доводить, що саме адекватна система оцінки інноваційної активності персоналу сприяє формуванню дієвої системи її стимулювання. У розвинених країнах до категорії інтелектуально-творчих працівників відносять не менше 2030% усього працюючого населення [414, с. 32], частка якого має тенденцію до зростання, на відміну від України.

Вважаємо, що обґрунтована та задекларована система показників інноваційної активності персоналу є не тільки важливим джерелом інформації для управління інтелектуально-творчим персоналом, оскільки дає можливість визначити інноваційний потенціал персоналу і рівень його використання, а й механізмом забезпечення конкурентоспроможності підприємства, так як виступає основою прийняття управлінських рішень щодо стимулювання й розвитку персоналу. Тобто управління інтелектуально-творчим персоналом визначає рівень продукування інновацій.

У вітчизняній практиці оцінка інноваційної діяльності Державною службою статистики проводиться лише за загальними тенденціями – результатами інноваційної діяльності промислових підприємств без зазначення ефекту та ефективності, а обмеженість інформації щодо персоналу не дозволяє повноцінно оцінити їх кадрову складову. Тому, інформаційними джерелами даних для розрахунків інноваційної активності персоналу, крім офіційної статистики, можуть бути використані результати інтерв'ю, анкетних даних, експертних оцінок фахівців з проблем праці, соціального управління та інноваційного розвитку, кадрових менеджерів або керівників.

Дослідження інноваційної активності персоналу доцільно розпочинати з аналізу інноваційної активності підприємств за статистичними показниками: питома вага підприємств, що впроваджували інновації (у розрізі напрямів інноваційної діяльності); питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової; кількість освоєних інноваційних видів продукції (у тому числі нових видів техніки); кількість впроваджених нових технологічних процесів (у тому числі маловідходних та ресурсозберігаючих); фінансування інноваційної діяльності.

Оцінку інноваційної активності персоналу (населення) доцільно здійснювати в наступній послідовності: оцінка інноваційної політики підприємства (регіону, країни); аналіз стимулювання інноваційної діяльності персоналу; аналіз інноваційної поведінки та ресурсного забезпечення інноваційної діяльності.

Кадрова складова підприємств, що займаються інноваційною діяльністю характеризується кількістю та кваліфікацією науково-технічних фахівців, розподілом їх за спеціальностями, структурними підрозділами, науковими ступенями та званнями, з вищою і середньою спеціальною освітою тощо, зокрема це [415]: частка персоналу підрозділів інноваційної сфери в загальній чисельності інженерно-технічного персоналу підприємства; частка персоналу підрозділів інноваційної сфери, що мають науковий ступінь кандидата наук та доктора наук в загальній чисельності інженерно-технічного персоналу підрозділів інноваційної сфери підприємства; коефіцієнти, що характеризують розподіл персоналу інноваційної сфери за віком; коефіцієнт стабільності кадрів.

Оцінку інноваційної активності персоналу підприємства доцільно здійснювати на кожному окремому етапі інноваційної діяльності: планування, виконання, контроль, удосконалення, кінцева реалізація. Вона має проводитись з урахуванням установлених рівнів ефективності діяльності персоналу: мінімальний рівень – чітке виконання встановлених завдань й обов'язків з можливістю застосування керівником санкцій за їх неналежне виконання; максимальний рівень – залежить від рівня та міри використання персоналом свого творчого потенціалу (креативність, індивідуальність). Такий підхід при побудові системи показників інноваційної діяльності та безпосередньому здійсненні процесу оцінювання забезпечує більш точне планування, контроль за якістю праці, вдосконалення мотиваційного механізму (індивідуалізація винагороди за новації в роботі та підвищення якості праці тощо) [413].

Інноваційну активність персоналу регіону можна оцінити за допомогою результативних показників, які доцільно порівняти з середніми показниками по країні. Такими показниками можуть бути: відношення чисельності персоналу організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи до економічно-активного населення; питома вага підприємств, що займалися інноваціями; об'єм впроваджених інноваційних видів продукції на промислових підприємствах на 1000 жителів; обсяг фінансування інноваційних витрат промислових підприємств на одне підприємство, що займалися інноваційною діяльністю.

Потенціал країни щодо інноваційної активності населення характеризують показники Європейської системи оцінки інновацій, яка цілісно характеризує інноваційну діяльність та складається з системи індикаторів: кількість випускників вищих та науково-технічних навчальних закладів на 1000 осіб населення у віці 20–29 років (перший етап вищої освіти); кількість докторантів вищих та науково-технічних нав-

чальних закладів на 1000 осіб населення у віці 20–29 років (другий етап вищої освіти); кількість осіб з вищою освітою на 100 осіб населення у віці 25–64 років; участь у навчанні впродовж життя на 100 осіб населення у віці 25–64 років; рівень освітніх досягнень молоді [416, с. 8]. Ці показники також відображають стан інтелектуальних активів людського потенціалу суспільства.

Загалом система показників інноваційної діяльності персоналу визначає рівень відповідності продуктивних якостей працівника, його трудової поведінки та результатів діяльності певним встановленим вимогам і планам підприємства з метою послідовного нагромадження інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень.

Система оцінки інноваційної активності персоналу повинна включати кількісні і якісні характеристики персоналу. Кількісні характеристики співвідносяться переважно з чисельністю персоналу, що зайнятий інноваційною діяльністю та проявляє відповідно інноваційну активність, а якісні – зі ступенем підготовки персоналу до виконання поставлених на підприємстві завдань щодо інноваційного розвитку. Крім того, важливе значення для реалізації інноваційної активності персоналу відіграє ряд чинників внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, що передбачає наявність таких показників у системі оцінки інноваційної активності персоналу.

Для оцінювання інноваційної активності персоналу підприємства та управління її розвитком доцільно проводити дослідження за критеріями, ті що: 1) характеризують інтелектуальну готовність до інноваційної діяльності персоналу; що охоплюють мотиваційні якості персоналу; 2) характеризують комунікативні якості персоналу; 3) відображають безпосередню інноваційну активність персоналу; що характеризують особистісні якості персоналу [407].

Заслугове на значну увагу методика оцінки інноваційної активності персоналу, що була апробована та наведена у праці Н. Леванової [417]. В основу розробленої методики було покладено оцінку чотирьох чинників інноваційної активності: інтелектуальні ресурси (наявність на підприємстві науково-дослідних відділів і підрозділів; динаміка і кількість ліцензій і патентів; забезпеченість фінансовими ресурсами; забезпеченість інформацією і знаннями; оцінка технічної та технологічної оснащеності), інноваційна сприйнятливість (позитивне або негативне сприйняття інновацій співробітниками організації; позитивне або негативне сприйняття співробітниками інформації; внутрішня готовність до інновацій; самовдосконалення співробітників), організаційно-управлінські ресурси (оцінка організаційної структури; оцінка наявності на підприємстві взаємозв'язку між підрозділами з просування інноваційних ідей; оцінка рівня розвитку системи управління; оцінка системи заохочення і мотивації творчого потенціалу) і соціально-психологічний клімат (розрахунок показників щодо оцінки компонентів корпоративної культури організації, зокрема: командний дух, загальні норми та цінності поведінки; участь в прийнятті управлінських рішень; підтримка корисних починань; повага зі сторони керівництва; відповідальний підхід до праці).

При вимірюванні показників кожної з чотирьох груп чинників можливими є два варіанти: 1) адаптація розробленої методики до особливостей конкретного підприємства – для кожного показника розробляється десятибальна шкала, в якій визначаються кількісні показники для його точної оцінки; 2) експрес-оцінка інновацій-

ної активності персоналу з мінімальними витратами праці і часу – для кожного з показників можливі лише два значення – «0» при негативній оцінці і «1» при позитивній оцінці.

Для оцінки інноваційної активності персоналу як складової інноваційної активності підприємства також використовують систему показників ресурсного забезпечення інноваційної активності підприємства [418, с. 329–338]: інтелектуальна складова (показник винахідницької або раціоналізаторської активності; кількість та частка працівників підприємства, що мають запатентовані винаходи, авторські свідоцтва та інші підтверджені права на інтелектуальну власність; частка раціоналізаторів та винахідників в загальній кількості працюючих; показник освітнього рівня); кадрова складова (частка витрат на НДДКР у загальному обсязі товарної продукції; частка витрат на використання науково-технічних досягнень в обсязі товарної продукції; співвідношення витрат на НДДКР і витрат на впровадження нової техніки тощо; кількість отриманих охоронних документів); науково-дослідна складова (кількість та частка працівників підприємства з вищою освітою, з науковим ступенем; кількість фахівців у галузі інноваційного менеджменту, які працюють на підприємстві на даний момент часу, та їх частка у загальній кількості працівників підприємства; показник плинності кадрів високої кваліфікації); технологічна складова (наявність технологічних інновацій; коефіцієнт оновлення технологій; частка морально застарілих видів продукції у загальній вартості виробленої підприємством продукції; частка інноваційної продукції у загальній вартості продукції, яку виготовляє підприємство).

Отже, наведені методики оцінки вказують, що існують різні сторони діяльності персоналу на підприємствах, дослідження і вимірювання яких визначатиме рівень інноваційної активності та зрілості інтелектуальних активів, сприятиме прийняттю виважених управлінських рішень щодо нарощування інноваційної діяльності. Поєднання показників з різних методик дозволяє побудувати таку систему показників, що сприятиме повноцінній характеристиці інноваційної активності персоналу.

На основі узагальнення вважаємо, що схема оцінювання інноваційної активності персоналу має включати такі етапи: визначення системи кількісних і якісних показників оцінки інноваційної активності персоналу; відбір методу оцінки; розробка плану проведення процедури оцінки; проведення процедури оцінки; аналіз результатів оцінки і визначення напрямів підвищення інноваційної активності персоналу (рис. 3.1).

Щодо першого етапу зазначеного оцінювання зауважимо, що у вітчизняній літературі поширеною є система показників інноваційної діяльності персоналу, яка складається з трьох груп, кожна з яких поєднує кількісні й якісні показники [419, с. 340]:

- показники результативності інноваційної діяльності персоналу (коефіцієнт раціональності методів праці; коефіцієнт інноваційної активності працівника; коефіцієнт внеску працівника у результати інноваційної діяльності підприємства);
- показники рівня кваліфікації персоналу (коефіцієнт використання рівня кваліфікації працівника; коефіцієнт підвищення рівня кваліфікації працівника);
- показники особистісних якостей персоналу (показник здатності працівника до навчання; показник ініціативності працівника; коефіцієнт трудової дисципліни; коефіцієнт відповідальності; показник соціально-психологічної адаптованості працівника).

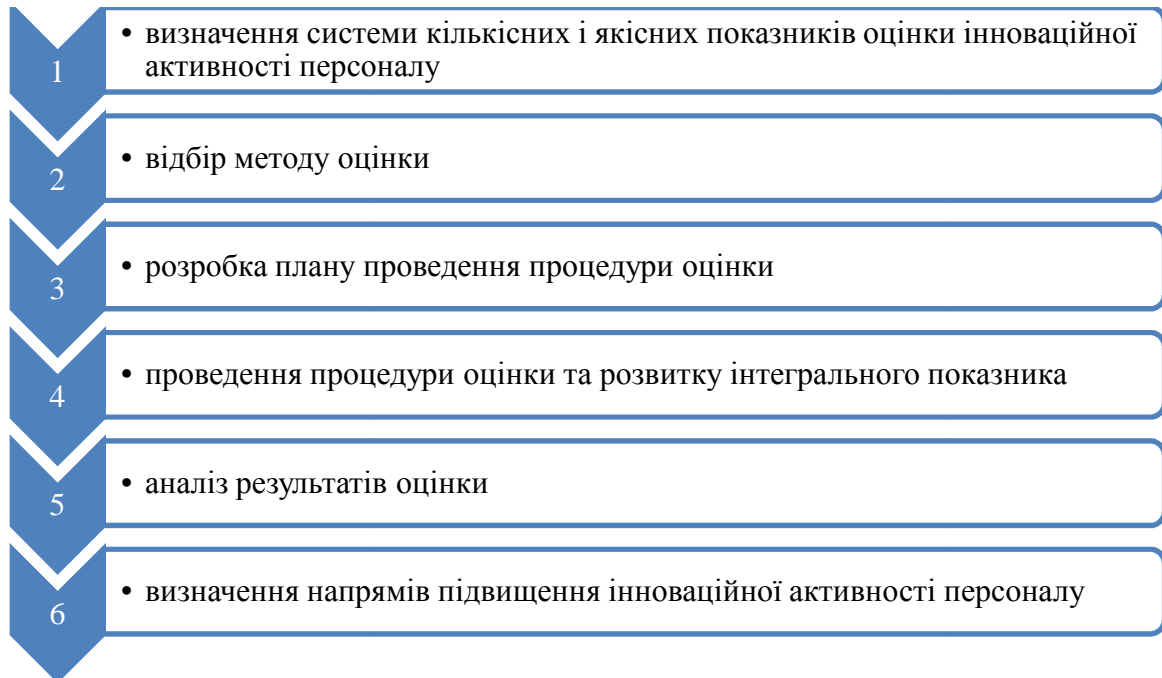


Рис. 3.1. Схема оцінювання інноваційної активності персоналу підприємства

Джерело: розроблено автором

Реалізація обґрунтованих напрямів підвищення інноваційної активності персоналу сприятиме формуванню та ефективному використанню інтелектуальних активів людського потенціалу.

Отже, оцінку інноваційної активності персоналу доцільно виконувати на основі розрахунку інтегрального показника, в основу якого покладено оцінку факторів інноваційної активності, як їх суми з урахуванням ваги кожного: інтелектуальний ресурс (наявність на підприємстві науково-дослідних відділів і підрозділів, динаміка і кількість ліцензій і патентів, забезпеченість фінансовими ресурсами, інформацією і знаннями, технічна та технологічна оснащеність), інноваційна сприйнятливість (сприйняття інновацій співробітниками організації, інформації, внутрішня готовність до інновацій, самовдосконалення співробітників), організаційно-управлінський ресурс (організаційна структура, наявність взаємозв'язку між підрозділами з просування інноваційних ідей, рівень розвитку системи управління, системи заохочення і мотивації творчого потенціалу) і соціально-психологічний клімат (компоненти корпоративної культури). Можливо також визначати інтегральний показник оцінки інноваційної активності персоналу, який передбачає використання розрахункового методу середньоарифметичної суми всіх зазначених чинників з урахуванням ваги кожного (за експертною оцінкою, що дорівнює 1), який повинен прагнути до одиниці.

Інноваційна активність сприяє, безумовно, нагромадженню інтелектуальних активів людського потенціалу в економіці кожної країни. Тривалий час в Україні залишається дуже недооціненим людський потенціал і його інтелектуальна складова, особливо у наукових та інноваційних структурах, оскільки приділяється недостатньо уваги оцінці реальної потреби у відповідних фахівцях і відсутня ефективна система стимулювання інноваційної діяльності окремих винахідників й організацій. У суспільстві спостерігається низький соціальний статус ученого й у цілому суспільного престижу наукової діяльності, що спричиняє низьку інноваційну активність. У реальному секторі економіки, за наявності високого рівня безробіття, додат-

кове стимулювання інноваційної активності майже не застосовується, що поряд з економією веде до обмеженого рівня розвитку підприємств. Тобто, державна політика в Україні щодо підвищення інноваційної активності персоналу не має системного характеру, а власні пріоритети підприємств у цій галузі є не достатньо вираженими.

Вітчизняні підприємства, які успішно проводять інноваційну діяльність, за основний спонукальний мотив для розробки інновацій визнають бажання і прагнення керівництва вести стратегічну діяльність взагалі і здійснювати інноваційну зокрема. Тобто, наявність на підприємствах лідерів-новаторів, які постійно мотивують персонал до саморозвитку, розробки та впровадження інновацій є запорукою не лише успішного бізнесу, а й розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу.

Оскільки інноваційний потенціал конкретного суспільства залежить від розвиненості та здатності до творчості окремої особистості, важливою є роль різних соціальних інститутів, що стимулюють таку активність (сім'я, заклади освіти, держава тощо). Однак, в Україні тривалий час, системно серед населення не проводилася робота щодо формування інноваційної культури, а пропонувалися різні програми соціального захисту, які сформували модель «надлишкового» споживання (зростаюче бажання споживати більше (або дорожче), не маючи для цього достатніх фінансових можливостей). Це спричинило суттєву втрату освітнього потенціалу значної частини населення (відсутні можливості до продуктивного використання особистісного інноваційного потенціалу) [151, с. 27–28].

Світові лідери з абсолютного розміру витрат на НДДКР (США, Японія, Німеччина, Англія і Франція), які складають технологічне ядро світового розвитку, пропонують значний досвід у сфері стимулювання та заохочення інновацій, формування та розвитку інноваційної активності персоналу. Вони здійснюють комплекс заходів щодо формування центрів підготовки кадрів для проведення інноваційної діяльності в певній галузі діяльності; надають податкові пільги, що сприяють спрямуванню прямих іноземних інвестицій в інноваційні сфери; реалізують систему заходів з підтримки ринку капіталів; сприяють удосконаленню системи охорони інтелектуальної власності; стимулюють утворення кластерів; беруть активну участь у формуванні державно-приватного партнерства з метою заохочення інновацій, а також навчання персоналу у сфері інновацій [420, с. 112].

Прояв інноваційної активності персоналу підприємств та організацій знаходиться значною мірою під впливом зовнішнього і внутрішнього середовища. Це потрібно належним чином враховувати при формуванні системи стимулювання суб'єктів господарювання та персоналу. Крім того, важливим є розуміння специфіки інноваційної активності персоналу. Вона не може бути притаманною всім людям однаковою мірою через різний ступінь мотивації, а також різні індивідуальні творчі та інтелектуальні здібності. Складність інноваційної праці, що носить ризиковий характер, з невизначеністю кінцевого результату, непередбачуваністю побічних ефектів, дійсної корисності виконаної роботи, термінів її завершення вносить психологічну напругу в діяльність інноваторів та стримує інноваційну активність персоналу.

Вивчення наукових джерел та практики прояву інноваційної активності, дозволяють зазначити, що сьогодні в Україні існує низка проблем, які стримують інноваційну активність персоналу та розвиток інтелектуальних активів підприємств:

– відсутність розвиненої інфраструктури інноваційної діяльності;

- недостатня мотивація суб'єктів господарювання до застосування нововведень як засобу конкурентної боротьби;
- практично зруйноване стимулювання до науково-технічної діяльності низькою оплатою праці та її знеціненням в умовах інфляції;
- недостатня чисельність професійних менеджерів у сфері продукування та комерціалізації інновацій;
- нерозвиненість фондового ринку;
- відсутність сприятливого консультативного та юридичного середовища;
- недооцінка окремих елементів інфраструктури та низький рівень розвитку інноваційної інфраструктури;
- відсутність цілісності НІС та низький рівень взаємодії її елементів;
- дефіцит у фінансуванні наукової сфери;
- незатребуваність виробництвом досягнень науки і техніки;
- зниження престижу праці науковця, інженера, винахідника тощо.

Суттєві проблеми, що стримують розвиток творчих здібностей людини (особистості) в Україні сформувалися внаслідок значної деструкції інституту сім'ї, якому належить виховувати (формувати) здатності до самостійного навчання протягом усього життя, засвоєння досвіду й спадкоємності поколінь. Спричинені такі зміни були ліберальними реформами, які реалізовувались з 1990-х рр. та здійснювали подальше вибудовування ліберальної ринкової економіки [151, с. 16]. Вагома роль у забезпеченні виховної функції в зазначений період була перекладена на заклади освіти, що за відсутності достатніх матеріальних стимулів зумовило байдуже або ж формальне ставлення до навчально-виховного процесу, зниження вимог до якості знань.

У практиці діяльності сучасних підприємств поступово набувають поширення різноманітні стимули впливу на людей, які спонукають їх до активізації інноваційної діяльності. З метою прискорення роботи над інноваційними проектами в окремих випадках на підприємстві стимулюють не лише наукових працівників і конструкторів, а й інших співробітників, які залучені до цього процесу. Проте дана практика є поодиноким, що не сприяє системному підвищенню інноваційної активності в цілому.

Стимулювання інноваційної діяльності, формування та підвищення інноваційної активності персоналу має передбачати не лише мотивацію працівників у процесі трудової діяльності, але витoki цього процесу мають починатися ще з дитинства, розвиватися під час отримання освіти і повноцінно реалізовуватись у науковій сфері, яка має тісно взаємодіяти з реальним сектором економіки.

В Японії, наприклад, з дитячих років відбувається стимулювання до інноваційної діяльності через створену мережу клубів винахідництва для дітей [421], а в Швеції значний акцент роблять на формування відкритості до інновацій у процесі освіти, де виникає можливість розвивати індивідуальні здібності учнів та студентів до засвоєння та подальшого використання знань та навичок. В ЄС визнано визначальну роль освіти в процесі формування економіки та суспільства, що підтверджується заходами з модернізації університетів і створення Європейського технологічного інституту, завданням якого є розроблення оптимальної інноваційної моделі для ЄС на базі інтеграції освіти, досліджень та інновацій [331].

В Україні, навпаки, замість дієвої цілеспрямованої діяльності щодо формування та розвитку інновацій в освіті все закінчується промовами, окремими фрагме-

нтарними заходами. Суттєвою залишається проблема неузгодженості ринку освітніх послуг і ринку праці.

У США, Японії та Німеччині спостерігається значна інтегрованість освіти в корпоративний сектор, тобто їх взаємопов'язаність й утворює цілісну інституційну структуру, що працює над однаковими проблемами. Зокрема, університети у цій системі завжди йдуть попереду, своїми дослідженнями попереджуючи корпорації про можливі проблеми, та, головне, заздалегідь готують кадри, здатні ці проблеми вирішити. У компаніях-лідерах створюються спеціалізовані інноваційні відділи, які займаються співставленням можливостей вихідного виробництва з потребами кінцевого споживача, залученням висококваліфікованих наукових кадрів.

Стимулювання інноваційної активності людських ресурсів у світовій практиці здійснюється за допомогою таких заходів:

- створення преміальних фондів за розробку, освоєння й випуск нової продукції, розмір яких пов'язується з приростом обсягу продажу такої продукції, її питомою вагою в загальному обсязі виробництва (Бельгія, Англія, Франція, Німеччина);
- в системі стимулювання чітко виокремлюються прямі виплати (базові та надбавки), побічні виплати, бонуси, пенсійні виплати.

Заохочення до впровадження інновацій проявляється також в освітньо-професійному розвитку, залученні працівників в управління виробництвом на основі «гуртків якості» (Японія); залучення допомоги консультантів з оплати праці, які розробляють особливі критерії, формули оплати, розмір винагород, спираючись на відповідну шкалу експертного оцінювання нових ідей за ступенем ефективності, новизни, витрат праці інноваторів (США).

Отже, у зарубіжній практиці вже тривалий час успішно стимулюється інноваційна активність. Зокрема, це стосується створення спеціалізованих інноваційних відділів на підприємствах та центрів підготовки кадрів для проведення інноваційної діяльності в певній галузі, які зосереджують свою увагу на розвитку персоналу в сфері інновацій задля подальшого розкриття їхнього наукового потенціалу та, як наслідок, власного розвитку.

Промислові підприємства, які успішно проводять інноваційну діяльність, за основний спонукальний мотив для розробки інновацій визнають бажання і прагнення керівництва вести стратегічну діяльність взагалі і здійснювати інноваційну зокрема. Тобто, на підприємстві повинен бути лідер-новатор, який не лише фінансує розробку нової продукції, але й постійно мотивує персонал до розвитку та впровадження інновацій. Зокрема, прагнення до інновацій таких відомих менеджерів, як Білл Гейтс з компанії Microsoft, Акіо Моріта з Sony, Джека Уелча з General Electric, забезпечило успіх їхнім компаніям і лідируючі позиції у світі [422].

Світовий досвід підтверджує системний характер та виважену діяльність уряду США, Японії, Німеччини та ін. щодо розвитку інноваційної активності персоналу. Крім того, стимулюється інтеграція освіти в корпоративний сектор, що сприяє цілісному інституційному утворенню, яке працює над однаковими проблемами. Університети у цій системі завжди йдуть попереду, своїми дослідженнями попереджуючи корпорації про можливі проблеми та, головне, заздалегідь готують кадри, здатні ці проблеми вирішити [421].

Основною перевагою світової практики є державна пріоритетність національної науки, що передбачає значне державне фінансування в дану сферу, забезпечення

зростання інтересу до інноваційної діяльності, преміювання й стимулювання як підприємств, так і окремих винахідників.

Для розвинених країн важливим завданням є стимулювання створення підприємств та організацій, які приваблюють висококваліфікованих фахівців шляхом заохочення творчості, що сприяє утриманню цінних кадрів для виробництва інноваційних продуктів, здатних успішно конкурувати на ринку. Активізація творчої діяльності набула широкого поширення й здобула підтвердження в практичній діяльності підприємств США, Японії, Франції (понад 70%), які безпосередньо займаються впровадженням інновацій і «ноу-хау» та дає змогу отримувати понад 8% прибутку [410]. У вітчизняній практиці безпосереднє відношення до інновацій, творчості і винахідництва на виробництві є набагато нижчим, оскільки в Україні практично не заохочується інноваційна активність.

Таким чином, Україні слід використовувати досвід розвинених країн щодо підвищення та стимулювання інноваційної активності населення. Для підвищення інноваційної активності потрібно заохочувати творчі прояви персоналу, використовуючи поєднання оперативного мікростимулювання з гарантованою перспективою просування по службі і зростання заробітної плати, яка повинна враховувати такі чинники: ставлення до праці, здібності, кваліфікація, посадовий статус, здатність до співробітництва з колегами, виявлена активність, кількість поданих інноваційних ідей тощо [423, с. 148].

Важливими елементами системи мотивації персоналу до інноваційної активності, як визначено в процесі дослідження, мають бути такі два напрями:

- формування потреби і підтримка індивіда у самовираженні;
- створення мотивуючих умов до інноваційної активності шляхом розвитку ефективних засобів комунікацій, можливості навчання та підвищення кваліфікації персоналу, відкритості та доступності інформації, використання матеріальної та кар'єрної системи нагород, можливість вільної адаптації інноваційних ідей тощо.

Одним з основних мотивів інноваційної, творчої діяльності працівників є внутрішній мотив, незалежно від місця походження людини та місця її роботи. Інноватор більшою мірою прагне задовольнити свою потребу в освоєнні нового досвіду, в інтелектуальному збагаченні, він займається виконанням своєї роботи, насамперед, заради захоплення нею та пов'язаного з цим морального і духовного задоволення. Проте, нематеріальні стимули для працівників підприємств мають вагомий ефект переважно тоді, коли вони поєднанні з об'єктивним і відповідним складності інтелектуальної праці гарантованим щомісячним обсягом матеріальної винагороди за участь працівника в інноваційній діяльності.

Таким чином, визначено, що формування інноваційної активності населення та розвиток інтелектуальних активів людського потенціалу знаходиться під суттєвим впливом їх культурно-ментальних особливостей. Оскільки інноваційна активність є особливим видом трудової діяльності, що пов'язана з інтелектуально-творчою працею, важливо її своєчасно й повною мірою оцінювати, визначати внутрішні мотиви працівників та стимулювати їх до високопродуктивної інноваційної діяльності.

3.2. Корпоративна культура в системі розвитку креативності працівників

У сучасних умовах розвитку і орієнтації на соціалізацію економіки, саме особистість стає запорукою успіху будь-якого виробництва, а її культура визнається важливим чинником конкурентоспроможності та ефективності діяльності, основою формування креативності й інноваційного розвитку. Відповідно, поточні соціокультурні тенденції потребують якісних змін технологій управління, які були б направлені не на бізнес-процеси з формалізованими процедурами, а на ті, що орієнтуються на працівника, його цінності, погляди і переконання, тобто на ідеологію культури.

Сьогодні зростає важливість дослідження соціокультурних чинників на різних рівнях управління в суспільстві, серед яких найважливішим «...є культура як визначальний феномен сучасного розвитку суспільства в цілому та його окремих структурних елементів» [424, с. 223]. Цей особливий ресурс організації нематеріального характеру створюють людські ресурси. Розвинена культура визначає нематеріальні основи для успішного розвитку і процвітання народів, нерозвиненість культури, навпаки, породжує протилежний результат – занепад і банкрутство підприємства, а на макроекономічному рівні – бідність держав та народів [424, с. 226]. О. А. Грішнова наголошує, що культура є ресурсом розвитку: вона формує творчий потенціал людства, визначаючи рівень усвідомлення людством умов, можливостей і перспектив свого існування [425, с. 190].

Культура виявляє себе на різних рівнях буття людини. На рівні суспільства культура виступає як засіб збереження раціонального доцільного досвіду і формує модель його майбутнього розвитку; у сфері матеріального виробництва культура є показником практичного оволодіння людиною можливостей природи, а у духовній сфері – демонструє рівень моральності, духовних запитів та інтересів людей [424, с. 224]. Тобто культура є відображенням рівня суспільних відносин і взаємодії між суб'єктами ринку, а також генеральною лінією майбутнього розвитку.

Культурний феномен має першочергове значення для всіх рівнів соціально-економічного розвитку, починаючи з окремого підприємства до рівня окремих регіонів і країн, оскільки є специфічним способом організації та розвитку людської життєдіяльності, який виявляється в продуктах матеріальної та духовної праці, в системі соціальних норм і настанов, духовних цінностей, ставленні людей до природи та один до одного [424, с. 228]. Застосування культурологічного підходу у дослідженні ефективного функціонування (мікро-, мезо- та макросистем), передбачає вивчення всіх процесів через призму культури, оскільки вона визначає специфіку діяльності, особливості взаємин між особистостями, вимоги і ставлення до них, визначає можливості інноваційного розвитку.

Сучасні технологічні зміни та високий рівень автоматизації і роботизації виробництва у світі свідчить про становлення та розвиток так званої «економіки знань», в якій набувають поширення процеси креативізації в різноманітних напрямках соціально-економічного розвитку.

У глобальному постіндустріальному суспільстві поступово поширюються такі пріоритети як освіта, дослідження, підвищення якості життя, впровадження інновацій та формування нового інтелектуального класу. Талант, толерантність, знання технологій та унікальний людський капітал стають поштовхом для соціально-

економічного розвитку, що ґрунтується на новій парадигмі креативної економіки [280, с. 269]. У світлі зростаючої глобальної конкуренції найважливішими факторами конкурентоспроможності національної економіки визнаються вже переважно не природні ресурси і капітал, а, в першу чергу, висококваліфікований і високомотивований персонал, який визначає рівень креативності економіки. Тобто, зростає увага до людського потенціалу, і, особливо її інтелектуальної складової, що здатна реалізуватися у такій якості як креативність.

Сьогодні креативна економіка визнається моделлю нової реальності, яку в світовій практиці вже давно оцінили і в національних масштабах, і в межах окремих міст і регіонів. Креативна економіка стала тією системою, що дозволяє підвищити конкурентоспроможність і сформуванню позитивний імідж держави та закріпити лідерські позиції у світі. Креативний сектор наразі є прогресуючим та найбільш динамічним у глобальній економіці, а лідерство в будь-якій галузі економіки досягається за рахунок саме творчого потенціалу. Феноменом економічного зростання стали необмежені творчі здібності людини, тобто інтелектуальні активи людського потенціалу. Базуючись на знаннях і творчому підході, креативна економіка стимулює прийняття креативних рішень, що забезпечують конкурентоспроможність як організації на ринку, так і країни в цілому [426].

Світові глобальні тенденції відображають швидкий креативний розвиток в Австралії, США, Японії, Південній Кореї, країнах ЄС та Китаї, що не дозволяє залишатись осторонь цих процесів і більшості інших країн. Європа серед усіх країн є певним законодавцем креативності у світі здебільшого завдяки Великобританії, де вперше на рівні урядових заходів було визнано і запроваджено відповідну політику та започатковано організацію процесів креативної діяльності.

У науковий обіг термін «креативна економіка» вперше було введено ще в 2000 р. у журналі «Business Week» [427], а у 2001 р. Джон Хоукінс (Howkins John) представив висновки про обґрунтований наступ пост-інформаційної епохи у дослідженні «Креативна економіка» [428]. Висновки його стосуються початку нового етапу економіки, для якого ресурсами, перш за все, стають інформація і знання, а рушійною силою і головною цінністю – творчість. Вчений започаткував характеристику нового характеру та рівня взаємозв'язку між креативністю та економікою, в результаті якого створюються надзвичайні цінності, підвищується значущість ідей, а головним фактором виробництва стають інтелектуальні ресурси. Саме інтелектуальні активи людського потенціалу в цих умовах забезпечують формування найбільшої цінності і доданої вартості.

В основу креативної економіки покладена здатність суб'єктів до вирішення потенційних проблем за допомогою нестандартних методів у поєднанні секторів культури та виробництва, що дозволяють досягти високого ступеня конкурентоспроможності та отримати додаткові економічні і соціальні ефекти. Становлення креативної економіки стає основним компонентом економічного зростання, зайнятості, торгівлі, інновацій та соціальної єдності в найбільш розвинених країнах світу.

Особливостями креативної економіки як сучасного феномену підвищення конкурентоспроможності країни виступають: підвищення ролі технологій та відкриттів в різних сферах діяльності людського капіталу; інноваційний характер розвитку економіки; прорив в сфері інформаційно-комунікаційних технологій; мережевий

та глобальний характер знань; формування нових методів та способів управління людським капіталом; новий рівень взаємодії учасників ринкового обміну (споживач ідеї бере участь в її створенні); генерація нових знань та ідей [429, с. 35].

Вивчення тенденцій розвитку креативної економіки, зокрема у дослідженнях С. В. Киризука, дозволяє виділити такі її особливості: на противагу обмеженим природним ресурсам, креативна економіка залучає практично безмежний ресурс – знання і креативний талант людини; креативне мислення є найважливішим джерелом новітніх, нестандартних рішень, що веде до створення нових товарів та послуг, пропагування ідей екологічного і сталого розвитку; темпи зростання креативних індустрій є вищими, ніж світової економіки в цілому; розвиток креативних індустрій забезпечує підвищення соціального добробуту через залучення робочої сили; креативний сектор визнається важливим чинником майбутнього глобального розвитку та висуває високі вимоги до якості людських ресурсів [426, с. 69]. Відповідно, можна зазначити, що основними вимогами формування креативної економіки є високий рівень професійної підготовки людських ресурсів, здатність до творчого мислення та генерації нових ідей, прийняття оригінальних рішень і готовність до освоєння нових технологій. Креативний сектор працює з оригінальними ідеями, творчим потенціалом людини, його продукція унікальна, на відміну від серійної, що й формує інші вимоги до якості людських ресурсів.

Креативна економіка є одним із секторів глобальної економіки, що розвивається з найвищою динамікою, оскільки її річні темпи зростання удвічі перевищують темпи зростання сфери послуг і в чотири рази – сфери виробництва. Зокрема, темпи її зростання у світі коливаються від 4,3% до 17,6% (Близький Схід – 17,6%, Африка – 13,9%, Південна Америка – 11,9%, Азія – 9,7%, Океанія – 6,9%, Північна і Центральна Америка – 4,3%) [430]. Тобто визнання вищої прибутковості та перспективності подальшого зростання, а також з метою подолання наслідків глобальної фінансової кризи, яка поставила перед світовою спільнотою завдання пошуку новітніх шляхів розвитку, влада багатьох країн сприяє піднесенню креативної економіки.

Розвиток креативної економіки пов'язаний з розвитком креативного вміння, збільшенням кількості творчо-мислячих працівників та з ростом кількості фірм в креативних індустріях. Креативність у нових реаліях розглядається як необмежене джерело економічного зростання, а креативна економіка ґрунтується на потенціалі так званого креативного класу, інтелектуально-креативні можливості якого є невичерпним ресурсом, зі зростаючим впливом на економічний прогрес.

Одним із перших термін «креативний клас» почав використовувати професор Річард Флоріда. Під цим поняттям він розумів людей, які зайняті в науковій та технічній сферах, архітектурі, дизайні, освіті, мистецтві, музиці та індустрії розваг. Одна з їхніх основних функцій полягає у створенні нових ідей, технологій та нового креативного змісту праці. Представники креативного класу займаються вирішенням складних завдань, для яких необхідні незалежність думок та високий рівень освіти [431].

У розвинених країнах світу креативний клас становить 50-70% населення (Люксембург – 54%, Нідерланди – 46%, Швейцарія – 45%). У 2015 році охоплення робочих місць креативним класом становить 30 млн. у всьому світі або 1% світового економічно активного населення. Підтримка креативного класу в цих країнах стала одним із основних способів прийняття рішень та формування політики соціально-

економічного розвитку, його потенціал сприяв підвищенню добробуту, рівню довіри та соціально-економічній згуртованості [432, с. 339]. Саме креативний клас є драйвером інноваційної економіки, який майже 70 років фізично й морально знищувався [433, с. 10] в Україні за радянських часів.

З означеного вище випливає, що креативний клас і розвиток креативності є тим базисом, що відображає якісну складову модернізації економіки країни і ринку культури та визначає безперервний поступальний процес сучасних змін та трансформацій.

Особливого поширення креативність набуває в найуспішніших транснаціональних корпораціях. Більшість з них уже перейшли від філософії виробництва стандартизованої продукції до креативного корпоративного мислення, згідно з яким кожен працівник, навіть виконавець найменш кваліфікованої роботи, повинен максимально використовувати свій розумовий потенціал [434, с. 222]. Це доводить і сприйняття найбільшими світовими компаніями привабливості і вигід від володіння та використання креативності, яка стає якісною та конкурентною рисою людських ресурсів і визначає не лише їх власні зростаючі можливості, але й умови розвитку суспільства.

Креативність, як і будь-яка інша якість характеру людини, здатна розвиватися, піддається стимулюванню і не визначається спадковими чинниками, а формується під впливом середовища. Тобто, за умови сприятливого соціально-психологічного клімату у колективі потенційні здібності персоналу здатні виявити себе і розвиватися. Відомо, що існує стійкий взаємозв'язок між позитивним соціально-психологічним кліматом і продуктивністю, мотивованістю працівників і проявом креативності. Працівники процвітають у «здоровому» робочому середовищі, що створюється керівниками, які дбають про це і концентрують увагу не лише на кінцевих результатах роботи персоналу, а й на соціальній складовій праці, формуванні культури в організації, задоволенні окремих потреб працівників [435, с. 1767].

Для того, щоб креативність виступала джерелом економічної цінності, необхідно створювати стимули для розвитку креативного сектора економіки та визначити його напрями здатні забезпечити креативний менеджмент на різних рівнях управління (мікро-, мезо- і макрорівнях).

Оскільки в Україні визнаним є високий рівень людського розвитку, то саме зараз у період тотальної глобалізації та поширення креативності у розвинених економіках з'являється можливість використати їхній досвід і стимулювати розвиток творчості людських ресурсів, сприяти формуванню креативних індустрій та забезпечити вихід країни на новий рівень світової співпраці та конкуренції. Навіть, незважаючи на нижчий рівень технологічності багатьох вітчизняних підприємств, глобальні тренди і євроінтеграційна орієнтація вимагають стратегічної переорієнтації бізнесу й підштовхують його до високотехнологічного виробництва. Набуває поширення визнання людини та її активів як головної продуктивної сили суспільства, що змушує використовувати для цього виважену ціннісно-мотиваційну основу щодо формування і ефективної реалізації інтелектуальних активів людського потенціалу.

У Європейському Союзі підтримка культурного сектору, який визначається документом ЮНЕСКО «Creative Economy Report 2013» як продуктивний та динамічний, є одним із пріоритетів соціально-економічного розвитку. Про це також зазначено у стратегії «Європа 2020», а важливість інвестицій у культуру та творчий

сектор розкриває програма Європейської Комісії «Креативна Європа», розрахована на 2014–2020 рр. з бюджетом у сумі 1,46 млрд. євро [436]. Слід підкреслити, що ця програма є рамковим документом, який регламентує підтримку європейського культурного і аудіовізуального секторів і надає можливість збільшити контрибуцію у зайнятість населення та економічне зростання. На відміну від попередніх культурно-гуманітарних проектів Європейської Комісії, дана програма сприяє збереженню культурного і лінгвістичного розмаїття, консолідації суспільства, позитивно впливає на соціально-економічні показники та передбачає участь країн, які не є членами ЄС, а саме України, Молдови, Туреччини і Грузії.

З огляду на можливості додаткового фінансування та перспектив розвитку для України участь у програмі «Креативна Європа» була визнана одним із вагомих поточних національних пріоритетів. Ця програма була сприйнята культурною спільнотою як можливість стратегічного інноваційного розвитку України, оскільки вже сьогодні дохід від функціонування та розвитку креативних і культурних індустрій в Європі перевищує 700 млрд. дол. США, що складає майже 32% від всіх світових доходів креативного сектору. Виняткову можливість участі у підпрограмі «Культура» Україні було надано у грудні 2014 р. з умовою підписання проекту Угоди про асоціацію з Європейським Союзом, який виступає ініціатором та учасником міжнародних культурних проектів [436].

Найбільшими труднощами приєднання української сторони до європейських культурних програм, і, зокрема, до платформи «Креативна Європа», залишається відсутність у вітчизняному законодавстві взаємоузгоджених положень стосовно креативних індустрій і креативного сектора економіки та низький рівень розуміння й сприйняття культури як рушійної сили економіки [436]. Визначення, визнання та подолання основних проблем розвитку креативних галузей економіки здатні забезпечити Україні вагомі перспективи. Серед них – фінансова підтримка, результативний європейський досвід та створення сприятливих умов для формування креативної економіки.

Посилення конкуренції майже на всіх без винятку ринках вимагає та спричиняє глибокі трансформації в сучасних умовах функціонування підприємств, коли їх запорукою є реструктуризація, ухвалення й реалізація інноваційних стратегій і нових організаційно-методичних умов мотивації. В основі розвитку сучасних підприємств реалізується стратегія, що зорієнтована на нововведення, інноваційну діяльність, систематичне відновлення продукції, підвищення рівня конкурентоспроможності, закріплення конкурентних переваг на ринку, що висуває специфічні вимоги й до кадрової роботи. З'являється необхідність реалізації на мікро-, мезо- і макрорівнях нової кадрової стратегії та політики, яка ставить за мету формування інноваційного клімату та розвиток креативності людського потенціалу, активізації його інноваційності. Такий напрям здатний забезпечити формування та ефективну реалізацію інтелектуальних активів людського потенціалу.

Основними проблемами, що стримують розвиток культурних і креативних індустрій в Україні, є наступні [437]:

– відсутність довіри між владою та незалежним громадянським суспільством перешкоджає процесу демократизації;

– сповільнення реформ децентралізації через відсутність можливостей на місцевому рівні та ризик не інтегрувати культурні та креативні індустрії у місцевий та регіональний розвиток;

– при розробці стратегій, зокрема для децентралізації та демократизації доступу до культурної продукції в повній мірі не враховується потенціал цифрових технологій;

– поточний українсько-російський територіальний та збройний конфлікт на Сході відбирає ресурси та живить націоналізм на шкоду культурному розмаїттю.

Суттєвою проблемою вітчизняної економіки є те, що на різних рівнях (мікро-, мезо- і макро-) менеджмент недооцінює переваги формування інноваційного клімату та потенційні можливості креативу персоналу і привабливості його інноваційних ідей. Відповідно, в економіці України ускладненими є умови для формування і реалізації інтелектуальних активів людського потенціалу. Це підтверджується невисоким рівнем креативності економіки, де тривалий час залишається порівняно низький рівень заробітної плати та обмежені заходи нематеріальної мотивації.

Однак, на думку науковців, рівень інтелектуального потенціалу в Україні є достатньо високим і здатний забезпечити реалізацію стратегії сталого розвитку на креативній основі, що вимагає лише правильної розстановки пріоритетів і упровадження механізмів його реалізації та стимулювання [438]. Незважаючи на володіння персоналом різними особистісними властивостями щодо засвоєння нових знань, навичок та умінь, здатність працівників до навчання та прояву креативності значною мірою залежить від того, наскільки цікавою, творчою і суспільно важливою є праця, а система стимулювання – ефективною.

Не можна не солідаризуватися з висновками науковців (дослідників проблеми) про те, що креативність українців можна віднести до стратегічних ресурсів України, оскільки на теренах нашої країни проживає величезна кількість талановитих особистостей, котрі здатні розвинути сотні мікробізнесів у потужну силу й мати суттєвий прибуток [434; 439]. Особливо відчутно це в сучасних економічних умовах, коли збільшилася кількість стартапів, що досить часто не мають аналогів, підвищилась якість вітчизняних інноваційних проєктів. Безперечно, таких ініціатив ще замало, однак, можна стверджувати, що креативні індустрії уже виявляють себе і в Україні, хоча й не завжди асоціюються з ними. Через зростання безробіття українці все більше обирають інноваційні види діяльності (вища оплата праці), або, на жаль, шлях трудової міграції. Тому на державному рівні необхідно якісно по-новому здійснювати профорієнтацію молоді, підтримувати розвиток креативності, стимулювати підприємництво тощо.

Ефективне використання творчого потенціалу українців може відіграти значну роль у стабілізації соціально-економічної ситуації та формуванні конкурентних переваг вітчизняних суб'єктів господарювання, але за умови формування відповідних стратегічних пріоритетів, поступальній їх реалізації. Для того, щоб досягти дійсно якісних і високих результатів, необхідно сприяти зміні способу мислення людських ресурсів на користь інновацій, поєднавши стимулювання творчої складової з бізнес-мисленням. У цьому напрямі необхідно забезпечити подальшу трансформацію системи освіти, яка має поєднувати цілісність організаційних змін у формуванні креативних людських ресурсів. Загалом, важливим для формування та розвитку креати-

вності в Україні є не лише державна підтримка, але й функціональна система захисту авторських прав та гарантована недоторканність власності. У сучасних вітчизняних реаліях мають бути забезпечені економіко-правові умови як на рівні держави, так і на регіональному рівні для розвитку креативних видів діяльності та формування соціальних стандартів належного рівня для працівників креативного сектору, що дасть змогу розвивати творчий потенціал українців.

Активна підтримка розвитку креативності людських ресурсів та формування креативних індустрій загалом здатна відкрити для України нові унікальні можливості виходу на міжнародну арену, залучення інвестицій до країни, підвищення конкурентоспроможності та закріплення позицій у міжнародній торгівлі. Збільшення обсягів інвестування в креативний сектор економіки в Україні прискорить загальні темпи розвитку української економіки, а також допоможе вирішити низку соціальних проблем, зокрема, скорочення виїзду талановитих людей з України за кордон. Підґрунтям для такого сподівання є швидкі темпи росту креативних індустрій у світі, наявність в Україні необхідного для їх розвитку людського капіталу, а також пошуків вітчизняної економічної та інвестиційної діяльності [440, с. 270–271].

Таким чином, вельми важливо сприяти розвитку креативності та взаємодії креативних галузей з іншими секторами економіки, забезпечувати їх ефективне регулювання. Для реалізації зазначених пріоритетів щодо розвитку культурних та креативних індустрій в Україні, на наш погляд, необхідно:

- удосконалювати нормативно-правову базу з залученням до обговорення їх проектів широкого кола учасників і платформ (визнання ролі культури та креативності у соціально-економічному розвитку, підвищення рівня обізнаності щодо культурних та креативних індустрій та розробка плану їх сталого розвитку на усіх рівнях влади, підтримка налагодження партнерств у межах культурних та креативних індустрій і посилення зв'язку із сектором ІТ);

- налагодження зв'язків та фінансова підтримка розвитку необхідної інфраструктури і креативних хабів (підтримка сприятливої екосистеми та нормативної бази для культурних та креативних індустрій);

- сприяння креативності та розвитку підприємницьких навичок у системі освіти на усіх рівнях (залучення та просування культурних та креативних індустрій серед широкої аудиторії); інтернаціоналізація творчості у всьому світі (забезпечення ресурсів для міжнародного співробітництва та торгівлі);

- формування та розвиток відповідного типу корпоративної культури.

Саме соціально-психологічний характер праці, середовище (наявність інноваційного клімату) і система мотивації визначає здатність персоналу зробити цінний внесок у власний розвиток та розвиток структур на різних рівнях, можливість отримати пропозиції з вирішення різних проблем і наштовхнути на розробку інноваційних ідей та стимулювання їх впровадження. Тобто, наявність внутрішнього мотиву, незалежно від місця походження людини та місця і виду її діяльності, поряд з гідною оплатою праці й заходами нематеріальної мотивації, визначає розвиток креативності та інноваційності. За відсутності сприятливого співвідношення зазначеного ідеї висловлюються, як правило, у неформальному спілкуванні між працівниками і не реалізуються без можливостей донесення інноваційних пропозицій до керівників [441, с. 274] або через небажання ними

ділитися. Відповідно, креативність може виникати і розвиватись самостійно або бути спричинена мотивацією діяльності, проте, має успішно використовуватися спочатку на мікрорівні (підприємствах), а потім поширюватися в межах всієї економіки.

Для забезпечення прогресивних змін на кожному з рівнів господарювання має бути сформована стратегія та культура, побудована на інноваційній основі. Менеджмент має толерантно ставитися до помилок працівників та поважати всі пропозиції, навіть ті, які не спрацювали. Важливим є створення окремих структур, що здійснюють підтримку творчості та нововведень в межах командної роботи і крос-функціональної інтеграції [442, с. 435]. Тобто, креативність керівників різних ланок, відбір персоналу, орієнтований на інновації (виділення генераторів ідей, зберігачів інформації, лідерів з продуктивності і керівників проектів), довіра і допомога в колективі є основою формування інноваційного клімату та розвитку креативності на всіх рівнях економічної діяльності. Крім того, важливими у формуванні інноваційного клімату є структурні підрозділи зі спеціальними функціями чи постійно діючі проектні групи, які здатні здійснювати оцінювання поданих пропозицій від персоналу та забезпечувати адекватну винагороду за отримуваний ефект.

Рівень інноваційної діяльності на мікро-, мезо- і макрорівнях має стати не окремим заходом впровадження будь-якого типу інновацій, а стратегічно орієнтованим процесом безперервного здійснення, розроблення і впровадження інноваційного виробництва, продажу та оцінки ефективності інновацій. Вибір, розробка та реалізація інноваційної стратегії залежить від складу вирішуваних завдань та притаманного їм рівня інноваційності (традиційна, опортуністська, імітаційна, оборонна, залежна та наступальна інноваційні стратегії). Це вимагає формування інноваційного клімату та розвитку креативності персоналу, його інноваційно-активної поведінки і творчих здібностей, а також прогресивності корпоративної культури. Без сприятливого корпоративного середовища неможливим є формування інноваційного мислення та, відповідно, – розвиток і реалізація креативності, комерціалізація її результатів.

Оскільки «нові ідеї народжуються в процесі зіткнення різних думок, світовідчуття, способів обробки й осмислення доступної інформації» креативність «вимагає спільної роботи людей, які сприймають навколишню дійсність по-різному». Відповідно, менеджмент на різних рівнях може обирати різні підходи до формування команди та визначення умов співпраці персоналу [443, с. 152]: одні, які визнають лише власну думку, – обирають до співпраці персонал з однаковим напрямком думок та підготовкою одного рівня, щоб запобігти зіткненню ідей, а інші, які віддають належне різноманітності стилів мислення, – обирають до команди різнотипних індивідів, зіштовхуючи ідеї. Обидва варіанти є результативними, проте, передбачають різні підходи до управління взаємовідносинами в колективі. Перша ситуація вимагає переважно ініціативи менеджерів, які будуть формувати запит, коригувати план заходів тощо. У другому випадку – менеджерам потрібно вміло управляти трудовими, міжособистісними конфліктами та пильно контролювати процес, скеровуючи зіткнення ідей у творче русло.

Найбільш результативним може бути поєднання вище перелічених двох підходів, що означає уміло стимулювати творчий пошук (активізувати процес «творчих колізій» [444] або пригальмувати його), зіштовхуючи різні підходи до вирішення проблеми й ініціюючи інноваційний процес. Тобто менеджмент має розуміти, що

різним людям властиві різні стилі мислення, тому повинен бути представлений весь спектр підходів до пізнання дійсності, а, відповідно, наполягати на тому, щоб формувалася повага до всіх висловлюваних думок. Разом з цим, оскільки умовою ринку є конкурентоспроможність на основі прибутковості, то важливо передусім стимулювати досягнення комерційного результату інноваційного процесу, а оцінювання праці здійснювати переважно за комерційним критерієм. Важливим чинником успіху при цьому є також стимулювання інноваційного процесу, що має визначати розвиток і безпосередньо корпоративної культури.

Реалізація творчих здібностей максимально забезпечується в умовах сприятливої обстановки для кожного працівника, де якомога більше свободи та самостійності, є можливості задіяти власні знання і навички, тобто самореалізуватися. Особливо важливим є мінімізація стресових ситуацій, їх запобігання або швидке вирішення проблем, які виникають [445, с. 68]. Проте і формування конкурентних умов на підприємстві здатне сприяти розвитку підприємницьких ініціатив персоналу та подальшій їх комерціалізації, що спричиняє не лише розвиток креативності та її віддачу, але й визначає додаткову привабливість підприємства для креативного персоналу.

Про переваги формування конкурентних умов серед персоналу на різних рівнях вказують експерти-практики. Зокрема, генеральний директор рекрутингової компанії Haус О. Штейнгард відзначає нагальну необхідність змін традиційного великого бізнесу у створенні нових напрямів і моделей діяльності з ініціативи та за допомогою ідей власного персоналу. Щоб забезпечити швидкі та ґрунтовні інновації, великі підприємства будуть вимушені вдаватися до так званого внутрішнього підприємництва [446]. Тобто, для підвищення креативності та ефективної її реалізації має формуватися своєрідний інноваційний клімат, який сприятиме розвитку підприємницьких ініціатив та подальшій їх комерціалізації. Такий стан не лише сприятиме розвитку креативності та її віддачі, а й визначатиме додаткову привабливість суб'єкта ринку для креативних особистостей і, відповідно, його конкурентну перевагу.

Управління формуванням та розвитком креативності ґрунтується переважно «на трьох принципах: по-перше, менеджмент має допомагати виконавцям досягати найкращих результатів у роботі, підтримуючи їхню зацікавленість й усуваючи всі перешкоди на їхньому шляху; по-друге, менеджмент повинен нести відповідальність за підвищення креативності та усунення довільного поділу на адміністративних та творчих працівників; по-третє, до роботи як творчі партнери мають долучатись клієнти, що сприяють створенню товарів високої якості» [447, с. 151]. Основною ідеєю реалізації даних принципів є формування взаємодії між менеджментом, розробниками, виконавцями та клієнтами, що сприятиме розвитку та ефективній реалізації інтелектуальних активів людського потенціалу.

Креативний тип розвитку накладає особливий відбиток на менеджмент, його цілі, функції, методи, структуру тощо, формуючи в його складі особливе автономне ядро, що спрямовує і регулює всю сукупність інноваційно-інвестиційних процесів у господарській системі для забезпечення складної інтеграції науки, виробництва і ринку. Основною метою цієї діяльності є забезпечення конкурентних переваг на всіх рівнях економічної діяльності (мікро-, мезо- і макрорівнях), стабільності прибутків та інтенсивного типу розвитку [445, с. 67]. Тому управління креативністю персоналу в сучасних умовах – це пошук оптимальної комбінації ефективних варіантів навчан-

ня, підвищення кваліфікації й трудової мотивації, для розвитку здатностей працівників і стимулювання їх до виконання робіт більш високого рівня [448, с. 45].

На сьогодні науковцями сформовано два основні підходи до розвитку креативності та інноваційності персоналу в системі корпоративної культури [449, с. 49]. Перший підхід зорієнтований на використання вже існуючих у людини знань, здібностей та вмій з метою отримання швидкого економічного ефекту – у цьому випадку витрати на професійне навчання розглядаються як видатки, які необхідно скорочувати. Другий підхід передбачає розвиток людського капіталу як стратегічного виду ресурсів, який забезпечує конкурентні переваги й потребує довгострокових інвестицій. Цей підхід є більш перспективним, оскільки для успішного економічного розвитку суттєвого значення набувають людський інтелект, знання, що розвиваються й матеріалізуються в інноваціях, підвищенні продуктивності й якості праці, а отже, сприяють приросту прибутку та зростанню конкурентоспроможності.

Відповідно до сучасних завдань ефективної діяльності на всіх рівнях, які лежать в основі сучасного підходу до стимулювання праці в інноваційній сфері, важливими є два основні напрями діяльності: максимально активізувати творчі здібності кожної особистості; спрямувати творчу активність у русло досягнення конкретних інноваційних і економічних результатів [450, с. 216; 461]. Тобто, завдання зводиться по суті до того, щоб створити умови, в яких найбільше міг би розкритися творчий потенціал особистості та виникла б стійка потреба в напруженій і результативній праці. При цьому менеджменту важливо брати до уваги ситуації, в яких здійснюється стимулювання, враховувати не тільки особисті здібності, а й особисті мотиви (потреби, інтереси, пріоритети), що сприятиме ідентифікації та ефективній реалізації інтелектуальних активів людського потенціалу.

Для розвитку креативності та активізації інноваційності людського потенціалу потрібно використовувати систему прямих і непрямих (опосередкованих) методів, оскільки вони мають різне мотиваційне навантаження. Методи прямої дії безпосередньо пов'язані із досягненням остаточного результату – комерційної вигоди від упровадження новачії. Прямі або матеріальні методи стимулювання містять в собі постійну частину матеріальних виплат, тобто методи прямої дії, та змінну частину матеріальних виплат у вигляді основного преміювання і цільового заохочення.

Сприяння розвитку креативності та ефективної її реалізації (створення інновацій) забезпечується переважно складовими елементами змінної частини матеріальних стимулів (прямо чи опосередковано). Доповнюють таке стимулювання опосередковані (непрямі), або нематеріальні методи, які створюють умови, що додатково заохочують розроблення і впровадження нововведень (рис. 3.2). Їх умовно можна поділити на декілька складових, що включають в себе реальні заходи та методи.

Грунтуючись на принципах комплексності, збалансованості, стабільності, справедливості та прозорості, економічної доцільності, гнучкості та адаптивності необхідно формувати таку систему мотивації, яка б охоплювала різні напрями, форми та методи стимулювання на мікро-, мезо- і макрорівнях як окремих працівників, так і структур в цілому.

Таким чином, на сучасному етапі, спираючись на суттєвий світовий досвід, для формування інноваційного клімату, розвитку та ефективного використання креативного персоналу необхідна: наявність креативного керівника і менеджерів різних

рівнів; спеціальний підрозділ або проектна група, яка розробляє заходи та оцінює креативні пропозиції; функціонування на основі розробленої інноваційної стратегії; формування інноваційного клімату на основі розвитку інноваційної корпоративної культури; ефективна система мотивації. Вагоме місце починає все більше відводитись системі мотивації, яка має використовувати поєднання методів економічного та морального стимулювання, що створює передумови для генерації, формування, розробки та реалізації інноваційних ідей і проектів та відповідно, забезпечує конкурентні переваги.

Сьогодні в умовах розвитку соціально-економічних відносин учені і практики прийшли до розуміння, що основною цінністю будь-якої системи на всіх рівнях економічної діяльності є людські ресурси і сформована ними корпоративна культура, що охоплює систему цінностей і норм поведінки, прийнятна і визнана усіма членами колективу. Зокрема, П. Б. Вейл, розглядав питання лідерства на підприємстві [451]; Т. П. Галкіна, вивчала процес створення ефективної команди через механізм корпоративної культури [452]; І. С. Гращенко розглядала корпоративну культуру як механізм мотиваційної системи на підприємстві [453]; М. І. Дмитренко – потенціал корпоративної культури [454]; Г. М. Захарчин [455], І. А. Ігнат'єва [456] і М. І. Небава [457] приділили значну увагу загальній сукупності теоретичних питань, які розкривають різні сторони корпоративної культури; О. А. Шевчук [458] і Т. О. Біляк [459] вивчали вплив корпоративної культури на інноваційний розвиток підприємства.

Корпоративна культура певним чином є природно-штучним утворенням, що характеризує рівень особистісного розвитку людей в організації. Найвищий рівень її розвитку, здатний забезпечити підґрунтя для сталого розвитку самої організації, це – розроблення ідеології фірми, яка забезпечує їй духовне та емоційне піднесення, високий рівень ідентифікації працівників з організацією та відповідну віддачу від їхніх трудових зусиль [424, с. 229].

Незважаючи на те, що початок популяризації ідей корпоративної культури відбувався у 1980-х роках, можна простежити попередні передумови її виникнення ще з 40-х років. Теоретики поведінкової школи менеджменту навіть в той період розглядали неформальні, нематеріальні, міжособистісні та моральні аспекти відносин як важливіші, ніж формалізм, матеріальні чинники та інструментальний контроль. Як наслідок, корпоративна культура все більше сприймалася як кількісно вимірний суб'єкт.

Після набуття права на існування та розвитку доктрини корпоративної культури акценти знову перейшли до більш вимірних показників, таких як ставлення працівників та умови в організації (рівень залученості, делегування, підпорядкування тощо). Цей підхід був першим дослідженням організаційного клімату, що проводився протягом 60-70-х років ХХ ст. [460].

У кінці 70-х років було започатковано новий виток зацікавленості корпоративною культурою, який ознаменувався появою низки робіт, що розкривали нематеріальну основу корпоративного життя як важливу основу дослідження продуктивності людини. Підвищена увага зосереджувалась на вивченні особливостей формування та розвитку корпоративної культури, а також її впливу на ефективність організації.

Головною особливістю сучасного підходу до розуміння корпоративної культури є те, що вона меншою мірою сприймається як органічний розвиток структури,

а більшою – як актив, яким можна управляти, і тим самим створювати конкурентні переваги.



Рис. 3.2. Структура нематеріальних методів стимулювання креативності та інноваційності персоналу підприємства в системі корпоративної культури

Джерело: побудовано на основі [409, с. 95–98; 441, с. 273–274; 450, с. 216]

Поняття «корпоративна культура» досі не має єдиного загальноприйнятого визначення. Зокрема, один з провідних фахівців в галузі менеджменту Е. Шейн (E. Schein) виділив ряд явищ, які майже завжди пов'язані з корпоративною культурою [462]:

- поведінкові аспекти у спілкуванні людей: мова, звичаї, традиції, ритуали;
- колективні норми: невисловлені стандарти та цінності, прийняті в організації;
- офіційні правила: публічно заявлені принципи, які організація намагається дотримуватися;
- формальна філософія: різноманітність ідеологічних і політичних принципів, що регулюють діяльність організації;
- неписані правила організації;
- клімат: відчуття, що передається організації через зовнішнє середовище і форми взаємодії між працівниками;
- встановлені навички: демонстрація певних навичок у виконанні завдання;
- спосіб мислення: спосіб мислення, який поділяють працівники компанії, що визначає сприйняття, думки та мову організації;
- спільне розуміння: виникає при спілкуванні членів організації між собою;
- метафори та інтегровані символи: ідеї, почуття та образи, через які характеризується сама організація.

Корпоративна культура є одним з найскладніших матеріально-духовних феноменів, що є системним за своєю суттю. Вона виявляється в цінностях компанії, в стилі лідерства її менеджменту, мові і символах, процедурах і повсякденних нормах, а також інших особливостях, що визначають її успіх.

Значущість корпоративної культури недооцінюється багатьма менеджерами, які вважають, що її сутність зводиться лише до ввічливості, привітності тощо. Насправді корпоративна культура багато в чому визначає якість персоналу, його відносини між собою, ставлення до колег, клієнтів та компанії в цілому [463], а головна мета полягає у забезпеченні прибутковості діяльності за допомогою оптимального управління персоналом, формування лояльності та толерантності працівників, виховання сприйняття підприємства як власної домівки, вирішення питань без конфліктів тощо [464, с. 133–134].

Е. Шейн визначив корпоративну культуру як сукупність основних переконань (сформованих самостійно, засвоєних певною групою в процесі вирішення проблеми адаптації до зовнішнього середовища і внутрішньої інтеграції), які виявилися досить ефективними, щоб вважатися цінними, а тому передаються новим членам як правильний спосіб сприйняття, мислення і ставлення до конкретних проблем [465, с. 112].

Корпоративна культура передбачає певний рівень стабільності, тобто те, що поділяють усі працівники є глибоко розвиненим і досить стабільним. Е. Шейн сутність корпоративної культури визначив як набір основних положень, що розроблені організацією і поділяються між усіма її учасниками, щодо вирішення проблем зовнішньої адаптації та внутрішньої інтеграції, а для нових учасників – прикладами поведінки, способів мислення та почуттів [462].

Р. Дешпенді (R. Deshpande), Дж. Фарлі (J. U. Farley) і Ф. Вебстер (F. E. Webster) визначили корпоративну культуру як набір спільних цінностей та переконань, які допомагають співробітникам зрозуміти роботу підприємства і таким чином забезпечити їхні стандарти поведінки в організації [466]. Інший дослідник, Р. Вагнер (R. Wagner) розглядав корпоративну культуру як цінності, припущення та інтерпретації членів компанії, а також поєднання організаційних та психологічних чинників [467].

Т. П. Галкіна вважає, що корпоративна культура є основним інструментом у досягненні організаційних цілей, підвищення ефективності організації та управління інноваціями [452, с. 71]. П. Б. Вейл відзначав, що культура після проходження випробувального терміну формує у носіїв унікальну психологію, виробляє в них певні поведінкові норми і ставлення до навколишнього середовища [451]. Тобто, після визнання персоналом культура починає впливати на їхню підсвідомість і змушує діяти саме певним чином, в залежності від напрямку руху всього підприємства.

У поняття «культура» І. С. Гращенко вклала весь набір інструментів, через який відбувається вплив на персонал: система цінностей, переконань, традицій і норм поведінки співробітників, які поділяються у колективі [453, с. 49]. Культуру вибудовує саме персонал, який приносить в організацію свої цінності, захищає їх і ділиться ними з оточуючими для того, щоб ці цінності були прийняті всіма іншими членами колективу. М. І. Дмитренко вважає організацію складним організмом, в якому взаємодіють співробітники, за допомогою цінностей, норм, вірувань тощо, які повністю приймаються і поважаються усіма членами колективу [454, с. 18–23].

Інша думка полягає у тому, що корпоративна культура – це інструмент впливу на економічну ефективність діяльності підприємства через його персонал, який включає в себе все різноманіття психологічних і соціальних важелів: філософія і місія підприємства, традиції і вірування, цінності і переконання, для підвищення значимості підприємства в «очах» персоналу, підвищення конкурентоспроможності та інноваційного розвитку [468, с. 21]. У сучасних умовах, на наше глибоке переконання, саме талановитий і розвинений персонал, об'єднаний корпоративною культурою здатний забезпечувати високу продуктивність та інноваційність праці, підвищувати ефективність підприємства, його конкурентоспроможність і інноваційний розвиток.

Таким чином, не викликає заперечень твердження про те, що корпоративна культура – це адаптивна система відносно стабільних адміністративних, економічних, соціальних і когнітивно-психологічних елементів, розроблених раціонально або несвідомо, як формалізованих, так і неформалізованих, що поділяються всіма членами підприємства з метою підвищення ефективності діяльності [469, с. 103]. Адаптивність системи означає здатність корпоративної культури трансформуватися у випадку значних змін зовнішнього середовища.

Виходячи з усіх наведених вище визначень, можна зробити наступні висновки:

- корпоративна культура покликана сприяти підвищенню ефективності діяльності підприємства;
- корпоративна культура формується або несвідомо (спонтанно), або процес її формування ініціюється менеджментом;
- корпоративна культура може і повинна змінюватися з часом;
- корпоративна культура повинна відповідати стратегічним потребам підприємства;
- корпоративна культура як передумова формування інноваційного клімату.

Інноваційний клімат визнається запорукою конкурентоспроможності та лідерства на різних рівнях, який стимулює високу ініціативність до участі у вирішенні поточних проблем і стратегічних завдань. Забезпечити таке середовище можливо за наявності двох складових – креативного менеджменту, що визначає взаємодію фахових і талановитих працівників та корпоративної культури. Тобто в таких

умовах з'являються стимули, що дозволяють усім учасникам інноваційних змін поряд з суспільною корисністю вбачати також і власну та відповідно залучатись до формування та ефективною реалізації інтелектуальних активів людського потенціалу. Сприяння прагненню персоналу задовольнити свої потреби в освоєнні нового досвіду, в інтелектуальному збагаченні, виконанні роботи, яка, насамперед, здійснюється із захопленням та пов'язана з моральним і духовним задоволенням працівників є запорукою розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу.

Інноваційний клімат як частина організаційного клімату формується на основі індивідуальної інноваційної свідомості працівників і характеризується усталеними традиціями, нормами та стереотипами поведінки. Його становлення відбувається на основі наявності та рівня взаємодії персоналу, функціонування і розвитку елементів його внутрішнього середовища, а також визначається можливостями зовнішнього оточення (для продуктових, кадрових, управлінських, ринкових (маркетингових) інновацій, ноу-хау чи патентів, комерціалізації тощо). Тобто, інноваційний клімат можна розглядати як з позиції умов функціонування (внутрішнього середовища), так і з позиції стану зовнішнього середовища, від яких залежить здатність успішно здійснювати інноваційну діяльність.

Створення сприятливого інноваційного клімату передбачає атмосферу довіри, виявлення та подолання чинників, які блокують творчі зусилля та спільну пошукову роботу, поширення повноважень інноваторів на робочому місці, використання організаційних та психологічних інструментів, які допомагають «генерувати» нові ідеї. Тобто, керуючись визначеними етапами ухвалення рішень щодо розвитку креативності (оцінка поточного рівня розвитку, створення відповідної атмосфери, мотивації до творчості), можна сформувати сприятливий інноваційний клімат [447, с. 152–156].

Загалом інноваційний клімат формується під впливом досвіду та поведінки менеджменту, який є прикладом для персоналу. Його здатність ліквідувати перешкоди на шляху нововведень і всіляка підтримка їх впровадження в життя виступає запорукою сприятливих умов до креативності. На противагу, той менеджмент, який воліє займатися вирішенням лише поточних, добре передбачуваних завдань, і той, що не прагне вирішувати великомасштабні проблеми, призводить до зростаючого відставання у ринкових умовах. Саме ставлення менеджменту на мікро-, мезо- і макрорівнях до нововведень, його світогляд, рівень культури, освіти, психофізіологічних особливостей, мотивації тощо визначає вчасність концентрації управлінських зусиль на освоєнні та використанні перспективних досягнень науково-технічного прогресу.

Протягом десятиліть дослідники стверджували, що культура організації визначає її ефективність. Це підтверджують висновки Т. Пітерса і Р. Уотермана-молодшого про ідеальні корпоративні культури [470; 471].

Ефективність корпоративної культури обґрунтовується твердженнями про зростання ціни акцій успішних компаній, що описувались у публікації [470], які за 20 років забезпечили зростання у розмірі 1400% (зростання індексу Dow Jones – на 800%, а рейтингу компанії S&P-500 – 600%) [472].

В іншому дослідженні вчені з Гарвардської бізнес-школи Дж. Коттер і Дж. Хескетт визначили корпоративну культуру як «соціально створену реальність» і порівнювали зміни за 11 років у вартості акцій компаній з високоефективними та середньоефективними культурами. Вартість акцій перших компаній збільшилася на 901%

порівняно з 74% у інших. Аналогічно, доходи першої групи збільшилися на 682%, а чистий прибуток на 756% (у порівнянні з 166% і 1% відповідно у іншій групі) [473].

Отже, для реалізації від найбільш грандіозних до менш амбітних планів власників і менеджменту компанія здатна стати успішною і отримувати прибуток протягом тривалого часу, лише за умови своєчасного формування корпоративної культури, що, безумовно, стимулюватиме працівників до результату.

Передумовою для формування і розвитку корпоративної культури є саме спільна мета і діяльність людей [474, с. 518], що дозволяє розробляти власні цінності, критерії оцінювання, правила і норми поведінки, режими взаємодії з зовнішнім середовищем.

Розвиток корпоративної культури вимагає багато часу і сил, а також розуміння її базових уявлень, щоб забезпечити її навіть неусвідомлене сприйняття і непорушне виконання. Вона визначає особисту поведінку, впливає на прийняття певних рішень і стан розвитку відносин у мікро-, мезо- і макросистемах [475]. Однією з вагомих функцій корпоративної культури є мобілізація внутрішніх сил працівників і заклик їх до продуктивної праці.

У ситуації мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища увага до культурного потенціалу спроможна забезпечити економічним суб'єктам досягнення більшої стабільності, інноваційної привабливості, здатності до постійного розвитку, а уміле управління ним – перетворити його на унікальну конкурентну перевагу і тим самим підсилити конкурентні позиції на ринку [476, с. 229].

Трансформація корпоративної культури безпосередньо пов'язана зі значними змінами, спрямованими на розвиток. Проте, якщо зміни корпоративної культури набагато повільніші, ніж загальний розвиток економічного суб'єкта, то, швидше за все, він не зможе продовжувати свою діяльність.

Проектування високого рівня культури для створення конкурентоспроможної організації, що має як індивідуальність поведінки, так і загальні цінності, можливо тільки в результаті послідовного формування цілісної системи поглядів, переконань і норм такої професійної поведінки, складовою частиною якої є особиста внутрішня культура гуманістичного спрямування всього персоналу. Таким чином, проектування і подальше формування сильної корпоративної культури має починатися з кожного співробітника.

У процесі розвитку організації, що спричинені різними змінами корпоративна культура виконує роль «інтегратора». Через свою складність, з одного боку, вона встановлює етику та естетику організації, обмеження та можливості, які об'єднують її співробітників; з іншого, – можливість реалізації системно-утворювальних функцій організації, її технологічних переваг та правил, і, нарешті, сприйняття та ставлення до вимог зовнішнього і внутрішнього середовища.

Щоб забезпечити успішну реалізацію будь-яких змін у компанії та максимізувати вартість людського капіталу, необхідно цілеспрямовано управляти корпоративною культурою. Можливість управління корпоративною культурою повинна стати обов'язковою компетенцією менеджменту, оскільки її формування є важливим чинником успіху організації. Наявність цієї компетенції є необхідною, хоча і недостатньою, для управління якістю. Отже, головною проблемою є необхідність визна-

чення правильної, найбільш відповідної корпоративної культури для компанії і, головне, її зміни відповідно до визначених пріоритетів.

У формуванні корпоративної культури є взаємозалежність: персонал формує культуру, а потім культура формує і породжує необхідні якості, у т.ч. креативні в працівників. Саме персонал є носієм культури та здійснює певний вплив на розвиток її елементів, а корпоративна культура – потужним механізмом стратегічної орієнтації всіх її носіїв на спільні цілі.

Формування і розвиток корпоративної культури має на меті формування лояльного ставлення персоналу до підприємства, створення та поширення загальноприйнятих для всіх філософії і цінностей, а також максимальне залучення творчого потенціалу персоналу для створення благ всьому підприємству. Саме тому розвиток корпоративної культури має бути визначений як стратегічний пріоритет НІС і охоплювати всі сфери діяльності суб'єктів господарювання: від виробництва продукції через управління персоналом до його збуту та отримання прибутку. Корпоративна культура здатна розкрити невідповідність кваліфікації персоналу потребам компанії і сприяти її подоланню.

Своєчасна увага до розвитку корпоративної культури вигідна як співробітникам, так і підприємству. Корпоративна культура є основним елементом, що сприяє задоволенню економічних і соціальних потреб компанії і працівника, а також надає підприємству можливість швидко адаптуватися в умовах, що змінюються. Робота стає набагато змістовнішою, у співробітників з'являється можливість професійного розвитку, кар'єрного зростання та підвищення заробітної плати, а у підприємства – креативний та мотивований персонал, повне його залучення в трудовий процес, поліпшення результатів праці тощо.

Корпоративна культура вже давно визнана в розвинених країнах базисом до кращого розуміння персоналу, його ціннісних орієнтацій, мотиваційних важелів для досягнення високої продуктивності людини, конкурентного продукту або послуги. Про важливий внесок корпоративної культури у формування прибутковості підприємств і їх інноваційний розвиток свідчить істотний досвід іноземних компаній-лідерів, таких як: Facebook, Southwest Airlines, Twitter.

У компанії Facebook спочатку створили самодостатню і сильну культуру, яка з перших днів використовується для набору і утримання найбільш талановитих співробітників даної галузі. Сам персонал вважає, що Facebook є прекрасним місцем для роботи, так як внутрішня культура є відкритою і колективною. Відповідно кожен співробітник відчуває себе здатним на натхненну працю, організаційні й виробничі зміни, власний розвиток та створення інновацій, завдяки захоплюючому навколишньому середовищу, гнучкості в роботі і свободі дій [477, с. 49–50]. Facebook має дуже міцну і виразну культуру, що підкреслює свободу і автономію в компанії.

Культура компанії Facebook заснована на невеликих робочих групах, які працюють разом і створюють інновації. Усі співробітники вільні від втручання управління, політики офісу, відсутні індивідуальні кабінети і весь персонал може працювати по сусідству з менеджерами або вищими керівниками. Стіни офісу прикрашені картинами відомого художника графіті Девіда Чо, є баскетбольний майданчик і навіть ігрова кімната, використовуються унікальні практики, наприклад, биття в гонг, коли хтось закінчив великий проект кодування. Сформована корпоративна культура

компанії орієнтована на залучення найбільш талановитих фахівців через створення сприятливого і творчого середовища.

У Southwest Airlines усі вважаються великою родиною – співробітники, клієнти і суспільство, заради якого всі працюють. Унікальність корпоративної культури Southwest Airlines полягає в наданні новим співробітникам кращого їхнього першого робочого місця та на постійній основі стимулює формування здорового способу життя, фінансову стійкість, подорожування, навчання, саморозвиток, створення і запровадження нововведень. Основні парадигми розвитку корпоративної культури в Southwest Airlines: видатне керівництво бізнесом; побудова відносин з постачальником; партнерство з профспілками; особливо гнучкі посадкові інструкції; використання широких показників продуктивності; інвестування в передових лідерів; створення позицій для охоплення кордонів; «будівництво мостів» між роботою і сім'єю; використання конфліктів для побудови відносин; наймання і тренування для відточування досконалості [478]. Відповідно, така корпоративна культура формує у персоналу гордість, пристрасть, цілеспрямованість і розмаїття поглядів на перспективи розвитку обслуговування клієнтів Southwest Airlines.

Корпоративна культура Twitter побудована у відповідності з цілями персоналу і сприяє успіху компанії, а її персонал налаштований підтримувати цю культуру під час зростання і розвитку, щоб не втратити інновації, творчу та колективну роботу [479, с. 29].

Отже, саме використання такої корпоративної культури, яка має риси інноваційності, дозволяє економічним суб'єктам бути лідерами на ринку. Вони розглядають своїх співробітників як стратегічний ресурс, для дієвості якого застосовують ефективну систему мотивації і достовірні оцінки вкладу кожного в спільну справу. Формування інноваційної корпоративної культури на всіх рівнях економічної діяльності передбачає безперервне вдосконалення методів управління персоналом на основі нових персонал-технологій і постійної оцінки стану розвитку їх потенціалу, а також використання співпраці з навчальними закладами з підготовки фахівців та наукових розробок [458, с. 135–136]. Відповідно, зацікавленість менеджменту в підвищенні результатів діяльності повинна супроводжуватися стимулюванням заохочення до якісного розвитку персоналу. Від рівня задоволеності персоналу працею, можливості підвищення власного соціального статусу та матеріального заохочення, відповідно до витрачених ресурсів і отриманих результатів, планування розвитку та можливості підвищення кваліфікації, участі в тренінгах особистісного зростання залежить стан корпоративної культури та інноваційність мікро-, мезо- чи макросистем в цілому.

Багато компаній, навіть провідних, мають труднощі у розробці, впровадженні та зміцненні корпоративної культури. Їхні лідери, не маючи систематичного і психологічно здорового розуміння сутності такої культури, покладаються в основному на інтуїцію і повторюють досвід інших. Вони намагаються скопіювати Apple, Southwest Airlines, Zappos або готельну мережу Ritz-Carlton і переконуються, що дублікати несутимісні і не підходять до використання у кожній мікро-, мезо- чи макросистемі.

Тільки та організація, яка досягла максимальної єдності світогляду і ціннісних орієнтацій персоналу, здатна досягти успіху, адже всі її члени взаємодіють між собою і утворюють єдиний організм зі своєю організацією. Проте, коли рівень корпоративної культури низький, то співробітники будуть непродуктивно взаємодіяти,

жорстко конкурувати один з одним за «місце під сонцем», що призведе до розколу і втрати ряду вигід та гальмуватиме інноваційний процес. У цьому контексті, важливим є розуміння процедури соціалізації персоналу, яка відображає основні етапи входження працівника в організацію та сприйняття тих елементів, що в сукупності й утворюють корпоративну культуру (рис. 3.3).

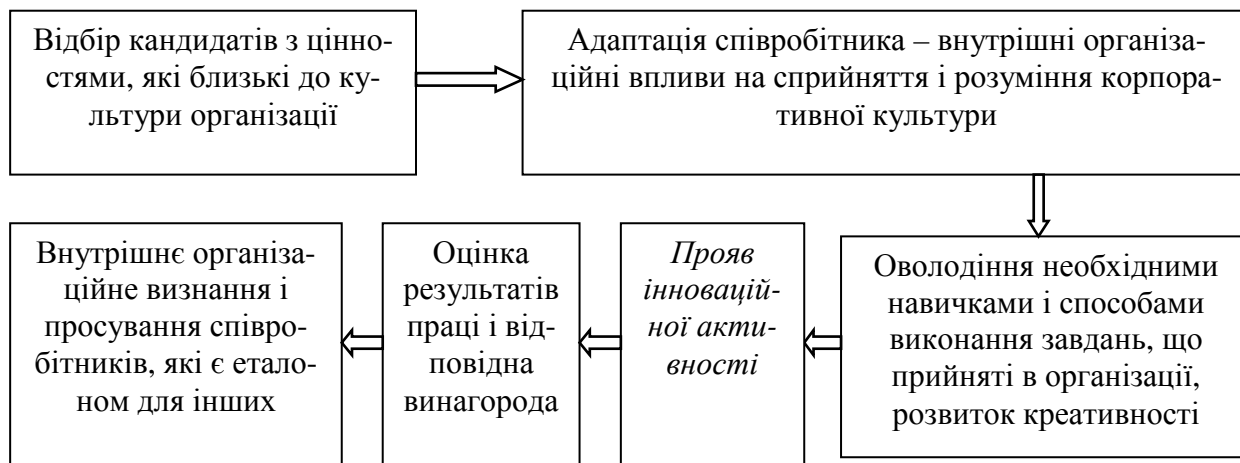


Рис. 3.3. Етапи соціалізації працівника в системі корпоративної культури та розвитку креативності

Джерело: розроблено автором

Корпоративна культура покликана розвивати у працівників почуття причетності до справ підприємства, бажання брати участь і мати вагу в ухваленні важливих для підприємства рішень, стимулювати інноваційну активність, допомагати персоналу в досягненні особистого успіху, створювати і розвивати атмосферу єдності, адже тільки сформувавши «колективну сім'ю», в якій кожен буде розуміти свою значущість і необхідність та те, що спільними зусиллями можна досягти успіху.

Формування корпоративної культури інноваційного типу відображається на силі мотивації співробітників до праці, прояві креативності та інноваційній активності. Мотивацію персоналу до участі і розробки інновацій слід розглядати як важливу складову частину корпоративної культури, адже нерозвинена корпоративна культура, на наш погляд, обумовлює стримування інноваційних процесів. Саме вивчення і оцінка стану нинішньої корпоративної культури та її подальший розвиток є дієвим заходом для формування активної інноваційної поведінки співробітників, прояву креативності, якісної зміни їх інтенсивності й якості праці та формування нових поглядів на все їх трудове життя і подальший розвиток мікро-, мезо- чи макросистем [459, с. 132, 134].

Отже, доцільно виділити основні вимоги, якими повинен керуватися менеджмент компанії, щоб створити інноваційну корпоративну культуру з використанням шести основних елементів (мотивів): гра, мета, реалізація потенціалу, емоційний тиск, економічний тиск і інерція. У цьому випадку вплив перших трьох мотивів (гри, мети і реалізації потенціалу) має бути якомога сильнішим, але вплив останніх трьох мотивів (емоційна напруга, економічний тиск і інерція) повинні бути мінімізовані. Темними колами символічно представлено мотив людини (рис. 3.4).

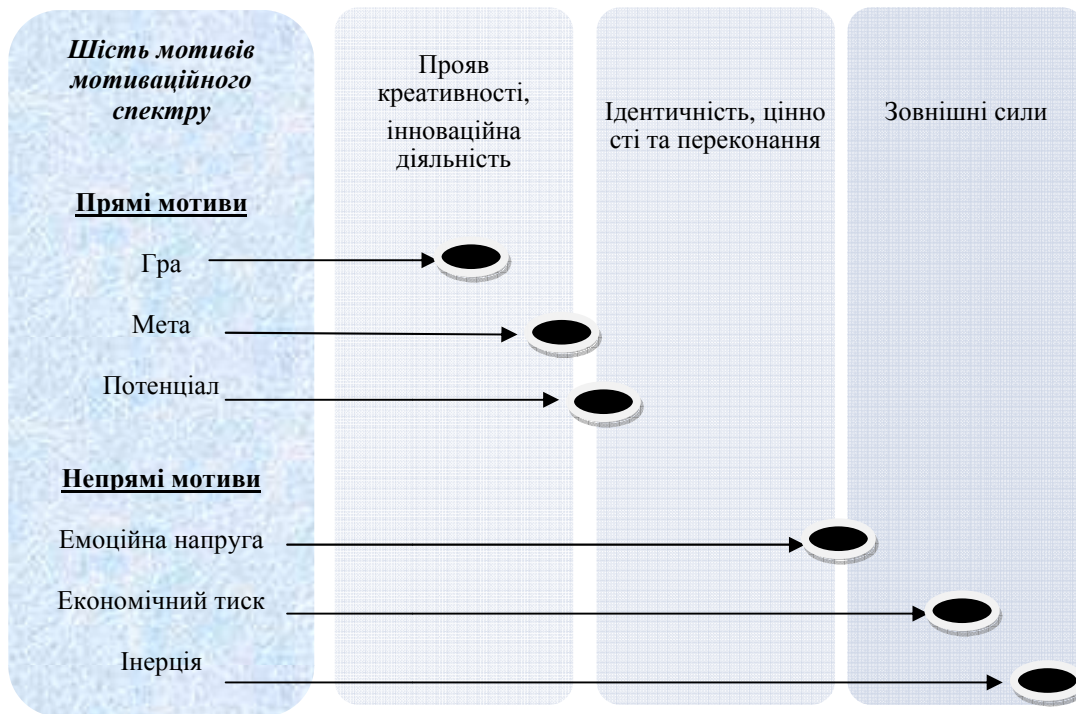


Рис. 3.4. Мотиваційний спектр рухів людини

Джерело: [480]

Дослідження вченого Люка Пеллетьє (Luc G. Pelletier) та його колег [481], а також праці багатьох інших фахівців дають підстави для двох важливих висновків щодо спектру мотивів: прямі мотиви, як правило, підвищують ефективність людської діяльності, в той час як опосередковані мотиви – зменшують її; чим більш безпосередньо мотив пов'язаний з певною діяльністю, тим вища її ефективність.

Гра є мотивом, найбільш близьким до роботи, тому вона має найсильніший вплив на її ефективність, а далі – мотив мети, прагнення до самореалізації. Дослідження Queens School of Business (однієї з провідних бізнес-шкіл Великої Британії та Ірландії) та організації Gallup (Американський інститут громадської думки) показують, що недостатньо завантажені працівники мають на 37% більше прогулів, на 49% більше нещасних випадків і на 60% більше помилок. На підприємствах з низьким рівнем залучення працівників вони були на 18% менш продуктивними, діяльність компанії була на 16% менш рентабельною, а зростання зайнятості – на 37% нижче. Важливо відзначити, що при роботі з високомотивованими працівниками, чисельність заявок на працевлаштування на 100% більша. Дослідження показують, що екстенсивний стрес на робочому місці призводить до збільшення майже на 50% звільнень з власних причин [482], а деструктивний стрес (дуже високий рівень) викликає перевантаження, руйнує фізичне і людське здоров'я персоналу і демотивує, відповідно збільшує оборотність персоналу, збільшує витрати, пов'язані з наймом, навчанням, знижує продуктивність праці, призводить до втрати знань. У випадках наявності конструктивного стресу, навпаки, проявляється позитивний ефект, оскільки він сприяє підвищенню працездатності, стимулюванню творчості та працьовитості [483].

Для ефективного управління корпоративною культурою і для досягнення бажаних результатів необхідно планувати і проводити облік витрат на заходи щодо вдосконалення культури, адже це має принципове значення при розрахунках економічної вигоди корпоративної культури на підприємстві. При плануванні заходів по-

трібно враховувати не тільки заохочення працівників і технологічні зміни в операційних процесах, але і витрати часу на ці зміни. Тобто, розвиток культури перетворюється в інвестиційний проект, який за умови певних капітальних вкладень дає ефект у вигляді підвищення доходів, економії ресурсів, поліпшення або спрощення процедури виробництва, створення і комерціалізації інновацій.

З метою формування інноваційної корпоративної культури підприємства необхідно: розробити бізнес-план розвитку з урахуванням можливих витрат і вигод від інвестицій в корпоративну культуру; переглянути формальні правила і процедури, якісні і кількісні їх зміни; удосконалити організаційну структуру підприємства і зменшити її «забюрократизованість»; орієнтуватися на досягнення результатів за рахунок інноваційної активності, виконання поставлених завдань, конкурентне ціноутворення і лідерство на ринку; ініціювати обговорення та формулювання місії підприємства, визначити стратегію, основні цілі і цінності (цінності, принципи, підходи, норми і бажані зразки поведінки); виробити чітку організаційно-розпорядчу базу з корпоративної культури (кодекс корпоративного управління, правила поведінки співробітників, положення партнерства, а також вже наявну «філософію»).

Для інноваційної діяльності, на наш погляд, найбільш відповідною є адаптивна та гнучка адхократична культура, яка заохочує розвиток і реалізацію творчого підходу до невизначених, двозначних чи перенасичених інформацією справ, стимулює ризик, а ефективне лідерство забезпечує вмінням передбачати, моделювати та проявляти новаторство. Не випадково навіть з'явилося розуміння формування в умовах сучасних змін, що пов'язані з інформаційною епохою «нового типу корпоративної культури – едхократичного, який є найперспективнішим, характерним для творчих, інноваційних організацій, що швидко розвиваються» [455]. Не викликає сумніву, що саме такий тип культури є основою орієнтованих на інтелектуальні послуги підприємств, оскільки в умовах постійної необхідності виробництва новаторської продукції (послуг), адаптації до динамічних змін зовнішнього та внутрішнього середовища здатні такі, де відсутня централізація влади і авторитарні взаємостосунки, а діяльність підпорядковується креативному менеджменту, який акцентує увагу на проявах індивідуальності, заохочує ризик і оптимістичне прогнозування. Складність такого типу корпоративної культури пов'язана з високою мотивованістю прибутком, або професійними амбіціями, незадоволення яких спричиняє негативні наслідки.

Отже, очевидним є зв'язок креативності як властивості інтелектуальних активів людського потенціалу з культурним середовищем в організації та країні в цілому. Сектор креативної економіки в Україні сьогодні ще перебуває в стані розвитку та демонструє невисоку результативність. І хоча щороку спостерігається зростання креативних галузей і їхньої результативності, вони потребують значної державної підтримки, зменшення бар'єрів в комунікаціях між представниками креативних індустрій та органами влади. Саме активна підтримка розвитку креативних індустрій здатна відкрити для України нові унікальні можливості виходу на міжнародну арену та підвищити її конкурентоспроможність.

Зародження креативності також має стимулюватись і на мікрорівні через формування відповідної корпоративної культури. Основними завданнями менеджменту стає ідентифікація мотивів працівників і стимулювання розвитку їх креативності, що спонукатиме до вищої продуктивності та створення додаткової доданої вартості.

3.3. Розвиток інтелектуальних активів людського потенціалу в умовах соціально відповідального та публічно-приватного партнерства

Інноваційний розвиток сучасної економіки породжує нові форми і умови господарювання. Світова практика доводить результативність відповідального поведіння населення та інститутів суспільства, що відображається в глибоких та успішних соціально-економічних перетвореннях на інноваційних засадах. Не випадково відповідальні дії суспільства і його інститутів, морально-духовний потенціал і внутрішня культура вивчаються науковцями різних галузей знань – економіки, соціології, філософії тощо, оскільки визначають основу інноваційних змін. Реалізація принципів соціальної відповідальності у поєднанні з можливістю долучитися до ринку висококваліфікованих людських ресурсів, наукових винаходів та новітніх технологій обумовлює сучасний інноваційний розвиток суб'єктів господарювання, регіонів та країни в цілому. У таких умовах зростає можливість та виникає необхідність розвитку людини, використання її потенціалу, особливо інтелектуальних здібностей та можливостей. Отже, соціально відповідальні відносини у суспільстві сприяють формуванню конкурентного середовища, яке стимулює всіх учасників ринку обирати найбільш ефективний напрям інвестування у найприбутковіші ресурси. Саме до таких доцільно відносити інтелектуальні активи людського потенціалу, які дозволяють створювати й комерціалізувати інновації та блага з високою доданою вартістю. Вплив соціальної відповідальності на інноваційний розвиток розкрито у багатьох наукових працях [484; 485; 486; 487], де автори визначають обґрунтовану взаємну відповідальність як основу створення передумов до підвищення рівня довіри, стабільності середовища, розширення співпраці між різними учасниками локального рівня в напрямку вирішення поточних проблем та сприяння інноваційному розвитку.

На значній актуальності та глибині міждисциплінарного значення соціальної відповідальності акцентує увагу В.М. Новіков [488, с. 234–235], який узагальнює погляди на соціальну відповідальність за чотирма функціональними ознаками: офіційна (правова) відповідальність (не порушуються правові норми і сплачуються податки); професійна відповідальність (супутні наслідки максимально прибуткової діяльності); економічна відповідальність (поведінка та заходи, завдяки яким досягаються корпоративні цілі діяльності); морально-етична відповідальність (поєднання економічних інтересів підприємців і соціальних потреб працівників).

Соціальна відповідальність багатоаспектна. Вона визначає рівень культури й моральні якості людини та суспільства, створює фундаментальну основу системи відносин та є невід'ємним елементом у соціосистемі людина-підприємство-держава-суспільство, де формуються та функціонують інтелектуальні активи людського потенціалу. Зароджується соціальна відповідальність на індивідуальному (особистісному) рівні, який вважаємо підґрунтям її поширення в суспільстві.

Термін «соціальна відповідальність» складається зі словосполучення: «соціальний – пов'язаний із життям і стосунками людей у суспільстві; суспільний, громадський» та «відповідальність – покладений на когось або взятий на себе обов'язок відповідати за певну ділянку роботи, справу, за чийсь дії, вчинки, слова» [489]. Тобто, соціальну відповідальність можна визначити як покладений на когось або взятий на себе обов'язок, пов'язаний із життям і стосунками людей у суспільстві, відпові-

дати за певну ділянку роботи, справу, за чийсь дії, вчинки, слова. Незаперечно соціальна відповідальність людей виявляє себе у розумінні перспектив інноваційного розвитку на робочому місці і в економіці загалом.

Розвиток теорії соціальної відповідальності забезпечили з 50-х років ХХ ст. погляди зарубіжних вчених-дослідників, таких як Г. Боуен, К. Девіс, А. Керолл, М. Фрідмен та ін. Першою фундаментальною роботою із проблематики соціальної відповідальності стала робота Х. Боуена [490], у якій зазначається, що соціальна відповідальність виявляється в діях корисних не тільки для бізнесмена, але й для цілей і цінностей суспільства. У 1960–1970 р. К. Девіс [491, с. 46; 492, с. 313] обґрунтував цілий ряд принципів положень, які визначили розвиток теоретичних основ соціальної відповідальності. Протягом тривалого періоду відбувалися зміни у формуванні та сприйнятті положень соціальної відповідальності, що відображалися в таких концепціях: базова бізнес-стратегія; економічна відповідальність; концепція обов'язків; концепція «стейкхолдерів»; корпоративна відповідальність; добровільна концепція; концепція проактивності; відповідальність бізнесу; відповідальність бізнесменів; корпоративна сприйнятливість; корпоративне громадянство тощо [493; 494, с. 287]. Вказані концепції змінювали одна одну й акумулювали у собі попередні, проте, лише у 1999 р. у світовій практиці відбулось ствердження в закінченому вигляді основних положень соціальної відповідальності. Провідну роль у цьому відводять К. Аннану [495], який призвав залучитися до впровадження в життя принципів соціальної рівності та збереження оточуючого середовища, реалізації соціальної відповідальності.

У економічній літературі сутність соціальної відповідальності є достатньо широко розкритою та подається з різних позицій, що обумовлює необхідність узгодження існуючих підходів до визначення поняття (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Змістовне узагальнення визначень поняття «соціальна відповідальність»

Автор, джерело	Визначення	Риси, рівень відповідальності
1	2	3
І. Г. Савченко [496, с. 55]	Форма регуляції соціальної поведінки, що має дихотомічний характер і означає сумлінне, відповідальне ставлення людини, посадової особи, органу державної влади до своєї діяльності (поведінки)	Пріоритетом та основою є соціальна відповідальність держави перед суспільством і людиною
В. К. Грищук [497, с. 52]	Соціальне явище, що являє собою добровільне та свідоме виконання, використання і дотримання суб'єктами суспільних відносин, приписів, соціальних норм, а у випадку їхнього порушення – застосування до порушника заходів впливу, передбачених цими нормами	Пріоритетною визначена соціальна відповідальність суспільства
Р. Л. Хачатуров [498, с. 51]	Дотримання суб'єктами суспільних відносин вимог соціальних норм, а у випадках безвідповідальної поведінки, що не відповідає вимогам норм чи порушує суспільний порядок, вони зобов'язані нести доповнюючий обов'язок особистого чи майнового характеру	Рівність у взаємодії соціальної відповідальності суб'єктів суспільних відносин і держави

1	2	3
О. Ф. Плахотний [499, с. 8]	Поєднання двох форм (видів) відповідальності: 1) відповідальність як реакція суспільства на поведінку індивіда (суспільна відповідальність); 2) відповідальність як система відповідей індивіда на вимоги суспільства (особиста відповідальність)	Взаємна соціальна відповідальність між суспільством та індивідом
М. Н. Семякін [500, с. 85]	Обов'язок індивіда виконувати відповідні політичні, юридичні та моральні вимоги, які встановлюються суспільством, державою чи колективом	Пріоритетність соціальної відповідальності людини

Джерело: [501, с. 25]

З наведених визначень чітко прослідковується, що соціальна відповідальність відображає діалектичний взаємозв'язок між особистістю та суспільством, який характеризується взаємними правами й обов'язками з виконання приписів соціальних норм і застосуванням різноманітних засобів впливу в разі її порушення. Тобто, це засвідчує, що держава і людина є суб'єктами соціальної відповідальності, які взаємодіють безпосередньо між собою та через бізнес (підприємства). Відповідно соціальна відповідальність є певною системою відносин, яка формується та проявляється на різних рівнях: особистості, бізнесу (підприємства) та держави (рис. 3.5).

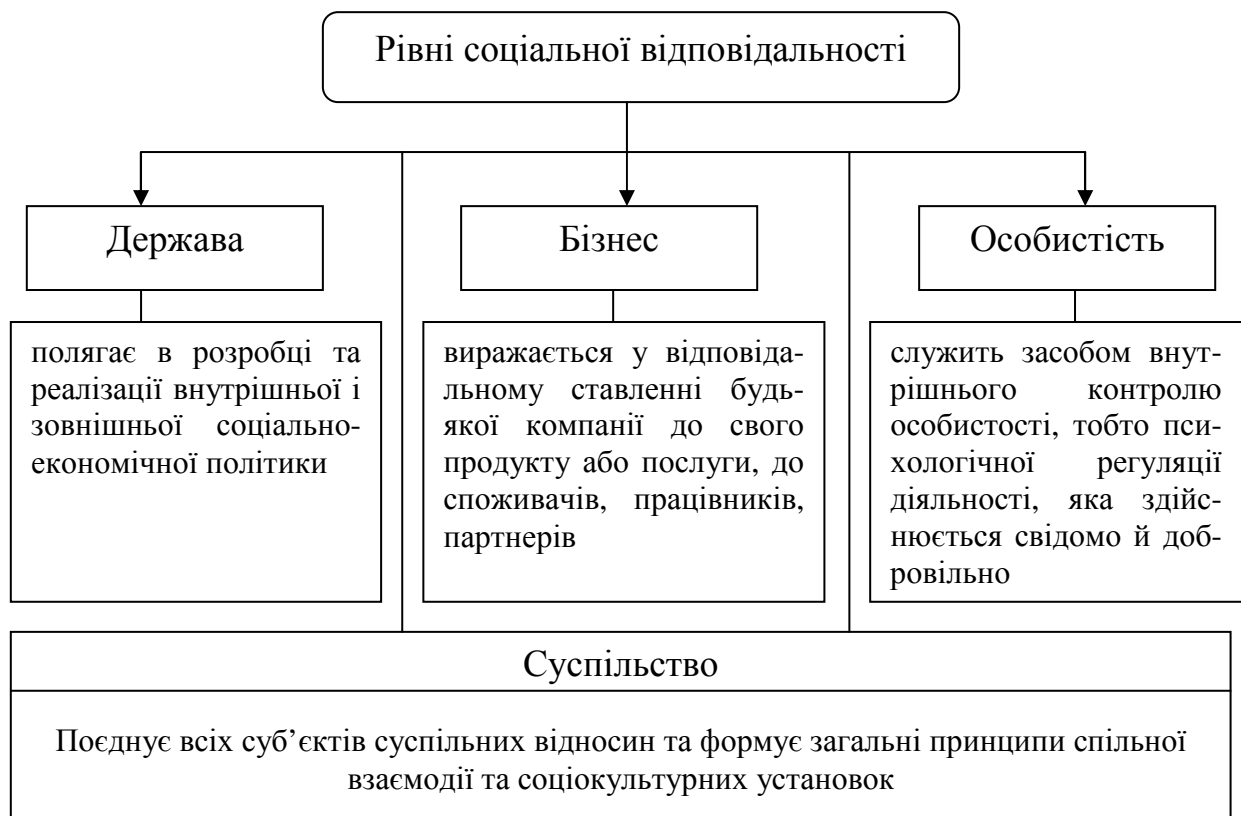


Рис. 3.5. Рівні соціальної відповідальності

Джерело: розроблено автором

Зокрема, О. А. Грішнова зазначає, що «основоположне, інтегруюче, визначальне значення має державний рівень... в особі її законодавчих і виконавчих органів» [502, с. 5]. Соціальна відповідальність держави проявляється у забезпеченні утвердження демократичних засад в суспільстві, укріпленні політичної культури, форму-

ванні конструктивної опозиції, становленні партнерських відносин між гілками влади та підвищенні рівня довіри до влади [503, с. 14; 502, с. 6]. Своєрідним способом обмеження політичної влади держави у її відносинах з людиною має виступати взаємна відповідальність, що полягає у прийнятті державою конкретних зобов'язань, спрямованих на забезпечення інтересів громадян, наявності реальної відповідальності державних органів та посадових осіб за невиконання своїх обов'язків перед суспільством і особистістю. Тобто, держава змушена закріплювати в Конституції та гарантувати природні права людини, а людина – додержання своїх обов'язків перед суспільством і державою.

У дослідженні М. Є. Дейч, проблематика соціальної відповідальності представлена з точки зору відповідальності людини, оскільки вона є метою, центром суспільного, соціально-економічного розвитку, а не економіка [504, с. 30–32]. Крім того, так як кожен інституцій очолює керівник (певна особистість), який згідно зі своїми моральними цінностями і переконаннями спрямовує діяльність інституції, важливим і необхідним є виокремлення базової особистої відповідальності. Пріоритетним є сама природа людини як суб'єкта господарювання, де саме духовно-моральні її цінності задають координати життєдіяльності. Тобто суспільство, що поєднує окремі особистості, доцільно розглядати як один із рівнів соціальної відповідальності. Дослідження сучасних учених, крім представлених трьох рівнів соціальної відповідальності, вказують на наявність четвертого – суспільства [505, с. 30].

Отже, загалом соціальна відповідальність заснована, перш за все, на особистісній відповідальності, що реалізує сутнісні цінності людини та визначає соціальну відповідальність суспільства, бізнесу і держави при досягненні господарських цілей.

Відповідальність людини виступає імперативом-потребою кардинальної перебудови як господарського мислення, так і господарських практичних дій щодо нинішнього і майбутнього існування людини. Оскільки людина живе у суспільстві та за його допомогою вирішує майже всі загальні питання свого життя, відповідальність набуває соціального характеру, тобто вона, передусім, постає як соціальна відповідальність людини за свої рішення і дії перед собою та перед іншими людьми в бізнесі, в державі та суспільстві.

Однак, саме держава як провідний учасник взаємодії у соціосистемі людина-підприємство-держава-суспільство, що володіє фінансовими важелями, визначає законодавче забезпечення, правові вимоги до стандартизації продукції та додержання її достатньої якості, створює інформаційний простір, реалізує соціальні чинники – є відповідальною за забезпечення інноваційного розвитку [342, с. 366].

Одним із пріоритетів держави в системі соціально відповідального партнерства у контексті забезпечення інноваційного розвитку, на нашу думку, є формування національної інноваційної системи, що передбачає створення: рівного доступу до інформації для всіх суб'єктів інноваційної діяльності; розвинутої інноваційної інфраструктури; привабливих соціальних умов та стимулюючих заходів щодо активізації інноваційної діяльності; попиту на значущі наукові розробки; стійких взаємозв'язків у системі «освіта – наука – виробництво – держава»; умов розвитку державно-приватного партнерства тощо [506, с. 238]. Відповідно, реалізація зазначених напрямів та формування сприятливих умов для інноваційного розвитку й буде

проявом соціально відповідальної держави, а їхня низька якість та неповнота – відсутністю такої відповідальності.

Соціальна відповідальність бізнесу (СВБ) характеризується переважно як добровільна інтеграція соціальних та екологічних аспектів у щоденну комерційну діяльність підприємств та в їхню взаємодію. Вона відображає готовність та усвідомлені зобов'язання бізнесу здійснювати соціально відповідальні дії та таку діяльність, за якої будуть враховуватись інтереси всіх учасників процесу взаємодії у ринковому середовищі, а також дотримання норм та правил ведення бізнесу. Це сприятиме: покращенню управління завдяки запобіганню ризикам; підвищенню репутації підприємств; збільшенню обсягів продажу та частки ринку; мотивуванню співробітників; оптимізації операційних процесів та зменшенню витрат; лояльності інвесторів; покращенню фінансових показників діяльності; налагодженню взаємодії із державним сектором і суспільством тощо. Усе це створює передумови інноваційного розвитку в цілому та розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу, зокрема.

Становлення та розвиток СВБ передбачає: розробку та прийняття законодавчої й нормативно-правової бази, що регулює можливості участі бізнесу в соціальних програмах та в роботі закладів освіти щодо формування соціально відповідальних фахівців; створення дієвої незалежної громадської експертизи та оцінки результатів соціальних програм, стандартів і якості підготовки бізнес-фахівців; впровадження системи заохочення (морального та економічного) відповідальних суспільних суб'єктів [507, с. 72]. В цілому соціальна відповідальність є концепцією, що заохочує компанії враховувати інтереси суспільства та брати на себе відповідальність за вплив своєї діяльності на споживачів, стейкохолдерів, працівників, громади й навколишнє середовище. Вона визначає позицію компанії щодо своєї країни, суспільства, співробітників, впливу на навколишнє середовище, тобто відображає відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення, за тих, на кого безпосередньо чи опосередковано ці рішення впливають.

В теоретико-практичних публікаціях, крім СВБ, поширеним є вживання корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), які переважно ототожнюються. Відмінність полягає в тому, що у категорію «КСВ» вкладають не лише відповідальність підприємницького середовища в якому відбувалось її формування, а й всього суспільства в цілому. У нашому дослідженні СВБ і КСВ ми використовуємо як аналог, тобто розглядаємо КСВ у вузькому змісті як соціальну відповідальність в бізнес-практиці і неприбуткових організаціях, оскільки окремо зазначаємо і про інших учасників соціальної відповідальності у суспільстві.

В Україні розвиток концепції КСВ був започаткований у 1996 р. з ініціативи Української асоціації якості й Українського союзу промисловців та підприємців, одночасно з упровадженням концепцій TQM (Total Quality Management) і моделі EFQM (European Foundation for Quality Management). Згодом було розроблено Концепцію Національної стратегії СВБ в Україні. Проте, слід зазначити, що донині державою не забезпечено виконання координаційних функцій у сфері розвитку СВБ, не прийнято відповідних нормативних положень та самої стратегії.

Активним учасником формування інформаційного забезпечення та активізації соціальної відповідальності в Україні стала створена у 2008 р. недержавна установа Центр «Розвиток КСВ». Незалежна експертна організація виступила членом Правління Глобального договору ООН, національним партнером CSR Europe (Брюссель)

і Всесвітньої бізнес-ради зі сталого розвитку (WBCSD, Женева) та на 2016 р. поєднала 43 компанії України. Сьогодні організація працює більш, ніж зі 100 компаніями, 200 університетами, 20 школами, 60 державними компаніями і 40 муніципалітетами та близько 20 компаніями, які виступають її постійними партнерами в освітніх проектах [508]. Намагання забезпечити розвиток КСВ проявляють різні наукові та освітні організації через проведення конференцій, семінарів, круглих столів, ґрунтовні дослідження (Інститут економіки промисловості, Інститут соціології тощо), інші ініціативи, а також корпоративний сектор, переважно дочірні структури міжнародних компаній та вітчизняний крупний бізнес (більшість – інтегровані корпоративні структури).

Однак, темпи розвитку КСВ в Україні залишаються дуже повільними, що стримує не лише відповідальне ставлення до формування вітчизняного ринкового середовища, а й інноваційну активність вітчизняних підприємств (низька питома вага серед промислових підприємств – таких, що займалися інноваційною діяльністю і впроваджували інновації; обмежений обсяг реалізованої інноваційної продукції у відсотках до загального обсягу реалізованої промислової продукції). Така ситуація частково є відображенням відповідного рівня соціальної відповідальності, оскільки держава не стимулює створення і впровадження інновацій, а бізнес – переважно орієнтується на короткострокові проекти без суттєвої заміни обладнання та технологій, розробки та виведення на ринок нових товарів.

З 2006 р., коли відбулась офіційна презентація ГД ООН в Україні, кількість підписантів із 46 зростає до майже 200 у 2013 р. (в 4,3 рази), що склало лише 0,01% зареєстрованих суб'єктів господарювання [507, с. 70], а у 2018 р. вже 83% з 400 опитаних українських компаній впроваджують політику корпоративної соціальної відповідальності [509]. Соціальна активність бізнесу поширюється в Україні від взаємодії найбільших корпорацій з місцевою владою і населенням до системної благодійності, зростає частота та інтенсивність здійснення соціальних програм, проте в цілому соціальна відповідальність залишається низькою. На більшості підприємств відсутні спеціальні підрозділи з КСВ, досить слабка система менеджменту та моніторингу соціальних програм та їх результатів, практично відсутня соціальна звітність.

Низька частка соціально відповідальних підприємств в Україні свідчить про відсутні можливості та низький рівень відповідальності вітчизняного бізнесу, відсутність переконання про її вплив на розвиток бізнесу, а також суттєво пов'язана з високим рівнем загальної безвідповідальності в країні, що стримує інноваційний розвиток. Зокрема, за висновками науковців, довіра населення країни до соціальних інститутів є обмеженою, а рівень довіри до центральних та місцевих органів влади, правоохоронних органів та судової системи, Президента та Верховної Ради, громадських організацій, бізнесу, профспілок коливається на рівні від 7,3 до 15,8%, зростає вплив на життєдіяльність населення засобів масової інформації, соціальних груп і мереж набагато вище, ніж система вищої освіти та трудовий колектив [505, с. 64–67]. Такий стан не змінюється й до сьогодні, оскільки на думку третини населення, в Україні збільшився рівень корупції, а при поточному декларуванні статків депутатів та влади цей висновок підтвердився. Рейтинг сприйняття корупції в Україні у 2006–2017 рр. вказує, що суттєвих змін практично не відбулося (рис. 3.6). Прогрес останнього періоду був забезпечений в основному реформами, що були започатковані у 2014 р. Вищезазначене доводить і низькі позиції України в рейтингу недієздатних

держав Failed states index: «роздрібненість у силових структурах та еліті», «криміналізація держави» і «зовнішнє втручання» [510, с. 80]. Таким чином, сформований і глибоко інтегрований варіант економічної моделі з системою монопольної власності незначної кількості найбагатших громадян України дуже ускладнює прояв відповідальності держави та її інноваційний розвиток.

За світовими рейтингами довіри Україна протягом тривалого періоду не потрапляла до жодної з двох груп країн (з розвиненою економікою та економікою, що розвивається), оскільки для неї характерним є невисокий рівень особистої довіри і критично низький – до державних інститутів [510, с. 164]. У вітчизняній практиці майже постійно зростали диспропорції у доступі підприємницьких структур і громадян до різного роду благ, посилювались процеси нелегітимного перерозподілу власності та значного розшарування населення за статками і доходами, поширювались механізми перетворення влади у доходи і доходів у владу та мультиплікації цієї взаємозалежності, суспільні уявлення про нелегітимність отриманих за короткий час надвеликих статків [510, с. 179–180]. Крім того, сьогодні, незважаючи на достатньо високий рівень сприйняття сучасних соціально-економічних загроз, корпоративний бізнес не виявляє різкої зміни ставлення до своєї соціально відповідальної діяльності. За умов тривалого періоду відсутності суттєвих змін у вітчизняній економіці, характерною є поширена практика достатньої відповідальності бізнесу та індивідуальної відповідальності за забезпечення миру (переконання, що врегулювання конфліктів є політичною сферою) та соціально-економічного розвитку.

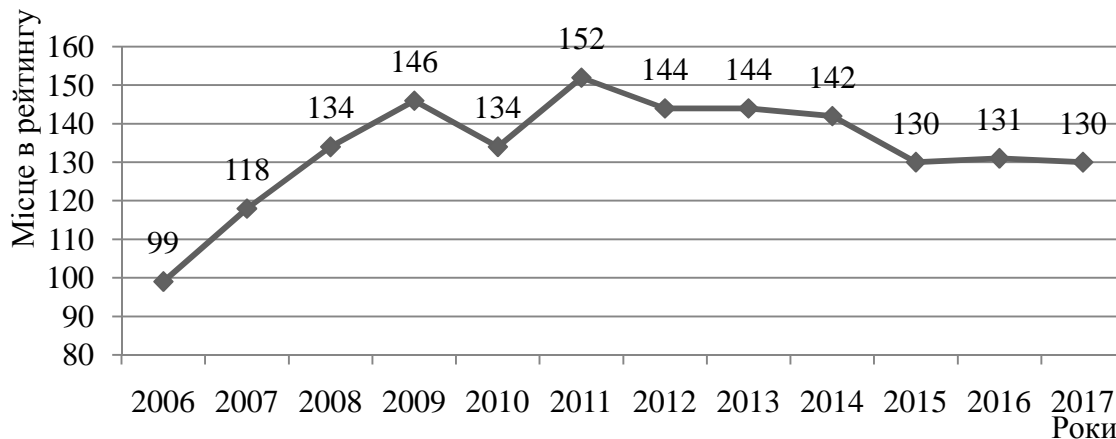


Рис. 3.6. Рейтинг сприйняття рівня корупції в Україні

Джерело: побудовано на основі [511]

Суттєві наслідки безвідповідальності в системі суспільних відносин в Україні спричинені ігноруванням правових і соціальних норм, загостренням проблем у відносинах працівників та роботодавців, низьким рівнем конкурентоспроможності та розвитку людського потенціалу тощо. Тобто відбувається знецінення прагнення бути соціально відповідальним, а існуючий стан є відображенням недосконалості системи суспільних відносин, відчуженості між людиною і суспільством, що в умовах нестабільності ще більше підсилює невизначеність наслідків взаємодії, розмиває межі відповідальності, її незатребуваність в умовах нагальної потреби суспільної системи в її утвердженні та запровадженні. Причина частково пов'язана з ментальністю та історичним досвідом населення України, які одночасно і сприяють, і пере-

шкоджають соціально відповідальній поведінці. Сьогодні особливо зростає морально-ціннісне навантаження на тих, хто має владу (владні еліти, представники органів влади, партій, громадських об'єднань) щодо формування і консолідації в Україні еліти, яка має виступити рушійною силою суспільних перетворень, взяти на себе відповідальність за якісні зміни в системі суспільних відносин, масовій свідомості, моделях поведінки, орієнтованих на прийняття та реалізацію соціальної та особистісної відповідальності.

Для сучасного вкрай низького рівня розвиненості в Україні стану відповідальності людини, бізнесу, держави та суспільства спонукальним мотивом може стати невідворотність відповідальності за порушення правових і моральних норм незалежно від статусу [505, с. 131]. Особливо це може бути результативним у поточних екстремальних обставинах, коли згуртованість та солідарність людей у суспільстві має зростати, а слабка держава не в змозі виступити консолідуючою силою. Тому, саме формування відповідальної громадськості на різних локально-територіальних рівнях, яка здатна визначати пріоритети та здійснювати контроль за діяльністю органів влади і бізнесу сприятиме розвитку соціальної відповідальності та поліпшенню соціально-економічної ситуації, розвитку інноваційної діяльності. Досягти реалізації принципів сталого розвитку в країні можна при модернізації систем управління та суспільних відносин на засадах соціальної відповідальності, коли будуть задіяні мотиваційні механізми до соціально відповідальної поведінки у цій сфері особистості, бізнесу, держави та суспільства.

У сучасних умовах розуміння людиною та громадами власної соціальної відповідальності й соціальної відповідальності місцевої влади, як свого обов'язку і призначення щодо підвищення добробуту населення конкретного локально-територіального рівня виступатиме основою зміни суспільних відносин та покращення соціально-економічної ситуації [512, с. 122]. Застосування принципів соціальної відповідальності дозволить швидше та повніше залучити наявні ресурси (в т.ч. людські) до оптимального їх використання на локальному рівні в напрямі подолання наявних проблем та інноваційного розвитку.

Незважаючи на постійні намагання розвивати СВБ в Україні, суттєві перепони знижують розуміння, бажання та можливість її реалізації, зокрема недосконала законодавча база та корупційні системи побудови бізнесу, які призводять до постійних сумнівів у чесності діяльності та виконанні різних заходів у соціосистемі людина-підприємство-держава-суспільство. Більшість випадків прояву СВБ можна розцінювати лише як рекламу у боротьбі за політичний та економічний вплив, але не як соціальну та етичну або екологічну обізнаність організацій. Крім того, необізнаність населення про СВБ не сприяє повноцінному розумінню дій різних підприємств та правильному їх сприйняттю.

В Україні сьогодні держава не забезпечує проголошені соціальні гарантії, підприємництво майже не розвивається, діє низький рівень правових обов'язків щодо соціального становища в країні, її регіонах, галузях та на виробництві [513, с. 334; 493]. Тобто, в таких умовах соціальна відповідальність є обмеженою, оскільки сама держава не в змозі якісно надавати соціальні послуги й створити сприятливі умови для взаємодії, інноваційних проявів. У суспільстві сьогодні переважає високий рівень корупції, практика порушення законодавства, недостатня активність та розкриття

творчого потенціалу, недотримання норм соціальної етики, значні потоки зовнішньої міграції та її складових – трудової й освітньої. Крім того, сучасний стан економіки та культури такий, що підприємства, організації, державні та місцеві органи влади і громада в цілому не готові й переважно не здатні до відповідального ставлення один до одного. Здійснюються лише поодинокі спроби взаємодії та спільної відповідальності, які ще не носять системного характеру. Це накладає свій відбиток на феномен інноваційності та мотивацію до розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу.

В Україні, на етапі переходу до ринкової системи господарювання та формування незалежності, особливістю соціальної політики було визначено надання пріоритету проблемам соціального захисту населення, підвищення ролі особистого трудового доходу, скорочення проявів утриманської поведінки, формування нового механізму фінансування та регулювання розвитку соціальної сфери. Проте, до сьогодні в Україні соціальна політика не виконує покладених на неї завдань щодо цілісності та комплексності, а фактично підмінена нагромадженням різноманітних видів недостатньо обґрунтованих та несистематизованих виплат, пільг, субсидій тощо, не підкріплених можливостями бюджетного фінансування та не забезпечуючих відповідної якості життя та стимулів для підвищення рівня самозайнятості [514, с. 4]. Отже, з метою підвищення рівня відповідальності в Україні значну увагу держава має зосереджувати у напрямку вдосконалення соціальної політики, що сприятиме формуванню серед населення розуміння зміни ролі та значення влади у забезпеченні соціальної справедливості у суспільстві.

Соціальна політика визначається як система правових, економічних, організаційних, регулятивно-контрольних заходів держави (державних органів, підприємств і місцевих органів влади) щодо регулювання та забезпечення соціально-економічних умов існування громадян, з метою їх захисту від безробіття, економічного занепаду, інфляції, знецінення трудових заощаджень, тобто для підвищення рівня життя членів суспільства, забезпечення соціальної справедливості та рівності, а також, стабільності в країні. Вона здійснюється в багатьох напрямках забезпечення стабільності та справедливості в суспільстві, тому й об'єктів її впливу нараховується близько десяти: ринок праці та зайнятість населення; трудові відносини; оплата праці та доходи населення; система соціального забезпечення населення; елементи соціальної інфраструктури; громадяни як споживачі. Головним її об'єктом є населення та, в контексті захисту, окремі його категорії з акцентом на найбільш уразливі верстви: пенсіонери, малозабезпечені, інваліди різних категорій, ветерани війни, сім'ї, які мають декілька дітей, самотні батьки, діти-сироти та діти, позбавлені батьківського піклування, безпритульні діти, громадяни без постійного місця проживання тощо [515].

Отже, соціальну політику прийнято розглядати на рівні людських потреб як комплекс заходів і програм держави, що мають задовольняти фізіологічні, соціальні та духовні потреби людини. Вона визначається набором інструментів, що сприяють стимулюванню працездатного населення до праці та забезпечують функціонування системи соціального захисту, тобто створення гарантій допомоги на випадок настання соціальних ризиків упродовж життя (хвороба, бідність, інвалідність, травматизм, старість, втрата годувальника, безробіття, міграція тощо) [516].

Визначені Україною пріоритети щодо євроінтеграції обумовлюють високу потребу в суттєвих соціально-політичних перетвореннях з метою впровадження відповідних соціальних стандартів і підходів до їх дотримання, заснованих на побудові партнерських відносин влади з суспільством та бізнесом. Основою означених реформ має стати така соціальна політика, яка створить справжні умови для формування та забезпечення європейського рівня соціальних стандартів з метою розвитку людського потенціалу та його інтелектуальних складових в умовах становлення «економіки знань».

Актуальним вектором сучасної соціальної політики в Україні має стати прагнення створити умови для нагромадження та раціонального використання саме інтелектуальних складових людського потенціалу, оскільки поєднання стимулюючої, захисної та регулюючої ролей соціальної політики спроможне забезпечити гідні рівень і якість життя, попередити ризики втрати цінних активів людського потенціалу або його нераціонального використання та зростання економіки в цілому. У межах даного вектору соціальної політики має відбуватись сприяння усвідомленню відповідальності держави і домогосподарств за поточне спрямування інвестицій та відповідальності бізнесу за умови використання людського капіталу [516].

Побудова певної моделі соціальної політики традиційно ґрунтується на певному варіанті суспільного розуміння соціальної справедливості та напрямів її реалізації; у мінливих умовах сьогодення питання залишається актуальним [516]. Найчастіше соціальна справедливість сприймається як прояв порядності у сфері розподілу багатств, благ і доходів між членами суспільства та характеризується чотирма основними підходами: егалітарний – усі члени суспільства отримують однакові блага, тобто має місце рівний розподіл благ між індивідами; утилітарний – товари і послуги розподіляються таким чином, щоб максимізувати загальну користь усіх членів суспільства; роулсманський – максимізується корисність найбільш забезпечених осіб, що досягається за рахунок підвищення продуктивності та ефективності праці високооплачуваних працівників; ринковий – справедливість встановлюється ринком, який винагороджує тих, хто більш здібний і працьовитий [517, с. 108–109]. Сьогодні в Україні значний прояв набуває роулсманський підхід, що в умовах монополізації активів викривляє раціональність і поглиблює недосконалість у формуванні соціальної справедливості.

Вибір та затвердження підходу до формування національної соціальної політики має узгоджуватись з особливостями розвитку країни та закріпленими на її території традиціями. Наприклад, відомими є поширені американські традиції «презирства» до бідних, які базуються на тому, що бідність не є результатом певного стану економічної системи (напруги на ринку праці, високої вартості освітніх послуг, монополізації ринків тощо), а, переважно, є наслідком індивідуальних здібностей, недостатніх зусиль та відсутності бажання громадян наполегливо працювати для покращання життя.

У залежності від розуміння та сприйняття соціальної справедливості, що асоціюється з поняттям соціальної рівності, прийнято виділяти декілька основних національних моделей (табл. 3.4).

Наявність специфічних особливостей у сприйнятті та реалізації принципу соціальної справедливості свідчить про особливий вплив національних та ментальних

проявів на зміст соціальної політики, певною мірою суперечливим є, навіть, ставлення до отримання соціальної допомоги [516]. У східних країнах (Китай, Японія тощо) переважає пріоритетність колективних цінностей над індивідуальними інтересами, а у західних (більшості країн Європи) – перевага надається індивідуальності, яка узгоджується у суспільстві на основі консенсусу.

Таблиця 3.4

Типологія національних моделей реалізації принципу соціальної справедливості

Види моделей	Основні риси моделей
Японська модель	Справедливість проявляється через пошук відповідності між соціальною позицією та обов'язками, а також у добродійності правління, заснованому на конфуціанстві. Встановлюється справедливий соціальний обмін: правитель дає народу благо і отримує правління. Тобто дуже велике значення відводиться правильному розподілу і правильному виконанню соціальної ролі
Китайська модель	Спирається на ідеї конфуціанства (гармонічний розвиток на основі «великого єднання» та «великого добробуту», досягнення мрії про всеохоплюючу рівність), де егалітарна ідея поєднується з ідеєю соціальної ієрархії (справедливим є поділ суспільства на тих, хто працює і виробляє, і тих, хто керує та управляє). Кожен повинен добре виконувати свої обов'язки. Все населення має право на освіту, тому й критерієм соціального зростання особистості визнано здібності, грамотність, розум
Скандинавська модель	Характеризується високим рівнем видатків на соціальний захист, значним податковим втручанням, високою роллю профспілок та найбільш повною реалізацією принципу соціальної рівності
Континентальна модель	Базується на домінуванні принципу професійної солідарності у соціальному страхуванні та системі пенсій
Середземноморська модель	Заснована на «перекосі» у бік пенсійного забезпечення та відносно невеликих сімейних допомог і допомог із безробіття
Американська (англосаксонська) модель	Будується на ідеї рівності можливостей, заохочується свобода підприємницької діяльності та створюються умови для збагачення найбільш активної частини населення. Взаємозв'язок економічного і соціального життя базується на високій продуктивності праці та масовій орієнтації на досягнення особистого успіху. Втручання в економіку з боку держави є незначним, а придатний рівень добробуту малозабезпечених груп досягається за рахунок перерозподілу частини національного доходу і податкових функцій

Джерело: побудовано на основі [518, с. 10–15]

Досвід та довготривалі спостереження підтверджують, що з наведених європейських моделей найбільш результативною є скандинавська (забезпечує високий рівень зайнятості та низькі ризики бідності, у ній найкраще поєднано ефективність і справедливість), оскільки дозволяє країнам Північної Європи посідати чільні місця у світових рейтингах. В англосаксонській моделі справедливість асоціюється з рівними можливостями та максимально забезпечується підтримка найбільш активної частини населення з масовою орієнтацією на досягнення особистого успіху. Саме ці позитивні риси мали б бути взяті за пріоритети розвитку соціальної політики в Україні.

З розвитком цивілізації справедливість дедалі більше розглядалася в економічній площині та почала асоціюватися не просто з рівністю, а з тим, що винагорода має відповідати здійсненому внеску (заслугам) та всі очікування мають виправдовува-

тись. Тобто, прагнення до досягнення рівності шляхом перерозподілу доходів, як правило, асоціюється зі справедливістю, але майже завжди супроводжується зниженням економічної ефективності. Відповідно, такі обставини призводять до падіння економічної активності і заможних (оскільки велику частину їхнього доходу держава вилучає у вигляді податку), і бідних (втрачається стимул працювати, оскільки є можливість жити за рахунок допомоги) [518, с. 12]. Саме тому у сучасних надстрімких змінних реаліях необхідно враховувати окреслені висновки і з обережністю використовувати зазначені заходи (оптимальне втручання в перерозподіл доходів).

Отже, від держави очікується усвідомлення об'єктивного факту, пов'язаного з тим, що люди нерівні між собою за численним комплексом параметрів (соціальних, моральних, інтелектуальних, фізичних тощо), тому держава й суспільство мають це враховувати й надавати можливості до певного відхилення при додаткових зусиллях. Однак, всі вони рівні перед державним законодавством, що має забезпечуватись і однаковим рівнем відповідальності за його порушення. Тобто, сприйняття справедливості та її забезпечення владою є важливою основою формування соціальних стандартів та розвитку економіки.

Держава є основним суб'єктом соціальної політики, оскільки залишається головним та найважливішим джерелом формування та розвитку країни, а її установи – гарантують можливість взаємодії соціальних груп та інших елементів соціальної структури як суспільно впорядкованого і суспільно захищеного процесу в межах країни. Тобто держава через органи законодавчої та виконавчої влади виступає і основним суб'єктом, і гарантом здійснення соціальної політики за допомогою різних інструментів впливу.

Утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави. У межах зазначеного, держава бере на себе всі обов'язки щодо впровадження програм розвитку ринку праці, підвищення рівня життя населення, забезпечення мінімальної заробітної плати, реалізації заходів соціального захисту для тих, хто його потребує. Саме через соціальний захист держава формує стратегію профілактики негативного впливу можливих соціальних ризиків, яка не лише усуває наслідки соціальної нерівності, а й передбачає збалансований перерозподіл суспільних благ.

Соціальна політика має забезпечувати стійку основу для зростання рівня і якості життя через стимулювання населення до високопродуктивної інноваційної праці та створення умов для перерозподілу частини благ у суспільстві й надання допомоги вразливим і малозабезпеченим верствам. Вона ґрунтується на таких принципах:

- самовідповідальність найманих працівників, роботодавців та інших категорій працюючих і працездатних осіб за фінансове забезпечення прийняттого рівня соціального захисту;

- солідарна підтримка працюючим населенням і роботодавцями найменш захищених категорій населення і їх сімей;

- оптимальна підтримка (принцип субсидіарності), що визначає міру (рамки) солідарної підтримки, фіксує її розмір та форми надання [514, с. 7].

Багатоаспектність засад соціальної політики розкривається через її різноманітні багатофакторні складові: конституційно-правові, інституціональні, управлінські регулятивні та саморегулятивні, глобальні, національні, економічні, державні, наддержавні, громадські, гуманістичні, етичні, комунікативні тощо. Відповідно вона

охоплює всі сфери життєдіяльності людей – виробничу, соціальну, політичну, духовну і регулює стосунки між суспільством, колективом, особою в кожній із цих сфер та зонах її взаємодії. Тобто, соціальна політика розкривається системою програм, служб і заходів, що мають соціальні цілі та на будь-якому етапі розвитку людства дозволяють нормально існувати не тільки без праці, а й без урахування потреб непрацездатних в засобах існування.

Нові умови й сучасні потреби розбудови економіки інноваційного типу та соціальної держави вимагають запровадження нових принципів формування соціальної політики, усвідомлення її нової ролі в забезпеченні соціально-економічної динаміки [519].

У вітчизняній практиці поширеною залишається думка, що соціальна політика є винятково інститутом, який має створювати умови для реалізації принципу соціальної справедливості й підтримувати слабких. Проте, не заперечуючи такої її ролі, зазначимо, що основою соціальної політики та соціального розвитку є, перш за все, соціально-трудова політика, оскільки можливості її реалізації залежать переважно від сфери праці. Саме працездатне населення, яке має не лише забезпечувати свій добробут, а й виконувати істотні соціальні обов'язки стосовно дітей і людей похилого віку, особливо в умовах зростання гнучкості ринку праці та мобільності виробництва, наявних і потенційних структурних зрушень в економіці заслуговують на вагомий підтримку [519]. Відповідно слід перейти до нового усвідомлення ролі і значення соціальної сфери і самої соціальної політики, яка є інститутом, що створює передумови формування й оптимального використання людського потенціалу (особливо інтелектуальної складової в умовах розвитку економіки знань), його розвитку, та як наслідок – соціально-економічного зростання.

Особливого значення набуває державна політика зайнятості як складова соціальної політики стосовно працездатного населення, яка в умовах економіки знань і креативної економіки здатна забезпечити використання інтелектуально-креативних якостей людського потенціалу. Доцільним є виокремлення серед актуальних задач державної соціальної політики саме такої, що буде пов'язана із розвитком найцінніших компонентів людського потенціалу країни. Основні прояви цієї цінності, які обумовлюють потребу надання пріоритету стимулюванню розвитку інтелектуальних компонентів людського потенціалу, пов'язані здебільшого з перспективним їх значенням як надійного та значного за обсягами джерела економічного зростання. Крім того, такий акцент соціальної політики має сформулювати додаткові ресурси для забезпечення нових аспектів якості життя, пов'язаних з розширенням в країні сфери застосування творчої, інноваційної, знаннєвомісткої діяльності, яка має не лише прагматичну цінність, а ще й додає можливостей самореалізації і розвитку для кожного працівника та підприємця [516].

Погоджуючись з думкою професора А. М. Колота, зазначимо, що сучасна соціальна політика виступає інститутом, який створює передумови для соціально-економічного розвитку індивідів у взаємодії з іншими суб'єктами громадянського суспільства за допомогою потенціалу держави та підприємницьких структур. Тобто, консолідація ресурсів соціальних партнерів, взаємна відповідальність та систематизовані інструменти сприяють досягненню сучасних соціальних стандартів людського розвитку. Отже, «основними складовими соціальної політики мають бути розви-

ток трудового потенціалу, інтелектуалізація процесів праці, сприяння продуктивній зайнятості, забезпечення гідних умов та гідної оплати праці, розвиток соціальної сфери та створення гідних умов життєдіяльності для тих, хто ще чи вже не може себе захистити» [519].

У свою чергу, актуальним вектором соціальної політики пропонуємо вважати прагнення створити умови для нагромадження та раціонального використання саме інтелектуальних складових людського потенціалу, оскільки поєднання стимулюючої, захисної та регулюючої ролей соціальної політики спроможне забезпечити гідні рівень, якість життя та зростання економіки [516].

Змінені підходи до формування та реалізації соціальної політики в країні стимулюватимуть підвищення рівня соціальної відповідальності, забезпечать її розвиток на всіх рівнях. Відповідно, повноцінна структурна ієрархія соціальної відповідальності (у соціосистемі людина-підприємство-держава-суспільство), що заснована на соціальній відповідальності людини, яка визначається умовами її культивування, формування та становлення через вплив на свідомість людини, її цінності, потреби та інтереси має започатковуватись на рівні держави (органами державної та місцевої влади). Оскільки соціальна відповідальність відображає діалектичний взаємозв'язок між особистістю та суспільством та відповідно бізнесом і державою, вирішення проблеми щодо її утвердження і поширення можна забезпечити за умови певної ініціативи та достатньої сили хоча б однієї з цих сторін.

Накопичені проблеми в економіці України поглиблюються неузгодженістю власників крупного капіталу, політичної еліти та влади відносно стратегічного розвитку держави, а також відсутністю чіткої ринково-орієнтованої національної ідеї, яка б змінювала культурно-ментальні риси вітчизняного людського капіталу [520]. Наведені негативи ускладнюють рух в напрямі інноваційного розвитку України та можливості повноправної та повноцінної Євроінтеграції. Зазначене доводить актуальність таких внутрішніх змін, які б сприяли реалізації стратегічних кроків в Україні щодо підвищення в суспільстві довіри та підтримки, стимулювання інтеграції та кооперації, формування та використання інвестиційних ресурсів для розвитку вітчизняної інфраструктури на інноваційних засадах і широкого залучення інтелектуальних активів людського потенціалу.

У світовій практиці відносини партнерства між державою і приватним капіталом набули значного поширення у формі публічно-приватного партнерства (ППП) (Public Private Partnership – PPP), яке з'явилося ще задовго до ХХ ст. та набуло значного використання після 2000 р. Зокрема, у Європейському Союзі PPP набуло особливого значення в період світової кризи. Про суттєвий вплив PPP на інноваційну діяльність вказують визнані пріоритети та значні обсяги інвестування наукових досліджень з метою підвищення світової конкурентоспроможності ЄС протягом останнього десятиліття. За програмами «Європейський план відновлення економіки на 2010–2013 роки» [521] (бюджет 3,2 млрд євро державних інвестицій, з них на розвиток проектів PPP – близько 50%) та «Горизонт 2020» [522] (бюджет 80 млрд. євро впродовж 2014–2020 років, з них на розвиток проектів PPP – близько 6 млрд. євро) ЄС намагається забезпечити більш ефективну співпрацю науки та виробництва за участі держави з метою розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу і, відповідно, створення та комерціалізації інновацій.

У вітчизняній практиці, особливо в останні роки, почали з'являтися різні підходи щодо визначення такого партнерства, серед яких два є найпоширенішими: державно-приватне партнерство та публічно-приватне партнерство (ППП). Згідно з вітчизняним законодавством визначеною є саме категорія ДПП – «співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами-підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеним цим Законом» [523]. У Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 р. також мова йде саме про ДПП (а не про PPP) за шістьма пріоритетними напрямками, до одного з яких належить наукова, науково-технічна, інноваційна та інформаційна галузі [524]. Однак, на думку науковців ДУ «Інституту економіки та прогнозування», потребує заміни та уточнення в законодавстві України категорія ДПП на PPP [525, с. 46].

У даному дослідженні ми дотримуємося думки, що PPP і ДПП є синонімами, проте визнання і поширене вживання у світовій практиці саме PPP, оскільки суб'єктами партнерства виступають крім приватних, переважно публічні партнери (органи місцевого самоврядування), вимагає відповідних законодавчих змін. Тобто, з метою розвитку партнерства важливо забезпечити правову узгодженість положень у законодавстві України, хоча зрозуміло, що не це є основними стримуючими чинниками розвитку партнерських відносин держави і бізнесу у розвитку інноваційної діяльності.

Сьогодні в Україні набувають певного розвитку процеси PPP, проте, відсутність узгодженого механізму їхнього функціонування та недостатньо сформоване інституціональне підґрунтя не дозволяє ефективно використовувати таку взаємодію для розвитку інноваційних процесів, не сприяє розбудові національної інноваційної системи. Разом з цим світова практика доводить, що PPP є найефективнішою формою взаємодії влади та бізнесу у вирішенні інфраструктурних проблем, особливо на локальному рівні, ніж бюджетне фінансування і приватизація. Досвід світових країн-лідерів у галузі PPP – США, Великобританії, Франції, Німеччини, а також Іспанії, Італії, Греції, Ірландії, Австрії, де частка державних витрат на розвиток науки й технологій у межах PPP постійно зростає [526].

У світовій практиці вагома роль у формуванні довіри у суспільстві та забезпеченні відповідальної діяльності лягла саме на PPP, яке довело привабливість такого економічного механізму, що ґрунтується на підходах спільного та взаємовигідного використання ресурсів державного і приватного секторів з метою розвитку суспільної інфраструктури, формування додаткової інноваційно-інвестиційної активності.

Відповідно, PPP передбачає взаємовигідну діяльність держави та бізнесу не лише з метою покращення фінансового забезпечення, але й у частині розподілу ризиків, що стимулюватиме формування й розширення довіри. Тобто, PPP із загальнонаціональних позицій є основою забезпечення соціально-орієнтованої інноваційної економіки, оскільки сприяє формуванню толерантних відносин між державою, бізнесом й інститутами громадянського суспільства, визначає їхню соціально відпо-

відальну діяльність. Така взаємодія держави, бізнесу та суспільства виступає одночасно передумовою й наслідком рівня довіри в країні, яка у свою чергу забезпечує подальше роздержавлення державної і муніципальної власності, зниження бюджетного дефіциту на всіх рівнях управління й підвищення якості надаваних публічних послуг за рахунок оперативних приватних інвесторів, узгодження суспільних і приватних цілей. Зазначені заходи створюють сприятливі передумови формування та використання інтелектуальних активів людського потенціалу.

ППП як система відносин держави й бізнесу є характерною ознакою сучасної змішаної економіки, що широко використовується як інструмент економічного й соціального розвитку на міжнародних, національних, регіональних, місцевих рівнях. Крім того, PPP є проявом конкретних проектів, що реалізовані спільно державними органами й приватними компаніями на базі об'єктів державної і муніципальної власності.

Механізм PPP виступає інструментом економічного розвитку на інноваційній основі, оскільки сприяє посиленню інститутів партнерства та дозволяє реалізувати потенціал приватної підприємницької ініціативи, веде до зростаючої необхідності взаємодії та кооперації держави і бізнесу, спрямованої на створення додаткової вартості та кінцевої продукції. Цей механізм у світовій практиці застосовується переважно в тих секторах, де низька або майже відсутня приватна ініціатива, зокрема, для стимулювання досліджень у високотехнологічній сфері, розвитку національної інноваційної системи. Це виявляється у додаткових перевагах PPP щодо вирішення соціально-економічних проблем суспільства за рахунок удосконалення системи управління та поєднання ресурсного потенціалу: прискорення розвитку інфраструктури; покращення якості і здешевлення вартості послуг; підвищення ефективності використання бюджетних коштів, ефективного розподілу ризиків, зниження собівартості проектів тощо.

У світовій практиці PPP поширюється переважно в реальному секторі економіки, а в розвинених країнах – також і в сфері соціальної інфраструктури (охорона здоров'я, освіта, туризм тощо). Це засвідчує факт, що первинним є становлення та поширення PPP саме в реальному секторі і лише при певному економічному розвитку країни виявляє здатність переміщуватись у соціальну площину. Отже, поширення PPP в реальній економіці є підґрунтям активізації інноваційних процесів за даними напрямками, оскільки на етапі взаємодії є суттєвішими можливості та вірогідність створення інновацій, що слугуватиме поштовхом до зміцнення зв'язків між окремими підсистемами НІС, збільшенню обсягів інноваційної діяльності.

Таким чином, пріоритети, визначені Україною щодо євроінтеграції, обумовлюють високу затребуваність суттєвих соціально-політичних перетворень з метою впровадження відповідних соціальних стандартів і підходів до їх дотримання, заснованих на побудові партнерських відносин влади з суспільством та бізнесом. Основою означених реформ має стати така соціальна політика, яка створить справжні умови для формування та забезпечення європейського рівня соціальних стандартів з метою розвитку людського потенціалу та його інтелектуальних складових в умовах становлення економіки знань. З одного боку, реалізація цього завдання в Україні не є простою через комплекс невирішених внутрішніх конфліктів, які обумовлюють значні витрати на нагальні потреби. З іншого боку, сучасні глобалізаційні виклики стрімко змінюють систему очікувань суспільства від сучасної соціальної політики,

тобто традиційні моделі та підходи мають поєднуватися з принципово новими. За таких умов Україна має складне завдання формувати власну/адаптовану модель соціальної політики, яка має одночасно реалізовувати функції компенсації, підтримки, захисту та стимулювання прогресивної суспільної динаміки.

У науково-технічній та інноваційній сферах формалізація відносин у межах ППП здійснюється у вигляді певних програм та підпрограм, спрямованих на вирішення окремих проблем, відповідно до визначених національних пріоритетів [526]. Їх реалізація припускає не тільки фінансове забезпечення проекту, а й створення та забезпечення функціонування відповідної інфраструктури.

Розвиток ППП в інноваційній діяльності можливий за дотримання взаємовигідних умов для його учасників. Привабливість такої взаємодії для держави полягає у залученні коштів приватного інвестора для реалізації функцій, які традиційно закріплені за державою, а, іноді, і в передачі частини цих функцій своєму партнеру, за умови розподілу ризиків. Для приватного сектора стимулом є можливість одержання інноваційного надприбутку (доступ до державного фінансування, результатів досліджень і розробок державного сектора і його інфраструктури, інформації й устаткування; усунення ресурсних, часових і монополістичних обмежень для інноваційної діяльності; розширення можливостей здійснення інновацій), розподіл ризику, а також визнання, пошана та підтримка громади і суспільства.

Пріоритетним розмежуванням дій учасників ППП в інноваційній сфері, на нашу думку, мають стати: розробка технологій на основі власних досліджень та ринкове освоєння інновацій – приватний сектор; сприяння виробництву фундаментального знання й комплексу технологій стратегічного характеру, створення інфраструктури і сприятливих інституціональних умов для інноваційної діяльності приватних компаній – держава.

Розвиток ППП в інноваційній сфері можливий за умови поширення та роз'яснення в суспільстві його переваг та доцільності, оскільки існують значні перешкоди у сприйнятті та підтримці таких відносин: усталена думка, що механізмові ППП бракує гнучкості; профспілки непокоїть вплив специфіки механізмів ППП на умови трудових відносин з працівниками; процедура укладання договорів ППП може бути надто тривалою і витратною; неприйняття факту одержання прибутків приватним сектором; перекидання відповідальності на приватний сектор; фінансування приватного сектора перевищує запозичення державного сектора тощо.

Застосування ППП в інноваційній сфері на сучасному етапі вимагає формування сприятливого середовища, яке б стимулювало до взаємної співпраці учасників: злагоджені дії всіх політичних сил; стабільне економічне середовище; наявність сприятливої законодавчої бази ППП; прозорі закони про державні закупівлі; наявність у державному секторі необхідного експертного потенціалу та ресурсів; стандартизація переговорів і витрат на їх проведення, ціноутворення; регулярне укладання договорів ППП, що формує упевненість учасників ринку; визначення та стимулювання співвідношення сил держави й бізнесу в активізації й фінансуванні інноваційної діяльності; максимальне поєднання ряду програм і проектів з метою досягнення системного ефекту; використання досвіду формування організаційного механізму ППП.

Кризові явища в економіці України спричинили сьогодні обмеженість інвестування власних коштів держави та бізнесу, хоча у обох сторін ППП зберігається нагальна необхідність у розвитку об'єктів інноваційної і соціальної інфраструктури. Сучасна система преференцій і податкових пільг для залучення інвестицій є неефективною, а зниження ризиків і підвищення інвестиційної й інноваційної активності в умовах ППП вимагає стабільності економічних умов та нормативно-правової бази діяльності, оптимізації податкового режиму, виконання державою своїх обов'язків з формування інноваційної інфраструктури, сприяння фінансовому забезпеченню інноваційної діяльності, забезпечення розвитку інститутів і механізмів ринку інноваційної продукції.

Економічні умови, створені в Україні сьогодні, не дозволяють ефективно виконувати інвестиційні й інноваційні завдання, оскільки податкові й митні пільги, а також різні преференції функціонують формально й не утворюють цілісну систему. Явними є суттєві бар'єри між різними учасниками інноваційної системи – освітою, наукою, виробництвом і фінансовими інститутами. Тому необхідно активізувати механізми взаємодії держави й приватного підприємництва для залучення інвестицій і стимулювання інноваційного розвитку за рахунок концентрації зусиль на формування та ефективне використання інтелектуальних активів людського потенціалу.

Загалом створення ППП спрямоване на соціалізацію суспільних відносин та підвищення ефективності використання потенціалу, що знаходиться у розпорядженні суспільства за рахунок об'єднання активів держави з інвестиційними, управлінськими, мотиваційними та іншими ресурсами приватного сектора, тобто формування синергетичного ефекту. Участь держави у підтримці ДПП в інноваційній діяльності полягає у забезпеченні сприятливої структури та середовища для інформованого прийняття ризиків приватними інвесторами, а підприємців – у впровадженні більш ефективних методів роботи, удосконаленні техніки і технологій, створенні нових виробництв і підприємств, налагодженні ефективних коопераційних зв'язків з науковими установами, постачальниками та підрядниками.

Подальший розвиток ДПП у сфері інноваційної діяльності потребує використання передового зарубіжного досвіду в розробці нормативно-правових та організаційних засад, запровадження сучасних моделей ДПП і ефективних механізмів державного регулювання, стимулювання участі в розвитку ДПП у науково-технічній та інноваційній діяльності. Мова йде про вітчизняних суб'єктів господарювання, молодих учених, розвиток інноваційної інфраструктури та взаємодію її окремих елементів, реалізацію практики верховенства права та довіри в суспільстві.

Отже, за умови політичної підтримки ДПП, проголошення його пріоритету та популяризації ключової ролі у формуванні національної інноваційної системи та покращенні соціально-економічної ситуації в Україні незаперечним буде розвиток ДПП і відповідні позитивні соціально-економічні ефекти в економіці країни.

В Україні важливо сприяти підвищенню інтересу громадськості до соціальної відповідальності, інформаційному поширенню стратегії розвитку соціальної відповідальності, створенню умов для об'єднання зусиль на рівні бізнесу, держави та суспільства, що визначатиме передумови для формування колективної довіри та створення інновацій.

Стратегія розвитку соціальної відповідальності має включати: напрями з консолідації інтересів та підвищення рівня співпраці підприємств зі стейкхолдерами; зменшення адміністративного тиску органів влади; поширення позитивного досвіду впровадження програм із соціальної відповідальності; конкретних механізмів матеріального стимулювання бізнесу щодо підвищення екологічної відповідальності; подальшого наукового опрацювання проблеми утвердження системної соціальної відповідальності та пошуку механізмів мотивації до соціально відповідальної поведінки особистості та суспільства, а також соціально відповідальних дій бізнесу та держави; конкретизації заходів щодо соціальної відповідальності держави; механізми суспільного контролю за дотриманням сторонами взятих зобов'язань і відповідальності за їх виконання; заходи щодо реалізації податкової дисципліни та стимулів для соціально відповідальної діяльності.

Отже, формування партнерських відносин у соціосистемі «людина-підприємство-держава-суспільство», які передбачатимуть загальну, консолідовану відповідальність, здатне сприяти обмеженню домінування індивідуального й колективного егоїзму, оскільки консолідована відповідальність є більш високою та стійкою за умов найбільш повного збігу інтересів соціальних партнерів, погодженості дій і рівноцінного їхнього внеску в загальну відповідальність. Соціально відповідальні дії істотно зменшать опір змінам та формуватимуть партнерські відносини як в колективах підприємств, так і загалом у суспільстві щодо інноваційного розвитку.

Таким чином, можна впевнено стверджувати, що інноваційний розвиток економіки породжує нові виклики для суспільного розвитку, серед яких вагомими стають соціально відповідальні відносини та публічно-приватне партнерство. Відповідно, розвиток соціально відповідального бізнесу та нових форм господарювання, які забезпечуються пришвидшеною трансформацією інтелектуальних активів людського потенціалу суспільства на різних рівнях економічної діяльності безперечно, створюють підґрунтя більш якісного економічного середовища. З урахуванням зазначеного важливим завданням є напрацювання нових форм та механізмів реалізації СВБ та розвиток ППП.

3.4. Модернізація молодіжної політики України в контексті розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу

Сучасні глобалізаційні процеси та формування інформаційної економіки вносять значні корективи у систему суспільно-економічних відносин, де суттєво зростає роль молоді, що швидше за інші категорії населення здатна залучатися до нових проявів соціально-економічних процесів. Роль молодіжного контингенту у складі інтелектуальних активів людського потенціалу суб'єктів господарювання цілком очевидна. Це найосвіченіший, найгнучкіший, наймобільніший їх складник. Молодь вважається одним із основних людино-ресурсів для сталого розвитку, соціальних перетворень, економічного зростання й впровадження технологічних інновацій. Її творча уява, ідеали, могутня енергія, креативність створюють потенціал для подальшого розвитку суспільства в якому вона живе і постійно прагне до всебічної участі в житті суспільства [527, с. 53].

Молоде покоління, яке зростало в епоху започаткування значних технологічних змін, поступово формує новий клас населення, здатний до суттєвих зрушень. Не випадково серед усіх світових процесів останніх років найпомітнішими і найвідчутнішими визнаються зміни світоглядних орієнтацій молодих людей. Тому сучасні суспільні злами та зміни, що продовжуються в Україні з початку формування ринкових відносин, визнання й прийняття європейських цінностей та побудови громадянського суспільства впливають на створення нового покоління громадян, що особливо відображається на молоді. Відповідно, можна стверджувати, що від активності, творчості та громадянської позиції молоді залежить швидкість та якість трансформаційних змін і можливості розбудови в Україні інноваційної економіки.

Молодь завжди уособлювала майбутнє людства, оскільки для повноправної участі в житті суспільства вона намагалася якомога швидше соціалізуватися, і тим самим спричиняла суттєві зрушення в системі. Як провідна частина людських ресурсів країни, молодь перетворює та пришвидшує існуючий порядок відносин і є провідником соціальних змін, економічного розвитку і технічного прогресу держави. Крім того, майже в кожній країні на молодь припадає п'ята частина всього населення. Це наводять дані ООН, за якими молодь (особи віком 15–24 роки) складає близько 20% від загальної чисельності населення світу та понад 80% (прогнозується у 2025 до 89%) молоді мешкає в країнах, що розвиваються [528, с. 10]. Ці дані запевняють нас у тому, що потенційно саме ця частина населення має розглядатися як джерело інноваційної активності на основі розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу.

Грунтуючись на висновках Тоні Вагнера, отриманих з аналізу історій багатьох сучасних інноваторів (відомий експерт у сфері освіти, резидент Інноваційної лабораторії при Гарвардському університеті, науковий співробітник Центру інноваційних освітніх програм при Гарвардському університеті) [529], можна стверджувати, що молодь відіграє суттєву роль у забезпеченні інноваційного розвитку та нарощенні процесів комерціалізації інновацій. Молодь як перспективна частина людського потенціалу країни є найбільш привабливим об'єктом інвестування, оскільки, він здатний найбільшою мірою забезпечити формування та розвиток інтелектуальних активів людського потенціалу.

Досвід останніх десятиліть переконливо доводить, що політичних і економічних успіхів досягають саме ті держави, які приділяють посилену увагу молоді; що стійкий розвиток демонструють саме ті суспільства, які переглянули традиційні погляди на систему взаємин між поколіннями і на їх значення для політичного й соціально-економічного розвитку [530, с. 51]. Отже, молодь для кожної країни є основною продуктивною силою, яка характеризується значним трудовим потенціалом і є індикатором, що відображає стан формування та ефективної реалізації інтелектуальних активів людського потенціалу.

У дослідженнях І. М. Леган зазначається, що «визначальним чинником економічного розвитку, запорукою прогресу сучасного цивілізованого суспільства та гарантією успішності трансформаційних процесів в країні є активна участь у них молодого покоління» [531, с. 1].

Доводять ключову роль молоді в розвитку економіки й результати дослідження, наведені у працях [532; 533, с. 65], які на основі опитування підтверджують най-

вищу інноваційну активність саме молоді. Тому сьогодні стратегічні переваги будуть у тих держав і суспільств, які навчаться ефективно використовувати людський потенціал і, у першу чергу, той інноваційний потенціал розвитку, носієм якого є молодь [530, с. 51].

Проблематика дослідження молоді є предметом багатьох наук і розглядається з різних підходів, що говорить про складність, неоднозначність цієї соціальної групи і водночас значний науковий інтерес до неї. Тлумачний словник С.І. Ожегова визначає молодь як осіб, що не досягли зрілого віку, а «молодість» – як вік між отрочеством і зрілістю [534, с. 363]. У «Словнику соціологічних і політологічних термінів» надається визначення молоді як великої соціальної групи, «що має специфічні соціальні й психологічні риси, наявність яких визначається за віковими особливостями молодих людей, так і тим, що їхнє соціально-економічне і суспільно-політичне становище, духовний світ перебувають у становленні, формуванні» [535, с. 48].

Професор М.Ф. Басов зазначає, що «у широкому сенсі молодь – це сукупність групових спільнот, які утворюються на основі вікових ознак і пов'язаних з ними видів діяльності. У більш вузькому значенні, молодь – це соціально-демографічна група, яка виділяється на основі обумовлених віком особливостей соціального стану молодих людей, їх місця і функцій у соціальній структурі суспільства, їх специфічних інтересів і цінностей» [536, с. 8]. І. С. Кон визначає молодь як соціально-демографічну групу, яка виділяється на основі сукупності вікових характеристик, особливостей соціального статусу, обумовлених тими чи іншими соціально-психологічними властивостями [537, с. 33].

У психології «молодь» визначається як соціально-демографічна група, що знаходиться на перехідній стадії від дитинства до дорослості, яка переживає етап соціалізації, інтернаціоналізації норм і цінностей, становлення притаманних цій групі соціальних і професійних очікувань, ролей і статусу, що отримує вираження у молодіжних формах поведінки і свідомості [538, с. 11]. З позицій економічних наук, молодь – це особлива соціально-демографічна група суспільства з характерними соціально-психологічними властивостями, професійними і соціальними орієнтирами, які визначаються рівнем соціально-економічного і культурного розвитку. Вона знаходиться на етапі свого соціального становлення, засвоєння соціальної ролі, має певні обмеження в дієздатності у різних сферах участі в житті суспільства і користується пільгами у період становлення [539, с. 12–13].

Отже, у сучасній науковій літературі існує багато трактувань категорії «молодь», серед яких найбільш поширеним є визначення її як суспільно диференційованої, соціально-демографічної спільноти зі специфічними фізіологічними, психологічними, пізнавальними, культурно-освітніми та іншими властивостями. Особливими рисами молоді є її біосоціальне дозрівання, що передбачає здійснення самовияву її внутрішніх сутнісних сил і соціальних якостей. Молодь тому і є специфічною спільнотою, що більшість її характерних ознак, на відміну від представників старших поколінь і вікових груп, перебувають у стані формування і становлення [540]. Саме це має закладатися в основу розробки заходів державної політики, зокрема у сфері інноваційної діяльності.

Молодь – це соціально-демографічна група, що виділяється на основі сукупності вікових характеристик, особливостей соціального стану та обумовлюється на-

явністю певних соціально-психологічних властивостей, що мають соціально-історичну природу й залежать від суспільства, його устрою, культури та інших особливостей [541]. Тобто молодь – це категорія населення визначеного віку, якій притаманні специфічні властивості, що змінюються в процесі навчання та іншої діяльності й визначають її розвиток. Вважаємо, що саме ці особливості молоді як соціально-демографічної категорії дозволяють сформувати конкурентоспроможний людський потенціал, що вирізняється креативністю, творчістю, динамічністю, інноваційною активністю, інноваційною культурою та органічно інтегруються до НІС.

Дискусійною рисою молоді завжди були та залишаються вікові межі, оскільки вони визначають структуру населення та здійснюють суттєвий вплив на підходи й необхідні обсяги ресурсів для розвитку молодого покоління. Тому не випадково, що межі молодіжного віку фіксуються у відповідних нормативно-правових документах та обґрунтовані особливостями підготовки і вступу молоді у продуктивне життя. Тобто, в таких документах обумовлено право і можливість молодих людей займатися самостійною професійною діяльністю, створювати сім'ю, нести відповідальність за свої вчинки [542]. Відповідно стан розвитку суспільно-економічних відносин в країні та можливості до підтримки молоді й виступали визначальною умовою формування вікових меж молодого покоління.

У літературі вказуються різні межі молодіжного віку, проте, якщо спиратись на ознаку вступу у самостійне, громадське життя, то до молоді можна зарахувати вікову групу від 15–16 до 17–24 років [543, с. 8–9]. Протягом останніх двадцяти років вік молодих громадян у чинному законодавстві коливався в різних межах: до 2004 року граничний вік молоді сягав 28 років, а потім – 35 років [544, с. 134]. Тобто умови та рівень життя суспільства суттєво впливають на зміну вікових меж молоді.

Закон України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» надає такі визначення: молодь, молоді громадяни – громадяни України віком від 14 до 35 років; неповнолітні – громадяни віком до 18 років; молода сім'я – подружжя, в якому вік чоловіка та дружини не перевищує 35 років, або неповна сім'я, в якій мати (батько) віком до 35 років [545, с. 167]. Тобто в законодавстві при визначенні терміна «молодь» використовується формальний підхід – вікова ознака. Проте, молодь – це поняття не тільки й не стільки вікове, скільки соціальне й історичне [546, с. 16]. Тому не можна її виокремлювати лише за віковим сенсом без врахування особливих рис. Зокрема, на суттєві відмінності молоді вказував В. Лісовський: це покоління людей, яке проходить стадію соціалізації, що засвоює загально-освітні, професійні та культурні функції, готується до виконання соціальних ролей [547, с. 40].

В Україні, ще у складі СРСР, вікові межі молоді були визначені від 14 до 29 років, а сьогодні – вже 14–35 років. Частково це пов'язано з уніфікацією статистики, імплементацією міждержавних угод, старінням населення тощо. У багатьох дослідженнях вчені доводять, що у 70-80-і роки завдяки акселерації, ускладненню процесу соціалізації, вікові межі молоді суттєво розширилися й нині знаходяться: нижня – між 14 і 16 роками; верхня – між 25 і 30 роками, а у окремих країнах і до 35 років [542]. Основою цього є висловлене рядом науковців міркування про продовження соціалізації особистості в суспільстві, збільшення віку вступу до трудового життя,

підвищення якості молоді в трудовій сфері, досягнення економічної самостійності та незалежності від допомоги батьків.

Отже, вікові межі відображають об'єктивні процеси у житті і розвитку людства: з одного боку, все наполегливіше висувається завдання більш ранньої соціалізації молоді, включення її в трудову практику на ранніх етапах життя, а, з іншого, – зростають межі середнього і старшого віку, тривалості життя в цілому, продовжуються терміни навчання та соціально-політичної адаптації, стабілізації сімейно-побутового статусу молодих людей тощо [541]. Тобто, розбіжності у визначенні вікової періодизації молоді пов'язані з соціально-економічними умовами в країні, культурними особливостями, звичками та традиціями. Завищення вікових меж в Україні призводить до неефективного застосування молодіжної політики, тому що молоді люди в 15 і в 35 років мають різні потреби та можливості, відповідно і їхня різна корисність.

Таким чином, молодь – це специфічна соціальна група, що знаходиться на етапі становлення, зростання самостійності, формування відповідальності, диференціації суспільних зв'язків і має вікові межі від 14 до 35 років. Однак, у сучасному світі є позиція з урахуванням інформаційних та інших суспільних тенденцій щодо розширення вікових меж молоді (закінчення основного навчання, укладання шлюбу, народження дітей тощо).

У сучасному суспільстві молодь є однією з найбільш уразливих в економічному плані та найбільш безправною в соціально-правовому сенсі соціальних спільнот. Саме молоде покоління найбільш стурбоване економічними проблемами, високим рівнем злочинності та відсутністю нормальних можливостей для навчання. Крім того, посилення суперечностей між попитом на молодь (як робочу силу) та пропозицією, деформованість структури зайнятості, ускладнення процесу залучення молоді до сфери продуктивної трудової діяльності, а також недосконалість механізму його державного регулювання підтверджує актуальність вирішення, гостроту та складність цих питань, що й обумовлює потребу визначення основних проблем та підходів до регулювання молодіжної зайнятості в Україні [548, с. 34].

Як специфічна соціально-демографічна група суспільства молодь за своїм складом дуже неоднорідна, має внутрішню диференціацію, визначається особливостями діяльності, способом життя, динамічністю та інноваційним потенціалом. Основою формування потенціалу молоді є освіта, що стає засобом підвищення конкурентоспроможності на ринку праці, прискореного соціального становлення взагалі. Проте, при виборі професії не завжди молодь орієнтується на свої уподобання, враховує попит на спеціалістів відповідного профілю, географію попиту на робочу силу відповідної кваліфікації тощо, а ґрунтується на витратах, які неминучі під час набуття освіти. Такі тенденції негативно відображаються на реалізації потенціалу молоді в Україні.

Соціально-економічне становище України, в тому числі її кількісний та якісний рівень населення, напряму залежить від ставлення суспільства до молоді й можливостей її розвитку. На сьогодні молодь в Україні є однією з особливо незахищених в економічному плані та найбезправніших у соціально-правовому відношенні соціальних спільнот, яка живе в умовах підвищеної соціальної напруги і психологічного дискомфорту. Без належної уваги до виробничого, соціального, духовного

життя молоді з боку держави Україна втрачатиме значні можливості та буде нездатна економічно розвиватися. Відповідно, важливо враховувати, що сучасні загально-економічні проблеми в Україні сьогодні доповнюються невирішеними проблемами молоді. Тому сьогодні як ніколи важливо консолідувати зусилля влади, роботодавців, суспільних організацій і громадськості до послідовного вирішення таких невідкладних завдань.

Для оцінювання розвитку молоді в Україні використаємо такі показники: чисельність молодого населення в Україні; рівень освіти молоді; рівень економічної активності молоді; рівень молодіжного безробіття; кількість випускників, які отримали направлення на роботу тощо.

На сучасному етапі в Україні молодь у нинішніх її вікових межах (15–34 роки) становить вагомую частку населення країни. Протягом 2000–2010 рр. частка молодіжного контингенту у загальній чисельності населення підвищилась із 28,3% до 29,8%, а у 2017 р. – 27,1%. Тобто, молодь в Україні складає майже третину всього населення, що й обумовлює значну увагу до неї. Станом на 01.01.2017 р. чисельність молодих людей віком 14–34 роки в Україні становила 11530,2 тис. осіб. Оскільки Україна належить до країн, у яких чисельність населення з року в рік суттєво скорочується, то депопуляція відбувається за рахунок практично усіх вікових категорій, в т.ч. і молоді. Проте, темпи зниження чисельності молоді випереджають темпи втрат серед інших вікових контингентів. Так, за період 2010–2017 рр. цей показник зменшився на 2718,3 тис. особи, тобто на 19,1%, а питома вага в загальній чисельності населення – з 31% до 27,1% (рис. 3.7). Дані за 2015–2017р. наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

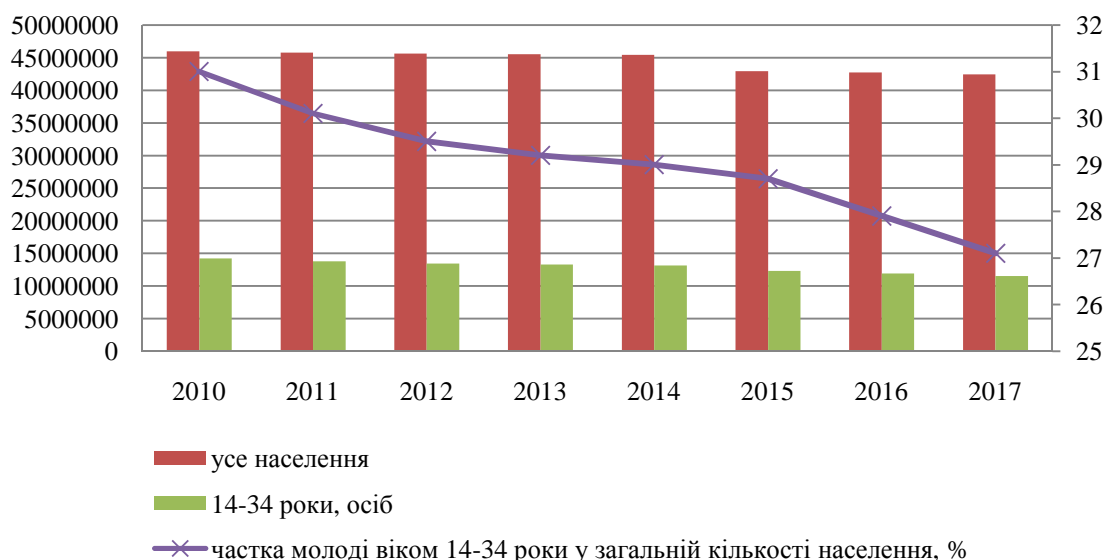


Рис. 3.7. Динаміка чисельності молоді та частки молоді у загальній чисельності постійного населення в Україні у 2010–2017 рр.

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [549]

Економічна активність молоді в Україні порівняно із загальним рівнем такої активності всього населення є доволі високою. Так, у 2017 р. в країні налічувалося 6411,6 тис. економічно активних осіб віком 15–34 років (у 2016 р. – 7026,6 тис. осіб,

у 2010 р. – 8 423,7 тис. осіб), які склали 37,3% (у 2016 р. – 39,1%, у 2010 р. – 38,2%) загальної чисельності економічно активного населення віком 15–70 років (17193,2 тис. осіб, у 2016 р. – 17955,1 тис. осіб). Зокрема, протягом досліджуваного періоду рівень економічної активності молоді залишався практично незмінним. Такі ж тенденції спостерігалися й у динаміці рівня економічної активності усього населення країни.

Традиційно найнижчий рівень економічної активності властивий молоді віком 15–24 роки. Це зумовлено тим, що молодь зазначеної вікової групи більшою мірою залучена до процесу навчання і здобуття освіти, ніж до інших видів трудової активності. Тому у 2017 р. економічно активною було лише 27,9% загальної чисельності вікової групи 15–24 роки (рис. 3.8).

Найвищий рівень економічної активності у 2017 р. був притаманний віковій групі 30–34 роки (74,6% загальної чисельності цієї вікової групи) та вікової групи 25–29 років (69,7%). Вагомою причиною неповної зайнятості у молодому віці є відсутність можливості молоді влаштуватися на роботу після закінчення навчання переважно через брак досвіду, відсутність налагодженої системи надання молоді першого робочого місця, репродуктивний вік жінок.

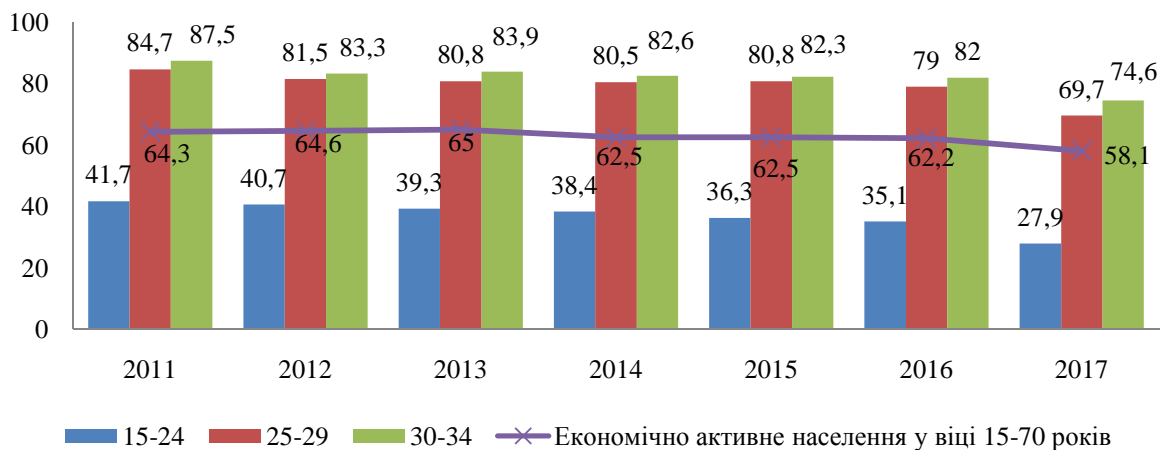


Рис. 3.8. Рівень економічної активності молоді за віковими групами, %
Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [549]

Відносно новим явищем стає подальше погіршення економічного стану молоді. Це стосується виконання нею фізично важких, шкідливих і непривабливих робіт, постійної загрози безробіття, одержання мінімальної заробітної плати. Так, наприклад, середня заробітна плата молоді складає нині лише 60% від середньо-українського рівня. Наслідком цього є падіння рівня життя молоді в цілому, що спонукає її вдаватися до підробітку крім основної роботи чи навчання. Тому вторинна (додаткова) зайнятість молоді, яка здійснюється переважно у неформальній або тіньовій економіці, робить молодь об'єктом посиленої експлуатації. Сьогодні у тіньовому секторі економіки працює понад 20% молодих людей у віці 15–28 років, а у віці 20–28 років – понад 25% [550].

Певні відмінності у розрізі зайнятості молоді спостерігаються залежно від типу поселення. Показники зайнятості міської молоді є гіршими порівняно із сільською, особливо у наймолодшій віковій групі. Хоча в ухвалених законодавчих і нормативно-

правових актах належного рівня уваги сільській молоді не приділено. Відтак, вона більше розраховує в своїй успішності на власні сили, аніж на підтримку влади.

Рівень зайнятості молоді, є вищим у чоловіків, ніж у жінок. Жінки є менш конкурентоспроможними на ринку праці порівняно з чоловіками, їм важче знайти роботу. Це пояснюється тим, що роботодавці не бажають брати на роботу заміжніх жінок, які не мають дітей, оскільки вони найближчим часом можуть піти у відпустку по догляду за дитиною; жінок, які мають дітей до 6 років; одиноких матерів, оскільки вони самостійно виконують зобов'язання з догляду за дітьми, що негативно може відзначитися на професійній самореалізації жінки.

Згідно із результатами опитування, проведеного Інститутом Горшеніна серед українських студентів, проблема працевлаштування молоді є найбільш актуальною (64,5%), а серед найпоширеніших причин відмов роботодавців у роботі для молодих – «відсутність досвіду роботи за фахом» [551]. Також нерідко працедавці для мінімізації своїх витрат пропонують молодим спеціалістам відпрацювати «випробувальний термін» за мінімальну заробітну плату, а після його закінчення не забезпечують її підвищення. Незгідних з такими умовами праці звільняють та набирають на їх робочі місця інших молодих спеціалістів і т.ін. У зв'язку з цим, молодь нерідко змушена погоджуватись на неофіційне працевлаштування, де умови праці не завжди є задовільними, але пропонується порівняно більший розмір заробітної плати.

Протягом останніх років вельми актуальною стала проблема молодіжного безробіття (рис. 3.9). Питома вага молоді у загальній кількості безробітних щорічно збільшується та складає близько 30-50% від загального числа зареєстрованих безробітних (у 2010 р. найнижчий показник за аналізований період). Безробіття серед молоді більше ніж серед інших вікових груп, що відображає труднощі, з якими стикаються молоді люди при пошуку роботи.

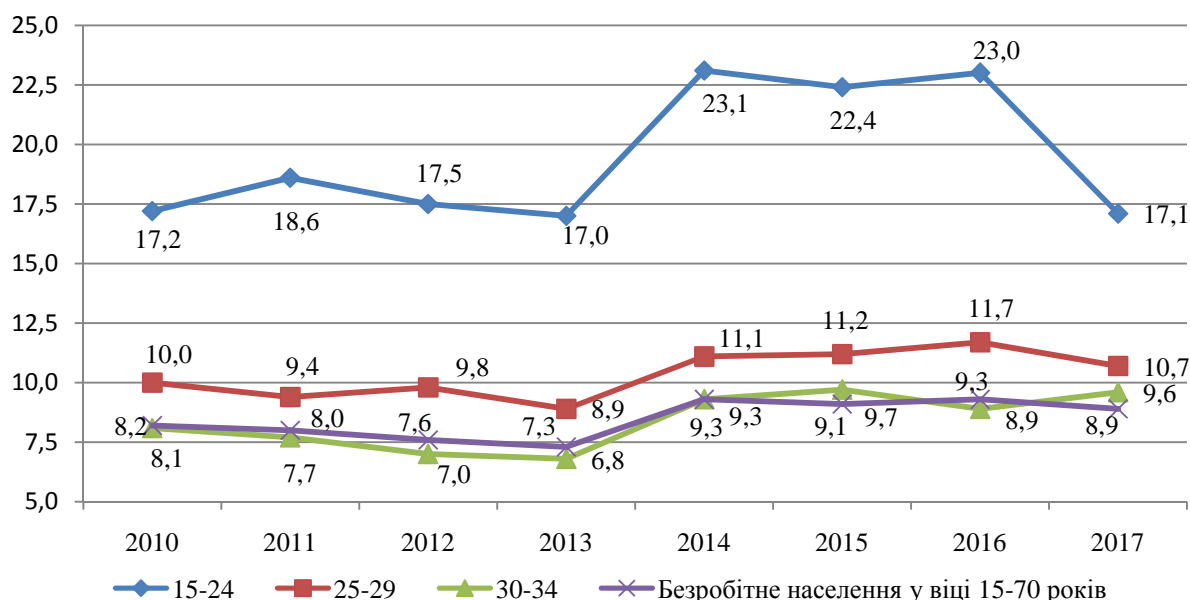


Рис. 3.9. Рівні безробіття молоді за віковими групами (у відсотках до економічно активного населення відповідної вікової групи), %

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [549]

Як видно з рис. 3.9, найвищі рівні безробіття за віковими групами в Україні зафіксовані у віці до 35 років. Безробіття серед осіб до 25 років у 2016 р. в 1,96 рази перевищувало рівень безробіття у віці 25–29 років та у 2,5 разів загальний рівень безробіття, а у 2017 р. – в 1,7 рази та у 2 рази відповідно.

В останні роки зростає чисельність молоді, яка раніше виходить на ринок праці. Молодь у віці 15–24 роки – це студенти й молоді люди, що завершують або завершили професійну підготовку в навчальних закладах. Вони є найбільш уразливою групою на ринку праці, оскільки за відсутності достатнього професійного і соціального досвіду найчастіше стикаються з труднощами пошуку гідної роботи у відповідності до отриманої спеціальності у закладі вищої освіти. У вікових групах 25–29 і 30–34 роки рівень молодіжного безробіття є нижчим, порівняно з групою молоді у віці 15–24 роки, адже молодь вже більшою мірою здатна мати досвід роботи й відповідні професійні компетентності.

З 2010 року в Україні має місце незначна тенденція до стабілізації рівня молодіжного безробіття у вікових групах 25–29 та 30–34 років, що спричинено демографічною ситуацією та загальним старінням населення. Тому у цілому в Україні формується ситуація сприятлива для підвищення рівня зайнятості молоді [552].

Отже, високий рівень безробіття серед молоді значною мірою є наслідком низької конкурентоспроможності підготовленого фахівця, який формально ставився до навчання за відсутності мотивації до здобуття знань. Тому важливо попереджувати і коригувати наслідки, що приводять до безробіття та перекваліфікації працівників на стадії профорієнтації та безпосередньо під час процесу навчання.

Сучасні проблеми вітчизняної молоді на ринку праці спричинені певними особливостями її соціального стану і трудової поведінки: досить високим освітнім рівнем; низькою адаптованістю та вразливістю щодо навколишнього економічного й соціального середовища; підвищеними вимогами щодо працевлаштування (престижу, заробітку), до змісту, характеру і умов праці; високою професійною і територіальною мобільністю, що зумовлена неусталеністю та слабкістю економічних і соціальних зв'язків молоді людини.

У сучасному світі загальний обсяг знань людства різко зростає і постійно відновлюється. Тому передати всі знання, весь досвід людства об'єктивно неможливо. У зв'язку з цим стоять завдання розробки ефективних технологій, форм і методів навчання, які б суттєво підвищували рівень самостійної пізнавальної діяльності студентів, створювали умови та сприяли всебічному розвитку молоді. Освіта, на наш погляд, повинна мати особистісно орієнтовану спрямованість, внаслідок чого знання, вміння та навички мають перетворюватись з мети навчання на засіб розвитку пізнавальних і особистісних якостей студента, а сам студент – на суб'єкта свого розвитку. Тільки на основі внутрішньої мотивації навчання можливе успішне формування здібностей, створення сприятливих умов для прояву молоді людини, тобто формування інтелектуальних активів людського потенціалу.

Як відомо, молодь є своєрідною та прогресивною складовою будь-якого суспільства, що має свої цінності та переконання. Особливістю молоді є те, що вона реалізує досвід минулих поколінь та водночас є основою для формування нових. Молоді люди у період вибору майбутньої професії, шляху свого професійного

розвитку знаходяться під впливом безлічі чинників, детермінованих особливостями їх розвитку та становлення як особистості.

Безперечно, тенденції ринку праці сьогодні демонструють той факт, що значна частина випускників вищих навчальних закладів працює не за здобутою спеціальністю. У зв'язку з цим постає завдання вирішення даної проблеми шляхом з'ясування чинників мотивації навчальної діяльності студентів та визначення шляхів приведення їх у відповідність з потребами суспільного виробництва з урахуванням аспекту освіти як чинника розвитку особистості та інноваційного розвитку економіки.

Таким чином, актуальність та доцільність даного дослідження зумовлена необхідністю подолання суперечностей між: існуючою в практиці вищих навчальних закладів принципами, методами мотивації професійної підготовки молоді та вимогами суспільства до кваліфікованих спеціалістів, здатних до самоосвіти та самовдосконалення протягом усього свого життя.

Відомий американський фахівець у галузі менеджменту Річард Л. Дафт розглядає мотивацію як сили, що існують усередині людини або поза нею, і які збуджують у ній ентузіазм і завзятість до виконання певних дій [553, с. 49]. Проте, влучність такої характеристики мотивації в сучасних умовах прийнято розглядати з позиції двох підходів: як систему чинників, які викликають активність організму та визначають спрямованість поведінки людини, а також як процес, що забезпечує поведінкову активність на певному рівні [554, с. 5–6]. Тобто, розділяється активність людини, спричинена внутрішніми мотивами та зовнішніми стимулами. Це стверджують Н. Дряхлова і Є. Купріянова, за визначенням яких мотивація – це спонукання людей до активної діяльності, процес свідомого вибору людиною певної лінії поведінки, яка ґрунтується на внутрішніх і зовнішніх чинниках або, іншими словами, на мотивах і стимулах [555, с. 85]. У загальному розумінні мотивацію представляють як сукупність внутрішніх сил, що спонукають людину до виконання певних дій, а в залежності від поведінки людини – це процес усвідомленого вибору нею того чи іншого варіанту дій, визначених комплексним впливом зовнішніх та внутрішніх чинників (стимулів та мотивів відповідно).

Мотивація навчальної діяльності виступає окремим елементом у розумінні сутності мотивації людини взагалі. Зокрема Н.О. Клименко зазначає, що: «під мотивом навчальної діяльності розуміються усі чинники, які зумовлюють активізацію навчальної діяльності: потреби, цілі, установи, обов'язок, інтереси» [556, с. 8]. Схожу думку висловлює у своєму дослідженні І.В. Зайцева: «Мотивація навчання: це – система пізнавальних потреб, мотивів і цілей, яка спонукає студента до навчання та стимулює і підтримує його активність на певному рівні» [557, с. 6].

На наш погляд, мотивацію до дій в сучасних умовах необхідно розглядати з двох позицій:

– як особливість свідомості людини – це сукупність внутрішніх спонукальних чинників, опосередкованих психологічними особливостями особистості та зовнішніх чинників, що формують стійкий інтерес та спрямованість на досягнення певних цілей як можливості задоволення тих чи інших актуальних потреб для індивіда;

– як функцію викладача-наставника – це процес визначення ціннісних настанов та інтересів студента, приведення їх у відповідність до цілей навчальної програми з метою розвитку особистості молодої людини та підвищення її конкурентосп-

роможності на ринку праці, що опосередковується принципами, методами, загальними законами поведінки та різноманітними інструментами впливу.

Мотивація навчальної діяльності молоді має велике значення у набутті знань, затребуваних креативною економікою та професійним становленням молодої особи як майбутнього спеціаліста на конкурентному ринку праці. Безперечно, відсутність вираженої системи мотивації молоді до навчальної діяльності, вибору майбутньої професії не є головною причиною значного безробіття цієї категорії населення. Проте, розуміння потреб, цінностей та інтересів молодою людиною дозволяє, насамперед, їй самій визначитись із вибором професії та з рівнем зусиль, які варто спрямовувати для здобуття безперервної освіти протягом життя.

Провідну роль у формуванні мотивації молоді до навчання має відігравати сучасна, виражена молодіжна політика, що підтримує зокрема, основні ідеї НІС.

Згідно з чинним в Україні законодавством (Декларація «Про загальні засади державної молодіжної політики в Україні», 1992 р.): державна молодіжна політика – це системна діяльність держави у відносинах з особистістю, молоддю, молодіжним рухом, що здійснюється в законодавчій, виконавчій, судовій сферах і ставить за мету створення соціально-економічних, політичних, організаційних, правових умов та гарантій для життєвого самовизначення, інтелектуального, морального, фізичного розвитку молоді, реалізації її творчого потенціалу як у власних інтересах, так і в інтересах України» [558]. Основне спрямування Державної молодіжної політики в Україні полягає у сприянні повноцінному розвитку молодих громадян. Вона визнана пріоритетним і специфічним напрямом діяльності держави і здійснюється: в інтересах молодої людини, суспільства, держави; з урахуванням можливостей України, її економічного, соціального, історичного, культурного розвитку і світового досвіду державної підтримки молоді. Вона виступає основою для подальшого розвитку державної молодіжної політики, її правової бази, практичної діяльності органів державної влади і управління, яка спрямовується на сприяння повноцінного розвитку молодих громадян України [558].

На думку науковців, державна молодіжна політика визначається як:

– по-перше, система ідей, теоретичних положень про роль і місце молодого покоління, по-друге, практична діяльність суб'єктів такої політики: держави, громадських організацій та інших соціальних інститутів щодо реалізації цих ідей, положень і директив з метою формування і розвитку молоді [560];

– політика, що спрямована на вирішення питань виховання, освіти, праці, побуту, відпочинку, духовного та фізичного розвитку молодого покоління [561];

– один із специфічних і пріоритетних напрямків діяльності держави, її органів з метою створення певних умов і соціальних гарантій для соціального становлення та розвитку молодих громадян, їх щонайповнішої самореалізації як в особистих, так і у суспільних інтересах [562].

Додатково, в контексті проблематики даного дослідження, вважаємо за доцільне зауважити, що молодіжна політика має бути інструментом формування та розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу молоді за допомогою створення відповідних умов (сучасна якісна освіта, гідна винагорода за працю, привабливі робочі місця, сприятливі житлові умови тощо).

Відповідно, молодіжна політика – це законодавчо визначені положення щодо місця і ролі молоді у суспільстві та соціально-економічному розвитку, затверджена політика і практичні заходи державних інституцій з формування соціальних гарантій та відповідних умов становлення і розвитку молодого покоління з метою найповнішої їх самореалізації й отримання ефектів для суспільства. Мета сучасної державної молодіжної політики має полягати у об'єднанні державних і недержавних ресурсів для розвитку і реалізації потенціалу молоді (перш за все творчого, креативного, новаторського) в інтересах держави на засадах соціальної відповідальності, публічно-приватного партнерства та гідної праці.

У світовій практиці найвідомішими моделями молодіжної політики є наступні три:

– Шведська модель – передбачає значне втручання держави у відносини суспільства та молоді. Вплив держави на вирішення молодіжних проблем найперше здійснюється через фінансування та створення мережі державних чи державою фінансованих, спеціалізованих закладів, а також через фінансову підтримку молодіжних організацій;

– Американська модель – визначає, що держава бере на себе обов'язки, причому обмежені, вживати заходів стосовно соціально незахищених і «неблагополучних» категорій молоді, але й у цьому випадку державою регулюються лише окремі аспекти соціального становища таких молодих людей;

– Німецька модель – передбачає наявності потужної законодавчої бази помірне втручання держави в життя і справи молоді та надання державної допомоги тим молодим людям, кому вона вкрай необхідна, а також залучає широкий загал молоді до вирішення власних проблем.

Наведені моделі дають уявлення про ступінь впливу на молодь, яка передбачає два основні напрями: 1) неоконсервативний, коли держава найперше надає соціальну допомогу тим категоріям і групам молоді, що її потребують; 2) соціал-демократичний, де держава практично бере на себе відповідальність за розв'язання майже всіх проблем молоді. Перший напрям переважно характерний для США, а другий для Швеції, Австрії, Франції та інших європейських країн. Модель Німеччини при помірному втручанні держави в життя і справи молоді, має риси як одного, так і іншого напрямку.

У європейських країнах молодіжна політика здебільшого реалізується у трьох напрямках: соціально-економічній сфері, культурно-духовній сфері та сфері молодіжного руху, та на трьох рівнях: державному (загальнонаціональному), регіональному й місцевому (муніципальному, районному) рівнях.

Так, реалізація молодіжної політики у Швеції передбачає безкоштовну вищу освіту, пільги на транспорт, відвідування музеїв, кіно, дискотек, клубів і придбання підручників, а студентам з малозабезпечених сімей виплачується безпроцентна позика. Тобто вона ґрунтується на особливій ролі держави, регламентації законом заходів підтримки молодих людей і молодіжних організацій, політиці створення спеціальних структур, що займаються координацією діяльності державних органів на стадії вироблення і прийняття рішень в тій частині, в якій вони стосуються молоді. Тобто держава формулює загальний напрямок, цілі та пріоритети молодіжної полі-

тики, але в її реалізації головна роль відведена місцевому самоврядуванню та громадським організаціям [563].

Державна молодіжна політика Німеччини заснована на відповідальності держави за інтеграцію всієї молоді, підтримці індивідуального і соціального розвитку дітей та молодих людей, а також їх захисту, і передбачає розробку соціальних програм, доступних для всіх молодих людей. Значне місце у працевлаштуванні молоді займає розвиток молодіжного підприємництва та кооперації, розвиток консультативних бюро молодіжної інформації. Регулярний моніторинг проблем молоді незалежними експертами в Німеччині, дозволяє уповноваженим органам приймати зважені довгострокові рішення на основі різних оцінок ситуації і можливостей її розвитку, вносячи відповідні корективи [563].

У США формування та реалізація принципів молодіжної політики здійснюється через створення органів самоврядування в закладах освіти, залучення комерційного сектора, у тому числі благодійних приватних організацій до участі в реалізації програм і проектів молодіжної політики. Сьогодні у США діє понад 300 програм підтримки і захисту молоді, найбільш масовими серед яких є програми «Ліги захисту молоді», «Ліги необмежених можливостей кампусу», «Студенти за ліквідацію голоду», «Обличчям до вулиці», програма «Хелп» для одиноких матерів до 20 років та ін. Програми охоплюють різні категорії молодого населення Америки і всі професійні навчальні заклади країни. І незважаючи на те, що в молодіжному середовищі США зберігаються проблеми споживання наркотиків, молодіжної злочинності, безробіття, расової дискримінації, положення молодих мігрантів, вже протягом більше десяти років відбувається стабільне їх зменшення [564].

В Україні державна молодіжна політика – це системна діяльність держави у відносинах з особистістю, молоддю, молодіжним рухом, що здійснюється в законодавчій, виконавчій, судовій сферах і ставить за мету створення соціально-економічних, політичних, організаційних, правових умов та гарантій для життєвого самовизначення, інтелектуального, морального, фізичного розвитку молоді, реалізації її творчого потенціалу як у власних інтересах, так і в інтересах України [558].

У вітчизняній практиці формування та реалізації молодіжної політики виділяють чотири основні періоди: 1) 1991–1996 рр. період виокремлення та зміцнення «молодіжного сектору» державного управління та молодіжної політики; 2) 1996–2004 рр. – період розширення молодіжної складової соціально-гуманітарної політики та поступового її входження до інтегрованої державної політики стосовно сім'ї, дітей та молоді в Україні; 3) 2005–2009 рр. – період «інерційного» підходу до державної молодіжної політики та її поступового поглинання сімейно-дитячою політикою; 4) з 2010 р. – період вдосконалення державного управління у сфері державної молодіжної політики та пошуку інноваційних підходів до її реформування [565, с. 135]. Всього в Україні було прийнято за цей час близько 700 законів України та 800 підзаконних нормативних актів, що стосувались молоді. Однак, незважаючи на ці заходи, рівень довіри до соціальних інститутів та особливо до органів влади різних рівнів дуже низький. Відсутність довіри веде до того, що молодь відсторонюється від молодіжної політики, не бере участі в її формуванні та реалізації, відповідно молодь виступає лише об'єктом даної політики, а не суб'єктом. Наслідком такої позиції є невідповідність реаліям окреслених

і підтримуваних пріоритетів державної молодіжної політики, недостатність фінансування, несистематичне оцінювання програм і заходів тощо.

Отже, незважаючи на різнонаправленість у підходах до реалізації молодіжної політики, як у формі обмеження ролі держави в процесі соціалізації молоді та делегування цих функцій громадському і комерційному сектору, так і у формі жорсткого регламентування відповідальності держави за інтеграцію всієї молоді в суспільно-політичне та соціально-економічне життя суспільства, більшості країн вдається вирішувати молодіжні проблеми.

Представлена пріоритетність молоді та окреслена необхідність її розвитку в Україні реалізується дуже повільно за значних обмежень, які викликані соціальними наслідками демографічних, організаційних, фінансових і структурних диспропорцій в економіці. Це підтверджує відсутність повноцінної реальної можливості для молоді отримати якісну освіту, знайти роботу за спеціальністю, отримувати гідну заробітну плату й мати змогу утримувати сім'ю, реалізовувати право на житло тощо [566].

Важливою умовою подолання сучасних проблем у зайнятості молоді є цілеспрямована послідовна державна молодіжна політика, що реалізується в межах відповідної стратегії.

З огляду на тенденції соціально-економічного й суспільно-політичного розвитку України необхідно визначити та прийняти освіту та зайнятість як стратегічні пріоритети модернізації молодіжної політики, обґрунтувавши напрями розвитку кожної з них і ступінь реалізації в Україні:

- підтримка молоді у сфері освіти та виховання: розробка та здійснення заходів щодо забезпечення зайнятості випускників освітніх установ для підтримки їх стабільної, повноцінної трудової діяльності; формування та реалізація програм з підтримки молодіжних громадських об'єднань, які діють в освітніх установах; розробка освітніх програм, орієнтованих на ринок праці;

- підтримка економічного розвитку молодих сімей, забезпечення зайнятості молоді: залучення молоді до діяльності у молодіжних центрах працевлаштування й інших формах забезпечення зайнятості молоді; впровадження форм і технологій професійної та соціально-правової освіти й орієнтування молоді, допомоги у плануванні й розвитку ефективної кар'єри молоді на ринку праці; надання державою пільг та кредитування для молодих підприємців [567];

- розвиток підприємницьких та інноваційних здібностей, виховання інноваційної культури, стимулювання до інноваційної діяльності.

Результативність державної молодіжної політики у сфері зайнятості молоді частково відображається через кількість випускників ЗВО, що отримали направлення на роботу (табл. 3.5). За 2010–2017 рр. відбулось зменшення на 13,8% кількості випускників, що отримали направлення на роботу, майже в 3 рази зменшилась чисельність студентів, які навчались за рахунок коштів бюджетів та в 2 рази кількість випускників, що паралельно отримали робітничу професію.

На нинішньому етапі становлення креативної економіки вона потребує суттєвого перегляду. Отже, модернізація вітчизняної молодіжної політики має ґрунтуватися на вихованні принципів ведення здорового способу життя та підвищенні пріоритетності освіти для формування готовності до навчання протягом життя.

**Кількість випускників ЗВО,
які отримали направлення на роботу у 2010–2017 рр.**

Рік	Кількість випускників, які отримали направлення на роботу		З них навчалися за рахунок коштів бюджету, осіб		Кількість випускників, які одночасно з освітньо- кваліфікаційним рівнем отримали робітничу професію, осіб
	усього, осіб	у% до загальної кількості випускників	держав- ного	місцевих	
2010	181942	27,8	134881	18267	48768
2011	170285	27,2	129615	18311	46765
2012	167932	27,4	127847	19744	48851
2013	156473	27,2	120654	17950	41143
2014	134399	27,7	104375	16370	39006
2015	98037	21,9	74678	13643	30445
2016	68240	17,6	47250	12449	25297
2017	58858	14,0	43344	9396	24030

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [549]

Головним результатом реалізації стратегії державної молодіжної політики мали б стати поліпшення становища молоді в суспільстві (підвищення рівня їх здоров'я та якості освітніх послуг, доходів) і, як наслідок, збільшення внеску молодих людей у розвиток країни (в соціально-економічний, суспільно-політичний і соціокультурний розвиток); скорочення рівня безробіття в молодіжному середовищі; зниження рівня правопорушень серед молоді; підвищення ділової, підприємницької, творчої, спортивної активності молоді; підвищення рівня самоорганізації та самоврядування молоді в житті суспільства; збільшення кількості молоді, яка активно бере участь у виборах органів влади всіх рівнів та процесах державотворення [568, с. 88–90].

У системі сучасної молодіжної політики провідною є роль активної політики зайнятості молоді. Неefективне управління зайнятістю молоді призводить до соціально-економічної та суспільно-політичної кризи в країні, а інвестування в молоду людину, навпаки є ключовою передумовою інноваційного розвитку суспільства, становлення сучасної конкурентоспроможної економіки. Трудова активність молоді є суттєвим чинником формування соціально-економічного потенціалу країни, оскільки їй належить майже третина всього населення. Тому від того, наскільки результативною буде політика держави щодо стимулювання ефективної зайнятості молоді, залежить подальший розвиток України.

Однією із перспективних форм зайнятості, яка найбільш якісно впливає на економіку країни, є молодіжне підприємництво, що сприяє не лише підвищенню рівня зайнятості молоді, а й забезпечує створення підприємств малого бізнесу та нових робочих місць. Тобто розвиток молодіжного підприємництва має бути одним із найважливіших напрямків державної економічної політики, однак в Україні його не стимулюють. Загалом сектор малого бізнесу в Україні охоплює понад 2,0 млн. суб'єктів малого підприємництва.

За дослідженням Amway встановлено обнадійливий результат для майбутнього європейського підприємництва, який надходить від європейських «мілленіалів», визначених як респонденти у віці до 35 років. Вони більш схильні

почати свій бізнес, демонструють більш високий рівень AESI (Amway Entrepreneurial Spirit Index) – індекс підприємницького настрою (52%), ніж респонденти старше 50 років (38%), а також набагато більш сильне бажання (61%) почати свою справу, ніж будь-яка інша вікова група.

За даними опитування роботодавців у межах проекту «Створення сприятливого середовища для сталого підприємництва», майже 55% респондентів відзначили, що найбільш поширеними серед випадків тиску на підприємства є обтяжливі закони та існування надмірних контролюючих функцій державних структур. Насамперед, це проявляється через утримання високих податків, штрафних санкцій, доволі часті перевірки контролюючих органів, бюрократію, складність процедур для ведення бізнесу. Такі оцінки підтверджують наявність перешкод для розвитку і молодіжного підприємництва в Україні.

Проведене дослідження Amway показує, що респонденти віком до 35 років, які мають вищу освіту, мають більше бажання відкрити власний бізнес, готовність розпочати власну справу та більшу стійкість до соціального тиску майже на 40%, відносно осіб без вищої освіти. Це доводить важливість вищої освіти та загалом освітнього середовища, яке сприяє продукуванню та підтримці ідей і стартапів молоді.

Використовуючи світовий досвід з розвитку молодіжного підприємництва в Україні в контексті модернізації чинної молодіжної політики, потрібно популяризувати та зробити доступними для молоді бізнес-інкубатори, а в освіті (на всіх її рівнях) стимулювати самостійність, творчість і креативність, виховувати інноваційну грамотність. Вельми необхідним є нарощення обсягів та розширення структури джерел заохочення державою та приватним капіталом не лише результатів діяльності молоді, а й через формування мережі бізнес-інкубаторів.

Загалом практика створення бізнес-інкубаторів є не новою для України і зараз набула нового поштовху до розвитку, хоча їх кількість залишається дуже малою, а діяльність часто носить формальний характер. Заслужують на увагу такі найбільш відомі практики діючих бізнес-інкубаторів:

– YEI – Інкубатор молодіжного підприємництва (Інститут міста, м. Львів), створений для об'єднання ініціатив креативних молодих людей та підтримки розвитку їхніх бізнес-проектів, основним мотивом діяльності якого є не максимізація прибутку, а запровадження позитивних соціальних перетворень в суспільстві через додаткове навчання та часткове дофінансування власного проекту від Міністерства закордонних справ Республіки Польща;

– Polyteco Science City – молодіжний IT бізнес-інкубатор (НТУ «КПІ» імені Ігоря Сікорського м. Київ), створений задля підтримки студентської підприємницької ініціативи, в основі якої лежать прогресивні ідеї в галузі IT за рахунок залучення зацікавлених інвесторів і висококваліфікованих фахівців зі сфери розвитку стартап-компаній;

– StartUp Business Incubator KNU – молодіжна бізнес-платформа (КНУ імені Тараса Шевченка, м. Київ), що створює умови для реалізації стартап-проектів молодих науковців та студентів.

Через складну економічну ситуацію не вся молодь має змогу навчатися у вищих навчальних закладах, а відкриття своєї власної справи не планує найближчим часом, оскільки не має відповідних ресурсів. Однак, більшість молоді не готова до

започаткування власної справи не лише через брак коштів, а здебільшого через відсутність достатніх знань та організаційної підтримки. Це доводить важливість формування інноваційного потенціалу молоді, що відіграє провідну роль у забезпеченні стабільності та конкурентоспроможності економіки держави і є фундаментом прогресивного розвитку суспільства. Вагомою в даному напрямі є науково-дослідна робота молоді, яка слугує потужним засобом селективного відбору осіб, які здобувають освіту для підготовки висококваліфікованих та конкурентних фахівців.

Інноваційний потенціал молоді – це вміння та можливість молодої людини поєднати знання та налаштованість на нове й оригінальне, готовність до ризику задля можливості пропонувати інноваційні рішення, а також громадянську відповідальність за їх результати [569]. Крім того, вважаємо, що зазначений вид діяльності відіграє суттєву роль у формуванні інноваційного потенціалу молоді. На цій основі, слід зазначити, що інноваційний потенціал молоді є можливостями молодої людини на основі здобутих знань та досвіду створити та запропонувати нові рішення існуючих проблем.

Інноваційний потенціал, складовими якого є творчий потенціал (креативність) та інтелектуальні здібності, уже притаманний молодій людині частково від народження. Водночас вплив чинників цілеспрямованого формування, серед яких основними є виховання та освіта, дозволяє ширше розвинути певний рівень інноваційного потенціалу, який значною мірою зростає під впливом знанневого збагачення особистості, зміни внутрішніх цінностей, модернізації середовища діяльності та зовнішньої мотивації.

Сучасний розвиток системи освіти значною мірою пов'язаний з формуванням та використанням інноваційного потенціалу молоді [571]. ЗВО здатні забезпечити розвиток інноваційного потенціалу молоді, оскільки вони відтворюють інтелектуальний й трудовий потенціал суспільства. Перспективи збереження й накопичення такого потенціалу нерозривно пов'язані зі здійсненням комплексу заходів з освіти й виховання молоді у ЗВО.

З метою забезпечення розвитку економіки України, державна влада має зацікавити молодь впроваджувати свої ідеї в Україні, а не мігрувати за кордон. Не можна сказати, що в Україні відсутні програми підтримки молодіжного підприємництва, але вони є дуже вузько направлені та недостатньо інформаційно відкритими.

Сьогодні відчутною є необхідність створення мережевих структур для підтримки розвитку малого та середнього молодіжного підприємництва, які на державному рівні мають здійснювати допомогу молоді втілити свої бізнес-ідеї у реальність. Ці структури мають стати активною частиною НІС. Функцією цих структур буде надання таких послуг:

- організація і проведення курсів, на яких можна отримати інформацію щодо процедури оформлення бізнесу, трактування законів, прав та обов'язків перед державою та інших питань з якими стикається молодь при організації та реєстрації бізнесу;
- допомога у виборі сфери бізнесу, щоб зменшити ризик швидкого банкрутства;
- консультації у виборі місця відкриття бізнесу, оцінки ефективності розташування та аналізу конкурентів;
- роз'яснення та пошук джерел фінансування як в Україні так і за її межами, зокрема спонукати та мотивувати молодь брати участь у програмах обміну або

грантових програмах, що дозволить за мінімальних витрат залучити капітал для бізнесу.

Ці структури мають співпрацювати з існуючими бізнес-інкубаторами, закладами вищої освіти, підприємствами реального сектору економіки, а також установами, які мають запити на молодих (креативних) фахівців і нові ідеї та готові надавати пільгові кредити на розвиток бізнесу. Саме такі структури будуть сполучною ланкою між молоддю, з її можливостями відкрити бізнес та державою, а суттєву проблему щодо фінансування буде частково вирішено за допомогою залучення міжнародних грантів.

Однією з основних причин лише часткового виконання задекларованих пріоритетів молодіжної політики є відсутність відповідальності за реалізацію програм та окремих напрямів, а тим більше за обмеженої чисельності відповідальних осіб за певний напрям, а в окремих випадках відсутність у них достатньої компетентності та особистої зацікавленості.

В Україні не створена необхідна інфраструктура реалізації молодіжної політики. Зокрема, її багатосекторна та міжвідомча спрямованість має координуватися на всіх рівнях економіки. Ці функції на певних етапах виконувала Національна рада з питань молодіжної політики при Президентові України (1995–2009 рр.) та Національна рада з питань соціального становлення та розвитку молоді в Україні (2009–2010 рр.), а на регіональному рівні функціонували молодіжні центри праці, центри соціально-психологічної реабілітації, які вже припинили свою діяльність [565, с. 148].

Пріоритети в розвитку молодіжної політики залишаються актуальними майже в усі періоди української незалежності. В. П. Семиноженко ще в 2002 р. зазначав, що молодіжна політика в Україні має стати стратегією реалізації життєвих шансів кожної молодої людини, щоб подолати незбалансованість фахових пропозицій та попиту на робочу силу, потенційно низький рівень зарплат та якість умов праці [570].

Оскільки державна політика є комплексом цілеспрямованих політичних рішень, що приймаються керівництвом держави, які обмежені простором і часом та реальні в межах певної політичної системи, то така політика має певні цілі та відповідні завдання в окремій, молодіжній, галузі державної політики. Вона зумовлюється багатьма складовими, серед яких провідними є: характер держави, особливості її політичної системи, специфіка формування й реалізації соціальної політики тощо.

Таким чином, формування і реалізація молодіжної політики в Україні супроводжується суттєвими проблемами, що потребує не лише проголошення її принципів, прийняття нормативно-правових норм, а й її модернізації, систематичної діяльності за стратегічними пріоритетами, популяризації інноваційної культури серед молоді та суспільства в цілому, збільшення фінансування тощо. Молодь має значні можливості для власного самовизначення й індивідуального розвитку, проте при цьому залишається найбільш вразливою та незахищеною частиною суспільства. Тому з метою повноцінного використання інтелектуальних активів людського потенціалу молоді у стратегічному розвитку країни необхідно забезпечувати формування нових стимулів при розробці й реалізації державної молодіжної політики та відповідних цільових програм на всіх рівнях управління.

Наявність істотних проблем у вітчизняній практиці реалізації молодіжної політики обумовлює доцільність використання позитивного світового досвіду. Зміна уявлення в Україні про те, що молоді люди – лише пасивні споживачі соціальних цінностей, послуг, які надаються державою, товарів масового попиту і політичних привілеїв поступово сприяє вирішенню молодіжних проблем. Однак, комплексного підходу, який притаманний багатьом розвинутим країнам світу реалізувати в вітчизняній практиці не вдається. Щорічно здійснюються видатки на державну підтримку молодіжних організацій на виконання загальнодержавних програм і заходів стосовно дітей, молоді, жінок, сім'ї, створено обласні, районні, міські молодіжні центри праці та студентські сектори працевлаштування у ЗВО. Незважаючи на значну частку працевлаштованої молоді, молодь не впевнена, що потрібна своїй країні, оскільки лише п'ята частина суспільно активної української молоді пишається своїм громадянством, а близько третини – відчують себе відповідальними за майбутнє України.

В Україні для подолання проблем молодіжної зайнятості необхідна систематична робота за напрямками: соціальний взаємозв'язок (ланцюг) між урядом, молодими людьми і суспільством через консультації та вплив; поради та інформація про права молодих людей та можливості для них; свобода культурного, творчого та політичного вираження; культура продовження освіти і професійної освіти; підтримка молодим сім'ям; відповідна спеціальна підтримка для молодих людей «груп ризику»; системна робота спрямована на виховання молоді у дусі патріотизму та ідентифікації з Українською Державою; профілактика проявів антигромадської поведінки і боротьба з такими проявами; забезпечення й захист політичних і соціальних прав молодих людей.

Отже, для вирішення невідповідності між підготовкою кадрів та потребами ринку праці необхідно забезпечити дієвість механізму взаємодії держави, освітніх закладів та роботодавців. У цьому процесі вагома роль має відводитись університетам, які мають трансформуватись у центри інноваційної активності в регіонах України. Для цього необхідно формувати науково-освітньо-інноваційні комплекси (НОІК), які покликані забезпечити інтеграцію вузів з реальним сектором економіки для вирішення соціально-економічних проблем регіонів і реалізації державних цільових програм, пов'язаних з технологічним розвитком країни та її інтеграцією у світовий освітній простір [566, с. 26]. Саме університети повинні узгоджувати вимоги ринку та освітню підготовку як за кількістю, так і за якістю фахівців Держава повинна надавати певні дотації, грошові компенсації роботодавцям, які приймають на роботу випускників вузів без професійного стажу; створювати та реалізовувати спеціальні програми, які забезпечать розширення зайнятості молоді. Роботодавці повинні змінити свої вимоги відносно професійного стажу у молодих людей та налагодити співпрацю з вузами з метою навчання спеціалістів саме для їх компаній, а навчальні заклади мають не просто включити до навчальних програм обов'язкове стажування студентів, але й сприяти повноцінному його виконанню.

Реалізувати поточні вимоги ринку праці можуть забезпечити наукові регіональні центри, які б формувалися з роботодавців, навчальних закладів регіону та муніципальних органів влади. Основні завдання таких центрів полягали б у проведенні щорічного моніторингу стану ринку праці, рівня працевлаштування

випускників навчальних закладів, поточні і перспективні потреби у працівниках за професіями і спеціальностями, демографічні можливості їх забезпечення, вимоги до рівня професійної кваліфікації, прогнозуванні територіально-виробничої потреби у робочій силі, формуванні державного та регіонального замовлення на підготовку фахівців, науково-педагогічних і робітничих кадрів. Пропозиції щодо регіонального замовлення мають враховувати: зміни чисельності зайнятих у економіці регіону; пріоритетні напрями розвитку галузевої структури економіки регіону; чисельність випускників, які перебувають на обліку в центрах зайнятості за спеціальностями і навчальними закладами.

Основними напрямками розвитку державної молодіжної політики в Україні є:

- формування стратегії розвитку молоді на 10-15 років;
- визначення обмеженого кола пріоритетних напрямів, які поетапно повинні реалізовуватись;
- сприяння розвитку молодіжного руху та його залученню до формування та реалізації молодіжної політики, популяризація активної участі молоді в громадському житті;
- сприяння створенню молодіжних парламентів як ефективної форми участі у суспільному житті, яка дозволяє молоді захищати і відстоювати свої інтереси;
- забезпечення нарощування обсягів фінансування програм і проектів в межах пріоритетних напрямів розвитку молодіжної політики;
- застосовування постійного моніторингу програм і проектів розвитку молоді, систематичне оцінювання ефективності й ресурсної забезпеченості заходів молодіжної політики на регіональному і місцевому рівнях;
- сприяння популяризації всіх соціальних інститутів та інформаційній відкритості роботи органів влади, їх систематичній звітності;
- складання довгострокових прогнозів щодо потреб ринку праці та сприяння розвитку ранньої профорієнтації молоді;
- підвищення конкурентоспроможності молодих людей на ринку праці через створення умов для набуття ними нових або поглиблення наявних професійних знань і навичок, що відповідають вимогам креативної економіки.

Сьогодні на ринку праці України близько 40-50% безробітних складає молодь, більша частина яких є випускниками саме гуманітарних спеціальностей [572, с. 42].

Значною мірою це є наслідком неусвідомленого вибору випускниками середніх шкіл професії або спеціальності, а також відсутністю прив'язки фінансування підготовки кадрів у навчальних закладах до реального стану працевлаштування. Фактично зараз система вищої освіти орієнтована на ринок освітніх послуг, а не на ринок праці, про що свідчать ліцензовані обсяги й напрямки підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації кадрів. Відповідно у сфері вищої освіти у надмірній кількості готуються юристи, менеджери, бухгалтери та ін., поряд з високою потребою у фахівцях технічних спеціальностей. Отже, тривалий час в Україні проблемним питанням залишається те, що система підготовки кадрів навчальними закладами не відповідає потребам ринку праці, а також продовжує зростати кількість комерційних вузів, спеціалізованих навчальних закладів, випускники яких налаштовані на престижні професії, не дбаючи при цьому про перспективу власного працевлаштування.

Реформування української економіки виявило гостру проблему невідповідності структури та рівня підготовки кадрів новим вимогам сучасного виробництва. Освітня система реагує на сигнали та виклики зовнішнього середовища з явним запізненням. Система підготовки спеціалістів та робітників безпосередньо не пов'язана з потребами підприємств, орієнтуючись переважно на ринкове співвідношення попиту і пропозиції на певний напрям підготовки.

До цього часу в країні не створено діючої системи моніторингу, яка б сприяла прогнозуванню й маркетингу освітніх послуг. Негативно впливає на систему професійної освіти недостатнє залучення роботодавців й інших соціальних партнерів до розробки й затвердження освітніх стандартів, навчальних планів і програм, відсутність стимулюючого кредитування навчальних закладів для одержання встаткування й іншої техніки. Негативно впливають на систему професійної освіти ускладнені (але необґрунтовані) умови ліцензування діяльності навчальних закладів, які не дають можливості оперативно й гнучко реагувати на попит роботодавців.

Загалом для процесу професійного самовизначення молоді нині характерні такі особливості: зростаючі диспропорції у структурі зайнятості у різних регіонах країни, поява праценадлишкових та праценедостатніх сфер; посилення прихованого і явного безробіття у молодіжному середовищі; розтягування у часі періоду набуття освіти і наявність різних можливостей її здобуття; низький престиж освіти взагалі; масовий характер вимивання молоді з виробничих структур у сфери приватного бізнесу, пов'язані насамперед з комерційною діяльністю невиробничого напрямку; використання молоді передусім на тимчасово вигідних та добре оплачуваних роботах, які не вимагають фахової підготовки, та пов'язаний з цим процес декваліфікації молоді, особливо тієї її частини, яка лише починає трудову діяльність; загострені прояви соціальної нерівності, які торкаються шансів різних категорій молоді у виборі професійної освіти та місця праці.

Відведення другорядного місця молоді у вітчизняній сфері праці постійно посилювало її матеріальну та психологічну залежність від старших поколінь та привело до того, що близько 90% молодих людей живуть сьогодні на частковому або повному утриманні батьків та рідних, і основна їх частина розраховує тепер лише на суспільну допомогу і захист, а не на власні сили.

Уже сьогодні потрібно формувати національні традиції роботи з молоддю, засновані на динамічних змінах, які вирішуватимуть ряд підпорядкованих проблем: необхідність забезпечення рівних умов для трудового старту молоді; можливість соціального просування; досягнення економічної самостійності; робота з подолання інфантилізму молоді в пошуку роботи; вирішення проблем з необізнаністю населення про свої права та можливості в пошуку роботи. Основні зусилля влади та громад різних рівнів повинні бути спрямовані на популяризацію всіх заходів підтримки молоді, визначення її важливої ролі та місця в суспільстві, виховання та загартування в сім'ї та учбових закладах, розуміння корисності для роботодавців тощо.

Попри деклароване усвідомлення істини, що соціально-економічне й духовне відродження держави неможливе без концентрації уваги та зусиль на вирішенні проблем молоді як майбутнього країни, гаранта суспільно-економічного прогресу, Україна залишається зі значним тягарем невирішених молодіжних проблем.

Сьогодні модернізація економіки України неможлива без підготовки, модернізації молодіжної політики, що має бути здатна гнучко реагувати на нововведення, стимулювати генерування принципово нових ідей та впровадження новітніх технологій, а також адаптоване до сучасних вимог інноваційного суспільства. Саме тому в сучасних умовах в Україні зростає роль поглибленого аналізу проблем молодіжної спільноти та розробки реалістичної, збалансованої, виваженої національної молодіжної політики.

Формування і реалізація державної молодіжної політики як єдиного комплексу щодо створення сприятливих передумов життєвого самовизначення та ефективної реалізації трудового потенціалу молоді, підтримки її інноваційної та громадської активності, залишаються вкрай актуальними і мають особливе значення для формування майбутнього України в умовах глобалізації.

РОЗДІЛ 4

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ АКТИВІВ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

4.1. Формування інтелектуальних активів людського потенціалу в Україні

Визначення сучасного стану інтелектуальних активів людського потенціалу в Україні з метою обґрунтування його нарощування та ефективної реалізації в умовах становлення економіки знань та проголошених пріоритетних напрямів інноваційного розвитку передбачає необхідність проведення дослідження за двома основними напрямками: аналіз складових людського потенціалу та чинників, що впливають на їх формування; аналіз структурних елементів НІС.

Дотримуючись цієї логіки, перш за все, сконцентруємо увагу на питаннях формування людського потенціалу в Україні. На рівень формування й реалізації людського потенціалу значний вплив здійснює інноваційна діяльність. Тому поширеність інноваційної практики у суспільстві спричиняє та відповідно здійснює безпосередній вплив на обсяг інтелектуальних активів людського потенціалу. Їх формування і розвиток забезпечується на основі створення та впровадження інновацій, оскільки саме інновації як найпривабливіші результати діяльності та напрям соціально-економічного розвитку суспільства впливають на рівень і якість життя населення. Тобто, в сучасних умовах становлення інноваційної економіки людський потенціал і його інноваційний розвиток є не лише фактором, а й основною метою соціально-економічного розвитку, формування якого спричиняє система чинників, у якій пропонуємо виділяти окремі їх групи (рис. 4.1).

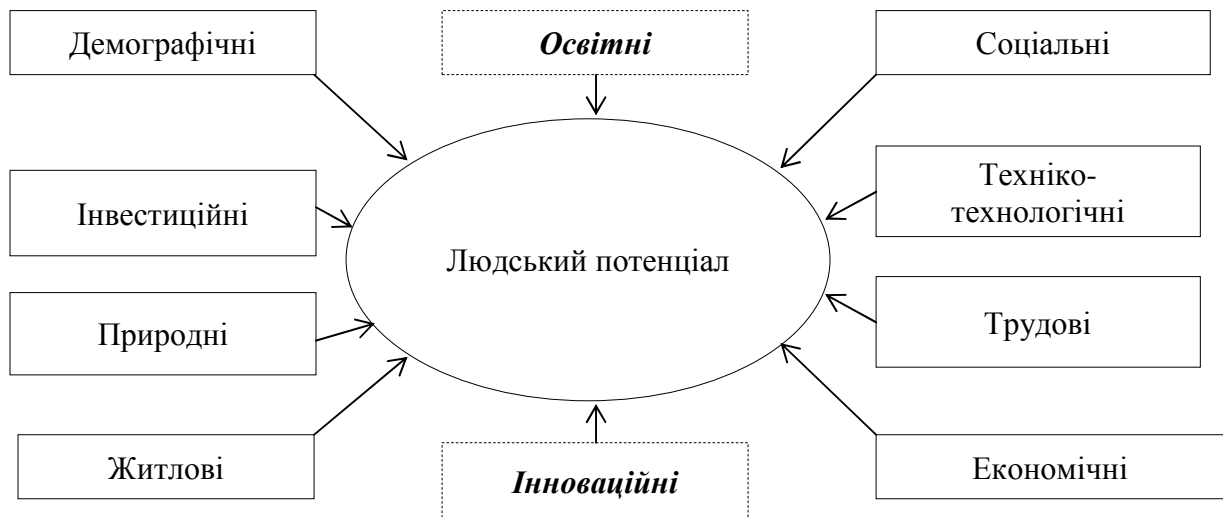


Рис. 4.1. Система чинників впливу на формування людського потенціалу

Джерело: розроблено автором

У представленій на рис. 4.1 системі чинників особливу увагу необхідно концентрувати на освітніх та інноваційних, що виступають основою (елементами) авторської концепції дослідження інтелектуальних активів у структурі людського потенціалу.

Оцінювання формування людського потенціалу в Україні проведемо з використанням вітчизняних і світових методичних підходів, що дозволяють надати комплексну оцінку впливу зазначених чинників. Для дослідження було обрано інтегральні показники, що найбільш повно характеризують представлені (відібрані) чинники.

Одним з найбільш визнаних і поширених у світовій практиці показником, що оцінює рівень людського потенціалу є індекс людського розвитку. Розрахунок індексу людського розвитку країн світу здійснюється за такими основними складовими: Індекс довголіття (середня очікувана тривалість життя при народженні); Індекс освіти (середня очікувана тривалість навчання дітей шкільного віку та середня тривалість навчання дорослих); Індекс ВНД (ВНД на душу населення в доларах США за паритетом купівельної спроможності), які скориговані з урахуванням гендерної нерівності, соціально-економічної нерівності та багатомірної бідності [573]. Тобто, індекс людського розвитку дозволяє здійснювати моніторинг рівня людського потенціалу і його розвитку, оскільки виступає інтегрованою оцінкою цивілізованості країни та агрегує індекс очікуваної тривалості життя, освітній індекс та індекс ВВП на душу населення за паритетами національних валют.

В основу оцінювання людського потенціалу регіонів України покладено індекс людського розвитку, що був розроблений ПРООН і адаптований для України з урахуванням розширеної статистичної бази та регіональних особливостей. Індекс регіонального людського розвитку (ІРЛР) дає узагальнюючу характеристику диференціації наявних соціальних проблем регіону, концентруючи особливу увагу на сферу гідної праці, відтворення населення, соціальне середовище, комфортність життя, добробут та освіту. Тобто обчислення ІРЛР визначає прийняття коректних рішень у галузі вдосконалення державної соціально-економічної політики в регіональному розрізі.

Перша спроба розрахунку ІРЛР в Україні належить науковцям НАН України С. І. Пирожкову та О. С. Власюку, які у 1995 р. запропонували п'ятирівневу ієрархічну схему оцінки стану людського розвитку з використанням 32-х первинних показників, що віддзеркалювали 12 основних його характеристик: перебіг процесів відтворення; мобільність населення; зайнятість; стан здоров'я; духовність суспільства; розвиток науки; освіченість; розвиток інформаційних комунікацій; життєвий рівень; розвиток соціальної інфраструктури; правоохоронна діяльність; соціальний захист [574]. Однак, незважаючи на висвітлення забезпеченості людськими ресурсами, інтелектуального розвитку суспільства та соціально-правової захищеності дана методика не набула масового поширення та визнання.

У 2001 р. Держкомстатом разом із Інститутом демографії та соціальних досліджень НАН України було впроваджено методика розрахунку ІРЛР [575], адаптовану до національних умов, що почала щорічно використовуватись у вітчизняній практиці. Її застосування забезпечило обґрунтованість порівнянь соціально-економічного розвитку окремих регіонів України, визначення кожного регіону на універсальній шкалі, яка дозволила виконувати методологічно коректні співставлення як за інтегральним індексом, так і за кожним з окремих аспектів людського розвитку.

Зміни у соціально-економічній ситуації в Україні та інформаційно-статистичному забезпеченні досліджень виступили основою для удосконалення діючої ме-

тодики науковцями Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи, оновлення якої було затверджено у 2012 р.

Нова Національна методика вимірювання регіонального людського розвитку [576] була спрямована на вирішення недоліків попередньої (оптимізація кількості первинних показників, що об'єднані у 6 блоків; застосування як позитивних (стимуляторів), так і негативних (дестимуляторів) показників; визначення інтегральних ІРЛР на основі вагомості первинних показників для всіх областей України та АРК), що мало б стати потужним генератором інноваційних ідей і кроків влади та громадянського суспільства у бік соціально-економічного прогресу й подолання бідності [577, с. 226] (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Порівняльна характеристика методик регіонального людського розвитку в Україні

Методика 2001 року			Методика 2012 року		
№	Назва блоку	Кількість показників у блоці	№	Назва блоку	Кількість показників у блоці
1	Демографічний розвиток	8	1	Відтворення населення	5
2	Стан та охорона здоров'я	10			
3	Соціальне середовище	11	2	Соціальне середовище	6
4	Умови проживання населення	20	3	Комфортне життя	6
5	Екологічна ситуація	6			
6	Матеріальний добробут населення	12	4	Добробут	5
7	Фінансування людського розвитку	8			
8	Розвиток ринку праці	9	5	Гідна праця	6
9	Рівень освіти населення	8	6	Освіта	5

Джерело: [578, с. 183]

Отже, кількісні характеристики методик розрахунку ІРЛР в Україні за 1995–2001 рр. змінились з 12 блоків (32 первинних показники) до 9 блоків (92 первинних показники), а в 2012 р. – до 6 блоків (33 первинних показники). Загалом ряд критеріїв та показників залишаються незмінними.

Дослідження людського потенціалу України та визначення в його складі інтелектуальних активів виконаємо на основі аналізу показників за визначеними у методіці розрахунку ІРЛР в Україні шістьма блоками: відтворення населення; соціальне становище; комфортне життя; добробут; гідна праця; рівень освіти (рис. 4.2), а також на основі порівняння за індексом розвитку людського потенціалу (ІРЛП) і його блоками за методикою ПРООН з сусідніми країнами та країнами-лідерами. Оскільки світові показники розвитку розраховуються за методикою ПРООН (в Україні розрахунок ведеться за національною методикою), порівняльний характер матимуть лише рівень ВВП, тривалість життя та освітній рівень.



Рис. 4.2. Загальна схема блоків розвитку людського потенціалу за вітчизняною методикою визначення ІРЛР

Джерело: [576]

Сучасний стан та передумови розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу України можна охарактеризувати на основі дослідження ряду чинників, які визначають формування людського потенціалу і рівень його інтелектуальної основи: чисельність та структура населення, здоров'я, якість медичного обслуговування, комфортне життя, добробут, попит на ринку праці, гідний рівень заробітної плати, якість та доступність освіти тощо.

Величина інтелектуальних активів людського потенціалу країни або окремого регіону значною мірою залежить від демографічної ситуації (загальної чисельності населення, його структури, тривалості життя, рівня народжуваності та смертності). Вона є чинником першого порядку у формуванні людського потенціалу. Україна посідає шосте місце серед європейських країн за чисельністю населення (рис. 4.3), яке скоротилося в країні за 2000–2014 рр. більше, ніж на 4 млн осіб, а за 2000–2018 рр. – на 7,043 млн. осіб (табл. 4.2).

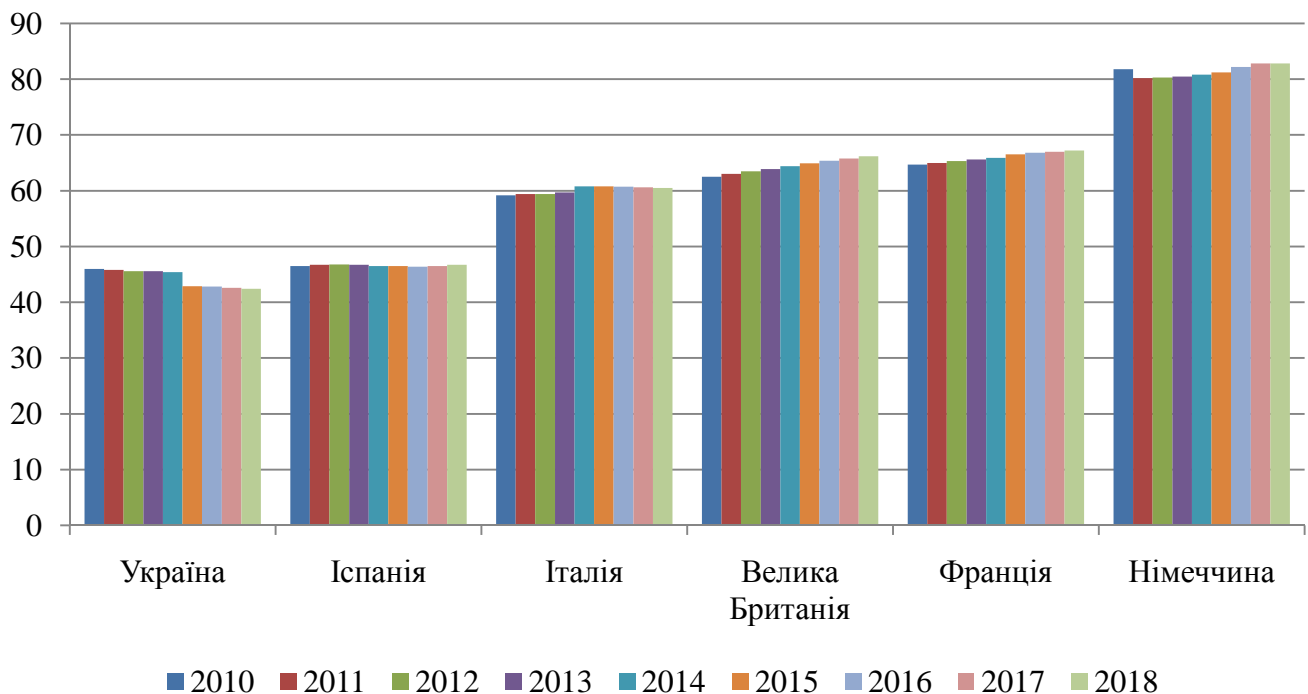


Рис. 4.3. Порівняльна динаміка чисельності населення України та найбільших країн Європи

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України і Євростату [549; 586]

**Динаміка наявного та постійного населення України
на 1 січня календарного року**

Роки	Кількість наявного населення, тис. осіб			Кількість постійного населення, тис. осіб		
	всього	у тому числі		всього	у тому числі	
		міське	сільське		чоловіки	жінки
2000	49429,8	33338,6	16091,2	49115,0	22754,7	26360,3
2001	48923,2	32951,7	15971,5	48663,6	22530,4	26133,2
2002	48457,1	32574,4	15882,7	48240,9	22316,3	25924,6
2003	48003,5	32328,4	15675,1	47823,1	22112,5	25710,6
2004	47622,4	32146,4	15476,0	47442,1	21926,8	25515,3
2005	47280,8	32009,3	15271,5	47100,5	21754,0	25346,5
2006	46929,5	31877,7	15051,8	46749,2	21574,7	25174,5
2007	46646,0	31777,4	14868,6	46465,7	21434,7	25031,0
2008	46372,7	31668,8	14703,9	46192,3	21297,7	24894,6
2009	46143,7	31587,2	14556,5	45963,4	21185,0	24778,4
2010	45962,9	31524,8	14438,1	45782,6	21107,1	24675,5
2011	45778,5	31441,6	14336,9	45598,2	21032,6	24565,6
2012	45633,6	31380,9	14252,7	45453,3	20976,7	24476,6
2013	45553,0	31378,6	14174,4	45372,7	20962,7	24410,0
2014	45426,2	31336,6	14089,6	45245,9	20918,3	24327,6
2015*	42929,3	29673,1	13256,2	42759,7	19787,8	22971,9
2016*	42760,5	29585,0	13175,5	42590,9	19717,9	22873,0
2017*	42584,5	29482,3	13102,2	42414,9	19644,6	22770,3
2018*	42386,4	29371,0	13015,4	42216,8	19558,2	22658,6

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [549]

* без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО

Чисельність населення України за 2000–2018 рр. зменшилася за рахунок природного скорочення, яке, хоча і стало меншим, проте, впливає на високі темпи старіння населення та негативно відображається на трудовому потенціалі країни (табл. 4.3). Крім того, значне зменшення населення було спричинене змінами у обліку, оскільки з 2014 р. не враховуються тимчасово окуповані території АР Крим і м. Севастополя та частини зони проведення АТО. Водночас спостерігається міждержавний міграційний приріст населення, величина якого є доволі дискусійною.

Отже, основним чинником значних демографічних втрат стала депопуляція – скорочення чисельності населення через від’ємний його природний рух, а результати ж зовнішньої міграції частково компенсували ці втрати.

Оскільки значну роль у формуванні людського потенціалу в сучасній Україні відіграє механічний рух населення, доцільно проаналізувати даний процес для здійснення об’єктивної оцінки розвитку людського потенціалу з метою виявлення причин його руйнації та оптимальних можливостей щодо збереження та відтворення. Соціально-економічна суть міграції населення полягає у забезпеченні кількісної і якісної відповідності між потребою і наявністю робочої сили по регіонах країни, а також реалізації прагнень людей задовольнити особисті інтереси соціального, професійно-кваліфікаційного, сімейного, матеріального і духовного порядку (табл. Б.1 додатку Б). В останні роки майже в усіх регіонах країни фіксують міграційне скоро-

чення населення, особливо у тих, які прилягають до зон конфлікту, хоча в окремих західних областях України та найбільш розвинених регіонах – міграційний приріст

Таблиця 4.3

Основні демографічні показники України

Показники	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Природний приріст, скорочення (–), тис. осіб									
Всього населення	–373,0	–200,5	–162,0	–142,4	–158,7	–166,4	–183,0	–186,6	–210,1
Міграційний рух населення (усі потоки), тис. осіб									
Кількість прибулих	760,0*	683,4	669,4	726,2	675,9	542,5	533,3	256,8	442,3
Кількість вибулих	793,8*	667,3	652,3	664,4	644,0	519,9	519,0	246,2	430,3
Міграційний приріст	–33,8*	16,1	17,1	61,8	31,9	22,6	14,3	10,6	12,0
у т ч. міждержавна міграція, тис. осіб									
Кількість прибулих	42,5*	30,8	31,7	76,4	54,1	42,7	30,7	14,3	28,4
Кількість вибулих	76,3*	14,7	14,6	14,5	22,2	21,6	21,4	6,5	20,2
Міграційний приріст	–33,8*	16,1	17,1	61,9	31,9	21,1	9,3	7,8	8,2
Загальні коефіцієнти (у розрахунку на 1000 осіб наявного населення)									
Кількість померлих	15,4	15,2	14,5	14,5	14,6	14,7	14,9	14,7	14,5
Кількість живонароджених	7,8	10,8	11,0	11,4	11,1	10,8	10,7	10,3	9,4
Природний приріст, скорочення	–7,6	–4,4	–3,5	–3,1	–3,5	–3,9	–4,2	–4,4	–5,1
Середня очікувана тривалість життя в Україні, років									
Усього	67,72	70,44	71,02	71,15	71,37	71,37	71,38	71,68	71,98
Чоловіки	62,10	65,28	65,98	66,11	66,34	66,25	66,37	66,73	67,02
Жінки	73,53	75,50	75,88	76,02	76,22	76,37	76,25	76,46	76,78

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [466]

*за 2002 р.; **з 2014 р. без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО

Однією з найважливіших проблем розвитку людського потенціалу в Україні залишається незадовільний демографічний стан. Показники народжуваності, як характеристика людського розвитку, акумулюють у собі вплив значного кола чинників людської життєдіяльності – стану медичного та соціального благополуччя, економічного добробуту, умов праці, екологічної ситуації, дотримання здорового способу життя тощо (табл. 4.4).

Сучасні показники відтворення населення в Україні зберігають загрозливі тенденції, оскільки відбувається скорочення загальної чисельності населення на 6845,3 тис. осіб за 2000–2017 рр. та 3788,2 тис. осіб за 2008–2017 рр., що, в свою чергу, спричинено від’ємним приростом населення, низьким коефіцієнтом народжуваності, значною дитячою смертністю в країні, порівняно низькою тривалістю життя. За 2000–2017 рр. сумарний коефіцієнт народжуваності, який характеризує середнє число дітей, яких народжує одна жінка за увесь дітородний період, хоча й збільшився на 0,258, проте, за 2010–2017 рр. – зменшився на 0,069. В окремі роки (2012, 2013, 2015) спостерігалася позитивна динаміка, проте, такого зростання замало для простого відтворення населення в Україні, оскільки потрібно – не менше 2 дітей. Обмеження соціальних виплат за новонароджених та загальне зниження доходів населення, загальна нестабільність спричиняє негативні тенденції у відтворенні населення в Україні.

Сучасні передумови розвитку відтворення населення в Україні

Роки	Кількість народжених, тис. осіб	Сумарний коефіцієнт народжуваності	Кількість померлих, тис. осіб	Дитяча смертність у віці до 1/5 років, осіб	Середня очікувана тривалість життя при народженні, років
2000	385,1	1,116	758,1	4606/6163	67,72
2005	426,1	1,213	782,0	4259/5438	67,96
2008	510,6	1,458	754,5	5049/6024	68,27
2009	512,5	1,473	706,7	4801/5689	69,29
2010	497,7	1,443	698,2	4564/5491	70,44
2011	502,6	1,459	664,6	4511/5375	71,02
2012	520,7	1,531	663,1	4371/5234	71,15
2013	503,7	1,506	662,4	4030/4748	71,37
2014*	465,9	1,498	632,3	3656/4431	71,37
2015*	411,8	1,506	594,8	3318/3980	71,38
2016*	397,0	1,466	583,6	2955/3610	71,68
2017*	364,0	1,374	574,1	2786/3384	71,98

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [549]

*Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО

Показник середньої очікуваної тривалості життя в Україні при народженні, який відображає стан здоров'я населення і є виміром довголіття, попри негативні демографічні тенденції, свідчить про позитивні зрушення та зростання впродовж усього досліджуваного періоду на 4,26 роки та на 1,54 роки за 2010–2017 рр. (див табл. 4.4).

Згідно із середнім варіантом національного демографічного прогнозу Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, чисельність населення країни до кінця 2025 р. становитиме 43,5 млн осіб, а до кінця 2050 р. – 39 млн, при цьому депопуляційні втрати у 2025 р. наблизяться до 217 тисяч, а у 2050-му становитимуть понад 242 тис. осіб (табл. 4.5).

Таблиця 4.5

Прогнозована чисельність населення України на 2020–2060 рр.

Роки	Чисельність тис. осіб
2020	44641,7
2025	44002,7
2030	43152,3
2035	42163,6
2040	41209,4
2050	39357,1
2055	38294,8
2060	37120,3

Джерело: побудовано на основі даних Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України [579]

Сучасна демографічна ситуація в Україні та в розвинених європейських країнах, що пов'язана зі збільшенням частки людей похилого віку у загальній структурі населення стає однією з причин зниження темпів інноваційного розвитку економіки. Тобто старіння населення все більше впливає не лише на виробничу діяльність і всі сторони життя людей, а також й інноваційну активність. Відповідно формування

людського потенціалу інноваційної діяльності відбувається сьогодні безпосередньо під впливом демографічної ситуації, яка унаслідок низького рівня народжуваності та більш високого рівня смертності в Україні набуває кризового характеру.

На сьогоднішній день Україна за часткою населення віком понад 60 років входить до тридцятки найстаріших держав, посідаючи 25–26 місце, а за таким індикатором старіння населення як частка осіб віком 65 і старших, наша країна відстає від середнього показника за сукупністю країн Євросоюзу та істотно – від Італії, Німеччини чи Японії, які є світовими лідерами за рівнем старіння [580].

Формування рівня та динаміки старіння в Україні характеризується низкою особливостей. Так, на показники старіння традиційно накладають відбиток «демографічні хвилі», які зумовлюють істотні коливання чисельності вікових контингентів, що перетинають позначку першого порога старості (60 років) або ж 65-річчя (табл. 4.6, табл. Б.2 додатку Б).

Таблиця 4.6

**Розподіл постійного населення за віком та місцем проживання
в Україні на 1 січня, осіб**

Вік (років)	Обидві статі					
	2011	2014	2015*	2016*	2017*	2018*
Всього	45598179	45 245 894	42 759 661	42 590 879	42 414 905	42216766
Міські поселення та сільська місцевість						
0–15	6975669	7 120 088	6 815 959	6 856 311	6 886 960	6 895 699
15–49	23044263	22 150 657	20 758 916	20 512 547	20 253 846	20 030 018
16–59	29090079	28 372 514	26 613 272	26 317 358	25 982 026	25 641 322
16–64	31657289	31 196 975	29 267 922	28 965 706	28 660 411	28 353 797
60 років і старше	9532431	9 753 292	9 330 430	9 417 210	9 545 919	9 679 745
65 років і старше	6965221	6 928 831	6 675 780	6 768 862	6 867 534	6 967 270
Міські поселення						
0–15	4489857	4 655 052	4 479 434	4 522 803	4 553 513	4 566 334
15–49	16186029	15 505 276	14 543 692	14 356 182	14 166 403	14 012 141
16–59	20531766	19 930 360	18 701 384	18 461 983	18 189 951	17 933 750
16–64	22370994	21 962 279	20 616 724	20 366 494	20 113 674	19 872 167
60 років і старше	6164395	6 495 579	6 253 498	6 361 369	6 500 052	6 632 107
65 років і старше	4325167	4 463 660	4 338 158	4 456 858	4 576 329	4 693 690
Сільська місцевість						
0–15	2485812	2 465 036	2 336 525	2 333 508	2 333 447	2 329 365
15–49	6858234	6 645 381	6 215 224	6 156 365	6 087 443	6 017 877
16–59	8558313	8 442 154	7 911 888	7 855 375	7 792 075	7 707 572
16–64	9286295	9 234 696	8 651 198	8 599 212	8 546 737	8 481 630
60 років і старше	3368036	3 257 713	3 076 932	3 055 841	3 045 867	3 047 638
65 років і старше	2640054	2 465 171	2 337 622	2 312 004	2 291 205	2 273 580

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [549]

*Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО

За 2010–2017 рр. чисельність населення у віці понад 60 років збільшилася на 147,314 тис. осіб, а населення у віці понад 65 років – на 2,049 тис. осіб. Структура населення України значно погіршилася за 2010–2017 рр. у частині відтворення та працездатності, оскільки у 2011 р. чисельність у кожній віковій групі (20–24, 25–29, 30–34, 35–39, 40–44, 45–49, 50–54, 55–59), які беруть безпосередню участь на ринку

праці, була понад 3 млн. осіб, тоді як сьогодні вона залишилась лише у вікових групах 25–29, 30–34, 35–39, 40–44, 55–59.

На якість трудового потенціалу більшою мірою впливає міське населення, яке задіяне у більш продуктивних секторах економіки, у той час, як сільське населення впливає кількісно і формує, як правило, низькокваліфіковану робочу силу. За 2011–2017 рр. частка працездатного міського населення зменшилася на 0,7%.

За умов збереження загальної тенденції прогресуючого старіння населення в Україні за другу половину ХХ сторіччя в окремі періоди частки населення, старшого від 60 (65) років, тимчасово знижувалися, що було пов'язано зі вступом до спільноти літніх осіб менш численних поколінь (наприклад, тих, які пережили воєнні роки).

За досліджуваній період простежується постійна тенденція до збільшення частки міського населення з 68,59% до 69,29% у порівнянні із сільським, що пов'язано зі скороченням кількості робочих місць в сільській місцевості та відсутністю змін у покращенні умов життя, а подекуди й навіть суттєвого погіршення.

Слід зазначити, що вплив демографічної хвилі невдовзі (в міру того, як поріг старості перетнуть численні покоління народжених вже наприкінці першої – на початку другої половини ХХ століття), зумовлюватиме посилення старіння населення. Нині більшість літніх людей в Україні представлена «молодими старими» (віком від 60 до 74 років) – вони становлять понад 70% усіх осіб, старших від 60 років. У перспективі слід очікувати підвищення частки старших вікових груп у складі самого літнього населення [549].

Старіння населення є об'єктивним результатом еволюції демографічних процесів та характеризується довготривалими змінами у віковому складі населення [581, с. 20]. Насамперед, цей процес несе за собою серйозні економічні та соціальні наслідки для країни, оскільки відбувається зміна вікової структури населення у бік літніх людей, що посилює протиріччя між поколіннями, пов'язані з потребами та інтересами окремих вікових груп.

За роки незалежності чисельність населення України зменшилося на 9,4 млн осіб або на 18,2%, а за 1991–2015 рр. – на 17,2% (табл. Б.3 додатку Б). Відбулися також зміни у віковій структурі населення за 1991–2018 рр.: зменшилася частка населення віком від 0 до 14 років з 21,4% до 15,5% від усього населення, а населення віком 65 і старше – зросла з 12,3% до 16,5%. При цьому чисельність населення віком 15–64 років протягом усього періоду скорочувалася, хоча у структурі його частка навіть трохи зросла.

У ході дослідження встановлено, що позитивним моментом демографічної ситуації в Україні є зростання очікуваної тривалості життя при народженні (з 37,9 р. у 2000 р. до 72,3 р. у 2018 р.).

За очікуваною тривалістю життя, що відображає вплив багатьох чинників, Україна посідає одне з останніх місць серед країн Європи, а зростання за 2000–2017 рр. склало 4,4 роки (табл. 4.7).

Аналіз очікуваної тривалості життя при народженні, років

Країни	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Україна	67,9	70,3	70,8	70,9	71,2	71,2	71,2	72,0	72,1	72,3
Білорусь	68,9	70,4	70,6	72,0	72,5	73,0	73,6	72,9	73,1	73,2
Молдова	67,0	69,6	70,1	70,6	71,0	71,3	71,5	71,6	71,7	71,8
Російська Федерація	65,5	68,8	69,7	70,1	70,6	70,7	71,2	71,1	71,2	71,4
Грузія	71,9	72,6	72,7	72,7	72,8	73,0	73,1	73,3	73,4	73,6
Болгарія	71,7	73,5	74,2	74,3	74,9	74,5	74,6	74,7	74,9	75,0
Чехія	75,0	77,4	77,9	78,1	78,2	78,8	78,6	78,7	78,9	79,0
Німеччина	77,9	80,0	80,4	80,5	80,5	81,1	80,6	81,0	81,2	81,4
Естонія	70,4	75,4	76,2	76,3	77,1	77,0	77,6	77,6	77,7	77,9
Латвія	70,3	73,5	73,6	73,8	74,0	74,1	74,5	74,6	74,7	74,8
Литва	72,0	73,3	73,6	73,9	73,9	74,5	74,3	74,6	74,8	74,9
Угорщина	71,2	74,2	74,9	75,1	75,6	75,8	75,6	75,9	76,1	76,2
Польща	73,7	76,2	76,7	76,7	77,0	77,6	77,5	77,6	77,7	77,9
Словенія	75,4	79,4	80,0	80,1	80,3	81,1	80,8	81,0	81,1	81,3
Словацьчина	73,1	75,1	76,0	76,1	76,4	76,8	76,6	76,9	77,0	77,1

Джерело: побудовано на основі даних Світового банку 2000–2015 рр. та даних сайту Кноета 2016–2018 рр. [582; 583]

Попри зростання очікуваної тривалості життя в Україні, загалом ситуація стосовно трендів більшості досліджуваних країн майже не змінилася, оскільки найбільшого зростання досягли за 2000–2018 рр.: Естонія – на 7,5 років, Російська Федерація і Словенія – на 5,9 років. Показник очікуваної тривалості життя в Україні за даними Державної служби статистики має певні відмінності від показника ПРООН, тому що останні базуються на використанні середніх даних про смертність та їхній екстраполяції на наступні роки.

Індекс тривалості життя при народженні населення України за 2010–2017 рр. збільшився з 0,673 до 0,719, будучи майже на однаковому рівні з Молдовою, і лише у 2017 р. став трохи вищим. Схожа тенденція спостерігається також і серед інших країн Європи, де цей показник є значно вищим (рис. 4.4).

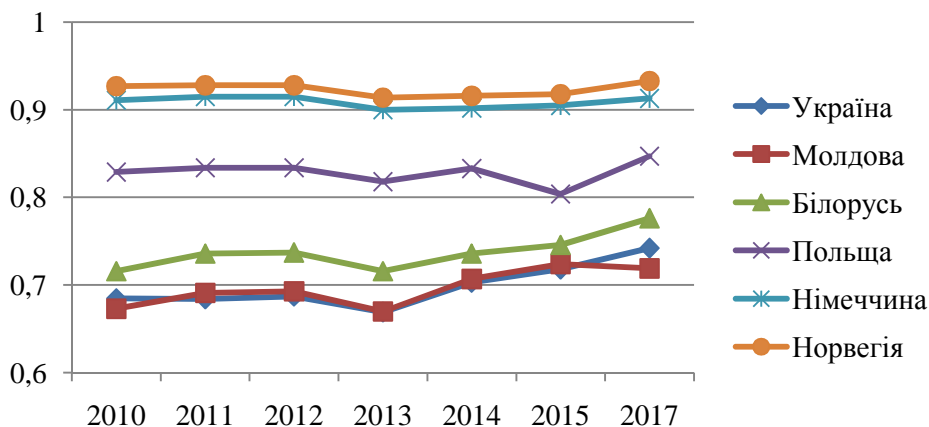


Рис. 4.4. Індекс тривалості життя при народженні в Україні та деяких країнах Європи

Джерело: побудовано на основі даних ПРООН [584; 585]

Низький індекс очікуваної тривалості життя України є свідченням низького рівня поширення здорового способу життя серед населення. Крім того, недостатньо якісно здійснюється надання медичних послуг, критичною залишається екологічна обстановка, низький рівень технологічності та відповідальності промислових підприємств погіршує екологічну ситуацію через низький рівень використання сучасних технологій та очисного обладнання тощо.

Визначальними рисами сучасного режиму смертності населення України можна вважати чоловічу надсмертність, певне перевищення рівня смертності у сільській місцевості над міським, локалізацію основних втрат від передчасної смертності (а одночасно і резервів її зниження) у працездатному віці; збереження рис «консервативної» структури причин смерті, в якій висока смертність від хронічних неінфекційних захворювань поєднується зі значним рівнем смертності від інфекційних хвороб (туберкульоз, СНІД тощо) та зовнішніх причин смерті (нешасні випадки, отруєння, травми); переважання в структурі передчасної смертності причин, пов'язаних зі способом життя, наявність вагомої частки смертей, яким можна запобігти, а отже – і значних резервів скорочення необоротних демографічних втрат.

Стан здоров'я населення є одним із найважливіших показників формування людського потенціалу в Україні та рівня соціально-економічного розвитку країни, передумовою для формування демографічного, економічного і трудового потенціалу, а відповідно і визначає умови формування інтелектуальних активів людського потенціалу.

У 2017 році в Україні зареєстровано 26615 тис. випадків захворювань з діагнозом, встановленим уперше в житті (на 5766 менше рівня 2011 р.), або 62895 випадків у розрахунку на 100 тис. населення (табл. 4.8).

Таблиця 4.8

**Основні показники діяльності закладів охорони здоров'я,
захворюваності та смертності населення в Україні**

Види захворювань	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Загальні витрати на охорону здоров'я, млрд. грн.	84,7	95,7	108,9	115,8	117,8	155,2	181,6	–
Загальні витрати на охорону здоров'я, млрд. дол.	10,7	12,0	13,6	14,5	9,9	7,1	7,1	–
Загальні витрати на охорону здоров'я на душу населення, грн.	1850,3	2099,0	2391,7	2548,2	2743,0	3630,0	4264,3	–
Загальні витрати на охорону здоров'я як% від ВВП	7,56	7,09	7,47	7,60	7,42	7,81	7,62	–
Частка державних витрат на охорону здоров'я в загальних видатках Зведеного бюджету,%	12,6	12,7	12,7	12,9	11,7	11,2	9,8	–
Кількість лікарняних закладів, тис. од.	2,8	2,5	2,4	2,2	1,8	1,8	1,7	1,7
Кількість лікарняних ліжок всього, тис. од.	429	412	404	398	336	333	315	309
Кількість лікарняних ліжок на 10 000 населення	94	90,6	89,1	88,0	78,5	78,1	74,3	73,1
Кількість лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів, тис.	9	8,2	8,3	10,8	9,8	10,0	10,2	10,4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Кількість лікарів усіх спеціальностей, тис. осіб	225	224	217	217	186	186	187	186
Кількість лікарів усіх спеціальностей на 10 тис. населення	49,3	49,3	47,9	48,0	43,5	43,7	44,0	44,1
Кількість середнього медичного персоналу, тис. осіб	467	459	441	441	379	372	367	360
Кількість середнього медичного персоналу на 10 тис. населення	102,4	101,0	97,2	97,4	88,6	87,3	86,5	85,4
Усі захворювання на 100 тис. осіб населення	72401	71127	68619	68473	62759	62775	64375	62895
у т. ч. хвороби системи кровообігу	5230	5153	5103	4979	4389	4321	4296	4208
новоутворення	915	928	953	971	847	859	868	866
хвороби органів дихання	31943	31077	29110	29337	27640	27796	29602	28445
хвороби органів травлення	2935	2876	2822	2764	2650	2674	2622	2569
травми, отруєння та деякі інші наслідки дії зовнішніх причин	4853	4692	4712	4602	4023	3979	4013	4010
деякі інфекційні та паразитарні хвороби	2617	2767	2679	2685	2266	2201	2179	2222
Смертність населення, всього, тис. осіб	698,2	664,6	663,1	662,4	632,3	594,8	583,6	574,1
в т.ч. з причин хвороби системи кровообігу	465,1	440,3	436,4	440,4	425,6	404,6	392,3	384,8
новоутворень	88,8	89	92,9	92,3	83,9	79,5	78,9	78,3
зовнішні причини смерті	44	42,4	41,7	40,3	40,1	34,6	31,7	31,2
хвороби органів травлення	26,8	25,2	27,7	28	25,2	22,8	22,0	21,9
хвороби органів дихання	19,5	17,9	17,1	16,5	14,8	13,9	13,8	12,2
деякі інфекційні та паразитарні хвороби	14,6	14,1	13,9	12,9	11,0	9,9	9,3	8,7

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [549]

Впродовж аналізованого періоду стрімко скоротилося число лікарняних закладів, що можуть надати медичну допомогу населенню. Для реалізації соціальної функції охорони здоров'я необхідно вирішити питання використання переваг факторів, які впливають на передчасну смертність. Насамперед, потрібно подолати інерційні чинники збільшення смертності в Україні, на негативну дію яких указують статистичні дані. Вивчення й оцінка здоров'я населення на основі медичної та економічної статистики, результатів цільових і соціологічних обстежень мають бути підґрунтям для реформування системи охорони, удосконалення організаційно-економічних форм її функціонування.

За даними досліджень Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, в середньому 72–73% смертей у віці до 65 років спостерігається в Україні через хронічні захворювання неінфекційного характеру, більшість з яких пов'язана зі способом життя. У структурі передчасної смертності провідну роль відіграють хвороби системи кровообігу (35,6% від усього числа померлих у віці до 65 років), зовнішні причини (20,6%) та злоякісні новоутворення (16%).

Найбільш розповсюдженими були хвороби органів дихання – 12037 тис. випадків, або 28445 у розрахунку на 100 тис. населення, хвороби системи кровообігу, відповідно, 1781 тис. або 4208, травми, отруєння та деякі інші наслідки дії зовнішніх причин – 1697 тис. або 4010, деякі інфекційні та паразитарні хвороби – 940 тис. або 2222 (табл. 4.8, табл. Б.4 додатку Б).

Позитивними тенденціями, які виявляються у медико-демографічній сфері, слід назвати поліпшення ситуації щодо репродуктивного здоров'я населення України та чинників, які його визначають. Так, у країні стабільно знижується частота абортів, зменшуються показники захворюваності на інфекційні недуги, що передаються статевим шляхом, скорочується частка ускладнених пологів у загальному їх числі, виявляє тенденцію до зниження рівень перинатальної смертності тощо. Однак, навіть з урахуванням вищезгаданих обнадійливих тенденцій Україна ще входить до групи держав — «сумнівних лідерів» серед європейських країн за рівнем абортів та розповсюдженням інфекцій, що передаються статевим шляхом [579]. Зокрема, залишається актуальною проблема розповсюдження соціально-небезпечних хвороб, таких як ВІЛ-інфекція та СНІД, туберкульоз тощо.

Дослідження соціальної ситуації передбачає оцінку стану суспільного здоров'я, соціального напруження та безпеки, основні компоненти якої в Україні переважно характеризуються незначними покращеннями (табл. 4.9).

Таблиця 4.9

Дестимулятори соціального розвитку людського потенціалу

Роки	Коефіцієнти, на 100 тис. населення		Захворюваність населення (з першим діагнозом) на 100 тис. населення			Чисельність дітей сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, осіб
	злочинності	судимості	ВІЛ / СНІД	активний туберкульоз	розлади психіки та поведінки	
2000	1147	466	12,9	68,5	262	–
2005	1044	376	29,4	67,3	242	97829
2008	843	317	41,2	68,2	250	103542
2009	954	318	43,3	68,0	233	100787
2010	1102	368	44,9	59,6	235	98119
2011	1138	338	46,6	56,0	233	95956
2012	980	357	45,8	54,8	228	92865
2013	1239	270	47,8	52,0	227	90772
2014	1237	238	45,1	59,6	186	83716
2015	1255	196	37,2	56,0	189	73183
2016	1397	180	40,2	54,8	180	71178
2017	1241	182	43,1	52,0	175	70240

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [549]

Складною є загальна криміногенна ситуація, про що свідчить зростання за 2000–2017 рр. коефіцієнта злочинності на 94 та з 2008 р. (найменше значення) до 2017 р. – на 398. Медико-демографічна ситуація, хоча суттєво не погіршується в державі, проте її рівень слід розглядати як серйозну загрозу національній безпеці. На поширення соціальних хвороб безпосередньо впливають несприятливі побутові умови, низький рівень добробуту, поширення асоціального способу життя. Зокрема,

хоч інтенсивність розгортання епідемії туберкульозу зменшилась на 16,5 випадків на 100 тис. осіб населення, проте існує жорстка взаємозалежність швидкості розповсюдження туберкульозу від епідемії ВІЛ/СНІДу, масштаби якої продовжують зростати. Кількість випадків таких захворювань на 100 тис. осіб населення у 2017 р. в порівнянні з 2000 р. збільшилась у 3,3 рази, а випадки із захворюваністю на розлади психіки та поведінки зменшились на 87 од. Зменшується соціальне сирітство на 28,2%, що, певною мірою, зумовлено ефективністю дії соціальних програм та збільшенням кількості усиновлених.

Процеси формування людського потенціалу та демографічна ситуація безпосередньо залежать від комфортності проживання, яка характеризується забезпеченістю населення житлом та рівнем його обладнання, розвитком соціальної інфраструктури та станом навколишнього природного середовища. При цьому в умовах України, де житлова проблема далека від повноцінного вирішення, цей показник є одним зі стримуючих чинників формування людського потенціалу (табл. 4.10). Показники загальної житлової площі в Україні за 2000–2017 рр. зменшились на 30,2 млн. м², проте, в середньому на одного жителя площа зросла на 2,6 м².

Таблиця 4.10

Узагальнений аналіз житлового фонду України

Роки	Загальної площі житла, млн. м ²		В середньому на одного жителя, м ²	Питома вага загальної площі житлового фонду обладнаної, %			
	житловий фонд	прийнято в експлуатацію		водопроводом	каналізацією	опаленням	газом
2000	1015,0	5,6	20,7	54,2	51,4	52,8	81,9
2005	1046,4	7,8	22,0	56,2	53,8	56,2	82,6
2008	1057,6	10,5	22,8	57,8	55,6	59,6	83,1
2009	1066,6	6,4	23,0	58,7	56,6	60,8	83,0
2010	1072,2	9,3	23,3	59,6	57,5	62,1	83,2
2011	1079,5	9,4	23,5	60,3	58,2	63,2	83,1
2012	1086,0	10,7	23,7	61,1	59,0	64,1	83,2
2013	1096,6	11,2	23,8	61,5	59,4	64,6 (64,4)	83,0
2014*	966,1	9,7	22,6	60,3	57,2	68,2	83,3
2015*	973,8	11,0	22,9	60,8	58,8	68,7	83,3
2016*	977,9	9,4	23,1	61,2	59,2	68,9	83,1
2017*	984,8	10,5	23,3	61,8	59,8	69,1	83,1

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [549]

*Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО

Проте, така навіть позитивна тенденція не вирішує питання забезпеченості населення України житлом, оскільки зростання показників житлового фонду (за останні роки), що викликано зростанням інвестицій на будівництво нового житла не дозволяє його робити доступним, крім того зменшується кількість населення. Щодо благоустрою житлових площ в Україні, то ситуація має відносно позитивні, але незначні зрушення. Питома вага загальної площі житлового фонду обладнаної водопроводом зросла за 2000–2017 рр. на 7,6%, газифікація житла – на 1,2%, забезпеченість каналізацією – на 8,4% та опаленням – на 16,3%.

Найважливішим показником формування людського потенціалу, підґрунтям для підвищення рівня доходів і, відповідно, покращення добробуту населення є ВВП. Так, в доларовому вимірі рівень ВВП в Україні у 2009 р. знизився на 34,9 млрд порівняно з рівнем 2008 р.

Більш інформативним індикатором є ВВП на душу населення, який визначається кількістю одиниць національної валюти, необхідною для придбання певного «кошика» товарів і послуг, аналогічного тому, який можна придбати на 1 долар. Таким показником є ВВП на душу населення за ПКС 2010 р. в дол. США (табл. 4.11).

Таблиця 4.11

**Динаміка ВВП на душу населення в Україні та країнах світу
за ПКС 2010 р., тис. дол. США**

Країни	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	–	15,6	16,2	17,8	17,1	17,2	17,3	16,6	15,5	15,9
Білорусь	12,5	18,5	26,6	26,3	28,6	28,9	29,3	28,3	27,6	–
Молдова	3,4	4,8	5,7	6,0	6,0	6,6	6,9	6,9	7,2	–
Російська Федерація	15,5	21,3	25,5	26,5	27,4	27,7	–	–	–	–
Грузія	4,0	5,8	7,3	7,8	8,3	8,6	9,8	11,1	11,5	–
Болгарія	9,8	13,6	16,6	17,3	17,5	17,7	18,1	18,9	19,7	20,5
Чехія	19,4	23,6	25,9	26,8	26,1	26,0	26,7	28,1	28,7	29,9
Німеччина	33,2	34,2	36,8	38,4	38,3	38,4	39,0	39,3	39,7	40,5
Естонія	15,1	22,0	21,9	23,7	24,8	25,3	26,2	26,6	27,1	28,5
Латвія	11,9	18,7	19,5	21,6	22,3	23,0	23,7	24,6	25,4	26,8
Литва	12,0	18,3	20,8	22,8	23,7	24,8	25,9	26,7	27,7	29,2
Угорщина	16,7	20,8	20,8	21,5	21,0	21,5	22,4	23,2	23,8	24,8
Польща	13,8	16,1	20,1	21,1	21,4	21,7	22,5	23,4	24,1	25,2
Словенія	23,0	27,3	29,0	29,1	28,3	27,9	28,7	29,4	30,3	31,8
Словаччина	13,7	17,6	22,0	22,7	23,1	23,5	24,1	25,0	25,8	26,6

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України і Євростату [559; 586]

В Україні за 2000–2017 рр. обсяг ВВП на душу населення за ПКС 2010 р. збільшувався до рівня 2011 р., а потім почав зменшуватись. За 2005–2017 рр. збільшення відбулось на 0,3 тис. дол. на душу населення, коли в ряді європейських країн, де рівень вже значно перевищує український, зростання було в рази більше (від 4 до 11 тис. дол.).

Динаміка ВВП в Україні у 2000–2017 рр. ілюструє стійке зростання його номінального рівня, а фінансова криза 2008 р. спричинила до зменшення реального його рівня (табл. 4.12).

Питома вага ВВП в розрахунку на душу населення показує, що протягом 2000–2017 рр. відбувається підвищення ефективності використання трудового потенціалу, однак попри зростання, в 2014–2017 рр. обсяг ВВП в розрахунку на душу населення скоротився відповідно на 25,2% і 29,8%. За 2000–2017 рр. частка України у світовому ВВП збільшилась на 0,05%, а за 2010–2017 рр. – зменшилась на 0,07%.

Динаміка ВВП України за період 2000–2017 рр.

Роки	ВВП		ВВП на душу населення		Питома вага в світовому ВВП, %	Номінальний ВВП, млн. грн.
	млрд. дол.	темп зростання, %	доларів	темп зростання, %		
2000	31	–	632,0	–	0,09	170070
2001	38	+22,5	782,0	+23,7	0,12	204190
2002	42	+10,5	879,0	+12,0	0,12	225810
2003	50	+18,3	1048,5	+19,3	0,13	267344
2004	65	+29,4	1367,4	+30,4	0,15	345113
2005	86	+32,8	1828,7	+33,7	0,18	441452
2006	108	+25,1	2303,0	+25,9	0,21	544153
2007	143	+32,5	3068,6	+33,2	0,25	720731
2008	180	+26,1	3891,0	+26,8	0,29	948056
2009	117	-34,9	2545,5	-34,6	0,20	913345
2010	136	+16,4	2974,0	+16,8	0,21	1082569
2011	163	+19,6	3570,8	+20,1	0,22	1316600
2012	176	+7,7	3856,8	+8,0	0,24	1408889
2013	183	+4,3	4030,3	+4,5	0,24	1454931
2014	132	-28,1	3014,6	-25,2	0,17	1566728
2015	91	-31,3	2115,4	-29,8	0,12	1979458
2016	93	+2,9	2185,9	+3,3	0,12	2383182
2017	112	+20,2	2640,3	+20,8	0,14	2982920

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України, Всесвітнього банку та фінансового порталу [559; 583; 587]

Якість життя населення визначається на основі аналізу бідності як соціально-економічної категорії, нерозривно пов'язаної з різними аспектами людського розвитку – низько тривалістю життя та рівнем освіти і, відповідно, з низькими можливостями ефективної реалізації своєї трудової активності. Базовим державним стандартом у сфері доходів населення є прожитковий мінімум, який і є межею бідності (табл. 4.13).

ВВП у розрахунку на одну особу і середньомісячна номінальна заробітна плата за 2010–2017 рр. зросли відповідно у 2,9 та 3,2 рази, або на 45781 і 4865 грн. Темп зростання номінальної заробітної плати є вищим за темп зростання реальної заробітної плати (2010–2011 рр. і 2014–2017 рр.). Таким чином, можна констатувати, що купівельна спроможність населення України в умовах інфляційних процесів є низькою та продовжує зменшуватись. Аналіз величин встановлених та фактичних прожиткових мінімумів свідчить про те, що їх величини існують самі по собі і не взаємодіють, а величини розмірів прожиткових мінімумів на кінець наступного року плануються меншими, ніж досягнутий їх фактичний рівень за попередній рік. Тобто, встановлений розмір мінімальної заробітної плати не забезпечує задоволення реального прожиткового мінімуму і розглядається лише як захист від бідності.

Наріжним елементом забезпечення розвитку людського потенціалу є освіта, що здійснює вагомий вплив на ринок праці та підвищує конкурентоспроможність його учасників. Індекс освіти в структурі ІЛР складається з двох компонентів: досягнутого рівня грамотності дорослого населення та сукупної частки учнів у загальній чисельності населення відповідного віку. Показники грамотності населення у Нор-

вегії, Австралії та США тривалий час залишаються на найвищому в світі рівні – майже 100%, що практично вдалося вже досягти й Україні – 99,8% (у 2017 р.). Однак, в економіці він не знаходить відповідної реалізації, що буде доведено наступному підрозділі монографії.

Таблиця 4.13

Показники оцінювання рівня якості життя населення в Україні

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ВВП (у розрахунку на 1 особу), грн.	24429	29519	32002	33473	36904	46413	55899	70210
ВВП на одну особу,% до попереднього року	104,5	105,8	100,4	100,3	93,7	90,6	102,9	103,0
Наявний дохід, млрд. грн.	847,9	988,9	1149,2	1215,5	1151,7	1362,6	1582,3	1944,3
Реальний наявний дохід,% до попереднього року	117,1	108,0	113,9	106,1	88,5	79,6	102,0	107,4
Реальний валовий наявний дохід у розрахунку на 1 особу, грн.	16949	20098	25666	27470	24498	21951	33421	–
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	2239	2633	3026	3265	3480	4195	5183	7104
Номінальна,% до попереднього року	120,0	117,6	114,9	107,9	106,0	120,5	123,6	137,1
Реальна,% до попереднього року	110,2	108,7	114,4	108,2	93,5	78,9	109,0	119,1
Мінімальна заробітна плата, грн. на кінець року	922	1004	1134	1218	1218	1378	1600	3200
Середній розмір призначеної пенсії, грн	1122	1223	1430	1487	1536	1657	1785	2458
Реальний розмір призначеної пенсії,% до попереднього року	102,9	104,3	117,1	103,5	82,7	75,3	95,9	121,1
Прожитковий мінімум на одну особу у розрахунку на місяць, грн.	875	953	1042	1114	1176	1227	1388	1604

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [549; 559]

Високий рівень індексу освіти (середня та очікувана тривалість навчання) позитивно впливає на імідж країни, оскільки сучасний розвиток економіки залежить від здібностей щодо використання нових знань та інновацій. Високий індекс освіти України вказує на високу освіченість населення, однак, відчутним є відставання за охопленістю та якістю освіти (рис. 4.5).

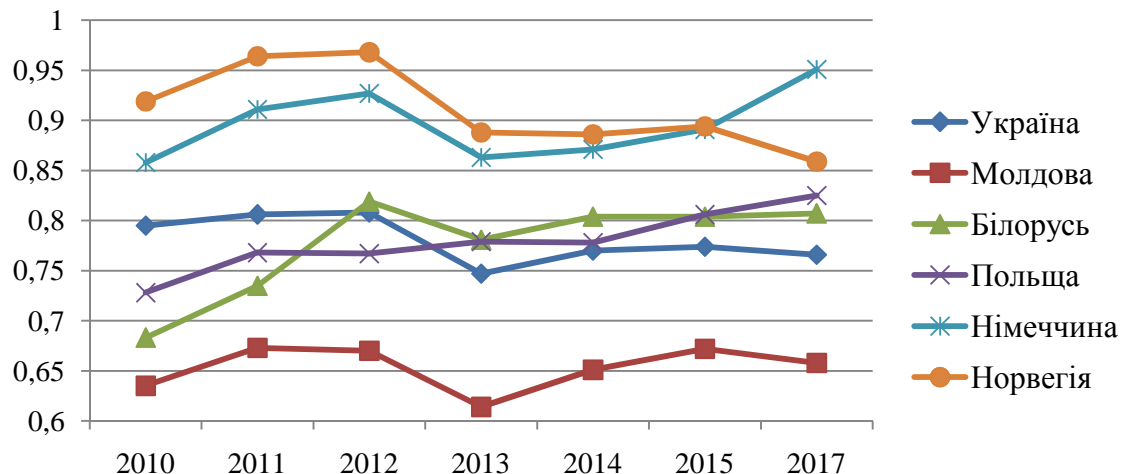


Рис. 4.5. Індекс освіти в Україні та країнах Європи

Джерело: побудовано на основі даних сайту ПРООН [584; 585]

Україна приєдналася до програми людського розвитку у 1993 р. (зроблена була перша оцінка Індексу людського розвитку (ІЛР) за 1990 р.) й посіла 45 місце [222, с. 25]. За 1990–2017 рр. ІЛР України збільшився 0,705 до 0,751, що є дуже повільним нарощуванням, оскільки в середньому близько 0,003 за рік (рис. 4.6).

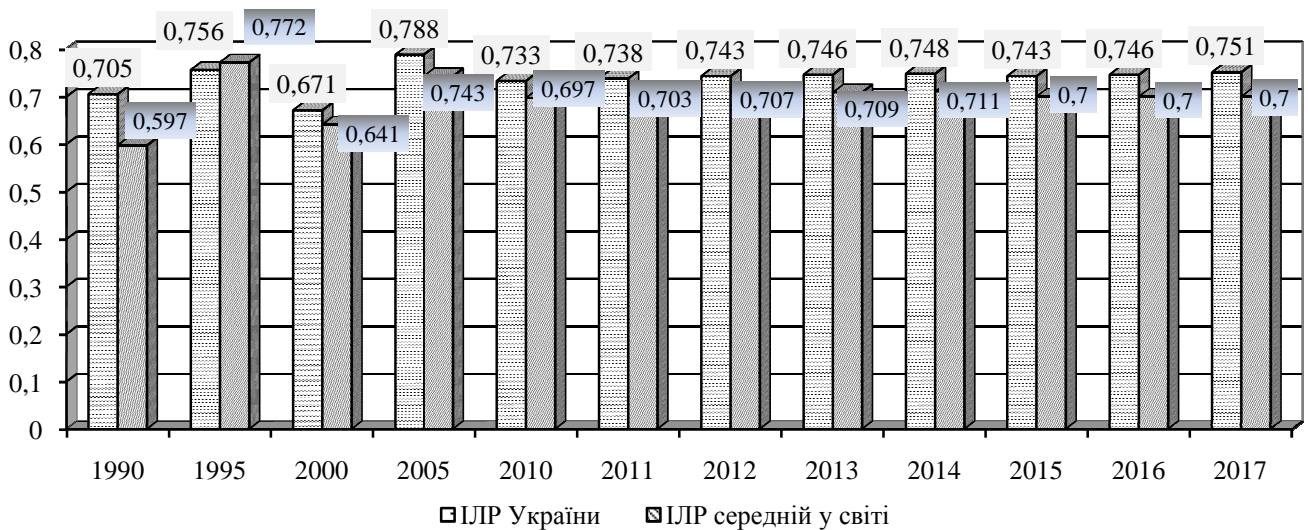


Рис. 4.6. Динаміка Індексу людського розвитку в Україні та світі

Джерело: побудовано на основі даних [588, с. 25; 589, с. 212–215; 584]

Індекс людського розвитку (розвиток людського потенціалу) в Україні за 2000–2017 рр. збільшився на 0,08 та склав 0,751, що характеризує високий рівень людського розвитку, проте, в рейтингу це лише 88 позиція (входить до групи країн із середнім рівнем розвитку людського потенціалу) серед 189 країн (табл. 4.14).

Таблиця 4.14

Місце України серед окремих країн Європи за індексом розвитку людського потенціалу

Країни	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	0,671	0,788	0,733	0,738	0,743	0,746	0,748	0,743	0,746	0,751
Білорусь	0,683	0,804	0,792	0,793	0,803	0,796	0,807	0,805	0,805	0,808
Молдова	0,597	0,708	0,670	0,679	0,684	0,690	0,696	0,693	0,697	0,700
Російська Федерація	0,720	0,802	0,780	0,790	0,798	0,797	0,807	0,813	0,815	0,816
Грузія	0,673	0,754	0,735	0,740	0,750	0,750	0,765	0,771	0,776	0,780
Болгарія	0,712	0,824	0,779	0,775	0,786	0,779	0,797	0,807	0,810	0,813
Чехія	0,796	0,891	0,862	0,866	0,865	0,868	0,879	0,882	0,885	0,888
Німеччина	0,868	0,935	0,921	0,911	0,928	0,915	0,930	0,933	0,934	0,936
Естонія	0,780	0,860	0,845	0,849	0,859	0,859	0,864	0,866	0,868	0,871
Латвія	0,728	0,855	0,816	0,812	0,824	0,816	0,838	0,841	0,844	0,847
Литва	0,756	0,862	0,824	0,831	0,831	0,837	0,851	0,852	0,855	0,858
Угорщина	0,769	0,874	0,823	0,823	0,830	0,825	0,833	0,834	0,835	0,838
Польща	0,785	0,870	0,835	0,833	0,836	0,840	0,842	0,855	0,860	0,865
Словенія	0,825	0,917	0,882	0,877	0,877	0,878	0,887	0,889	0,894	0,896
Словаччина	0,764	0,863	0,829	0,832	0,842	0,839	0,845	0,851	0,853	0,855

Джерело: побудовано на основі даних сайту ПРООН [584; 590]

Аналіз ІЛР України у порівнянні з окремими європейськими країнами та країнами-сусідами за 2000–2017 рр. відображає схожі тенденції, проте, його величина відрізняється залежно від рівня життя населення, розміру країни, соціально-економічного розвитку, рівня освіти та науки, екологічних умов тощо. Найбільші значення ІЛР у світі належать Норвегії, яка майже за весь досліджуваний період мала найвищий рівень розвитку людського потенціалу у світі, а найменші – Молдові (рис. 4.7).

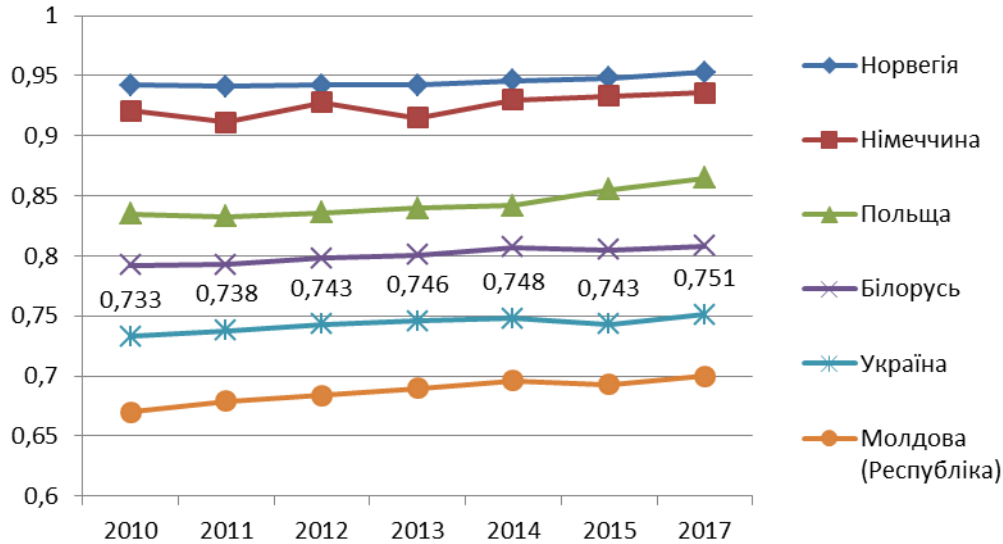


Рис. 4.7. Динаміка ІЛР України та країн Європи
Джерело: побудовано на основі даних сайту ПРООН [392]

Позиції України за рейтингом ІЛР з 2010 р. почали погіршуватись. За 2010–2017 рр. Україна втратила 19 позицій у рейтингу, хоча сам ІЛР збільшився на 0,041 (рис. 4.8).

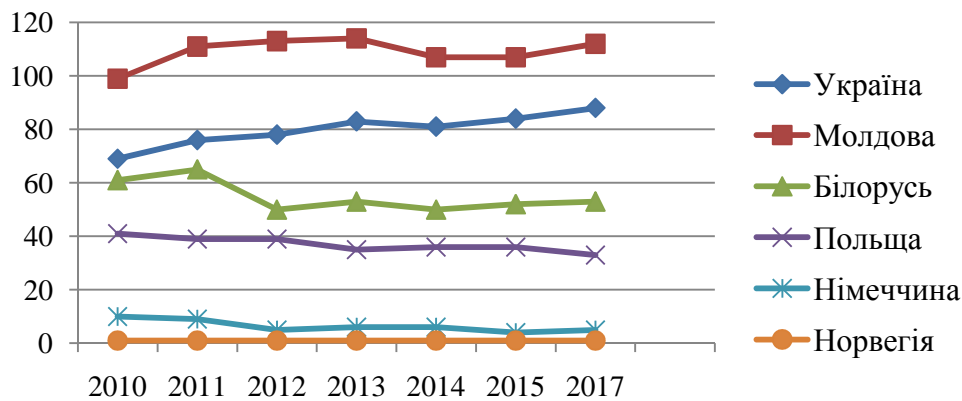


Рис. 4.8. Динаміка рангу ІЛР України та країн Європи
Джерело: побудовано на основі даних сайту ПРООН [392]

Індекс людського розвитку України за 2010 р. склав 0,710, що дозволило їй зайняти 69 місце в рейтингу з 169 країн світу. Впродовж останніх років, Україна досягла певного прогресу у сфері людського розвитку, оскільки за період 1990–2010 рр. ІЛР збільшився з 0,690 до 0,710, тобто на 3%, або в середньому на 0,1% в рік. За 2010–2017 рр. зростання склало з 0,733 до 0,751, тобто на 2,5% або в середньому на 0,3% в рік (табл. 4.15).

Динаміка Індексу людського розвитку, розрахованого для України

Рік	Очікувана тривалість життя, при народженні, років	Очікувана тривалість навчання, років	Середня тривалість навчання, років	ВНД в розрахунку на одну особу, за ПКС 2011 р. у дол. США	Значення ІЛР
1990	69,8	12,4	9,1	10748	0,705
1995	67,9	12,2	10,0	4984	0,664
2000	67,3	13,0	10,7	4659	0,671
2005	67,4	14,6	11,2	7173	0,715
2010	69,5	14,8	11,3	7715	0,733
2011	69,7	12,4	9,1	8928	0,690
2012	67,8	11,9	10,4	4153	0,644
2013	67,4	12,9	10,7	3882	0,649
2014	67,9	14,2	11,1	5976	0,696
2015	71,8	15,0	11,3	7375	0,743
2016	72,0	15,0	11,3	7593	0,746
2017	72,1	15,0	11,3	8130	0,751

Джерело: побудовано на основі даних [591, с. 26; 592]

Попри певні позитивні досягнення за окремими показниками, загалом позиції України знизилися в рейтингу розвитку людського потенціалу. Проте, як вже зазначалося, протягом усього 2010–2017 рр., очікувана тривалість життя при народженні зросла майже на 2 роки – з 69,5 р. до 72,1 р., валовий національний дохід у розрахунку на 1 особу – майже на 4,2 тис. дол. США, лише очікувана тривалість навчання – на 0,2, а середня тривалість навчання, залишилась на рівні 2010 р.

Доречно наголосити, що вже у 2011 р. у Доповіді про людський розвиток ПРООН було визначено масштабне завдання розвитку в ХХІ ст. – захистити право нинішнього й майбутнього поколінь жити здоровим і насиченим життям. Цього року увагу зосереджено на проблемі досягнення стійкого прогресу, який забезпечує рівні можливості. Погляд із цих двох точок зору показує, як деградація навколишнього середовища підсилює нерівність через несприятливий вплив на людей, які і без того знаходяться в несприятливому положенні, та, яким чином нерівність у людському розвитку, у свою чергу, підсилює екологічну деградацію [593].

Спричинений конфлікт стосовно євроінтеграційного розвитку України та наслідки цих змін негативно позначились на суспільно-політичній та економічній сферах (глибока рецесія вітчизняної економіки, падіння курсу національної валюти відносно курсу основних світових валют), що протягом останніх років значно не покращились, оскільки зростає зовнішній борг, бюджетний дефіцит і знижується життєвий рівень населення на тлі військового конфлікту та втрати територіальної цілісності країни.

Негативна тенденція щодо людського розвитку в Україні є наслідком неефективних дій уряду на відміну від світової практики. У порівнянні з Польщею ІЛР України зменшувався майже щороку на 0,1. Така ж тенденція характерна і для кожної складової індексу, які були нижчими в Україні.

Таким чином, рівень ІЛР України відображає низький рівень сучасної соціально-економічної політики країни. Він дозволяє констатувати, що формування та

розвиток людського потенціалу в Україні відбувається дуже повільно з ряду відомих причин, серед яких: низький рівень соціальної і правової захищеності; сировинна та низько технологічна структура економіки, що стримує можливості високих доходів власників; монополізованість активів не стимулює власників до підвищення рівня оплати праці найманих працівників; низька купівельна спроможність населення та значний рівень бідності; високий рівень безробіття; військові дії; відсутність чіткої та виваженої державної політики і програм стимулювання розвитку людського та інтелектуального потенціалів тощо [334, с. 85].

Сьогодні в Україні необхідно забезпечити обґрунтування ефективного й раціонального використання природного й людського потенціалу та сформувати механізми стимулювання творчої праці. З метою підвищення розвитку людського потенціалу слід впроваджувати не лише заходи щодо покращення якості та рівня життя населення, але й дотримання екологічних норм та збалансування інтересів бізнесу та населення.

За висновками науковців, людський розвиток в Україні найбільш суттєво зумовлюють соціальні чинники – 44%, потім – економічні – 39% та політичні – 17%. Інтегральна оцінка впливовості головних діючих сил на перебіг процесів людського розвитку в Україні відображає найбільший вплив виконавчої влади (36%), потім – законодавчої (30%), олігархів (13%), громадських організацій та Росії (по 6%), США (5%), ЄС (4%) [594, с. 755].

Регіональні відмінності України (екологічні чинники, культурні традиції, тощо) при формуванні стратегій людського розвитку спонукало розробку та застосування власної методики оцінки рівня людського розвитку, оскільки запропонований ПРООН метод розрахунків неповно аналізує можливості прийняття рішень у галузі вдосконалення соціально-економічної політики на регіональному рівні. Тому фахівці Держкомстату та Президії НАН України запропонували здійснювати обґрунтоване порівняння соціально-економічного розвитку окремих регіонів країни як за інтегральним індексом, так і за кожним із 9 індексів окремих аспектів людського розвитку, які наведені за місцем впливу: рівень освіти; умови проживання; матеріальний добробут; демографічний розвиток; фінансування регіону; соціальне середовище; стан і охорона здоров'я; екологічна ситуація; розвиток ринку праці.

Згідно з вітчизняною методикою органи державної статистики кожен рік, починаючи з 1999 р., ведуть розрахунки ІЛР окремих регіонів України [595]. Інтегральні показники людського розвитку у регіонах за 2010–2017 рр. (табл. В.1-В.3 додатку В) свідчать, що у групі регіонів-лідерів та регіонів з низьким рівнем ІЛР відбулися зміни. Так, у 2010 р. найвищі рейтинги мали Харківська, Чернівецька та Закарпатська області, а найнищі – Житомирська, Кіровоградська, Херсонська області. У 2017 р. ці групи регіонів були іншими: лідерами є Чернівецька, Івано-Франківська та Львівська області, а аутсайдерами – Херсонська, Житомирська і Хмельницька області.

За результатами дослідження стає очевидним, що для України дуже важливо в соціально-економічній політиці не віддавати перевагу лише економічному розвитку без урахування у єдиній, цілісній моделі екологічної та соціальної складових. Досягнення цілей розвитку країни можливе тільки за умови об'єднувальних зусиль центру та регіонів на основі подальшого становлення механізмів ринкової лібералізації, полі-

тичної демократії, національно-культурного плюралізму та інших механізмів саморегулювання, властивих розвиненому громадянському суспільству [588, с. 33].

Наведені результати оцінки людського розвитку свідчать, що сьогодні для досягнення економічного та соціального розвитку в Україні, доцільно реалізувати такі напрями забезпечення якості формування людського потенціалу:

- вдосконалити систему освіти;
- вдосконалити систему охорони здоров'я;
- підвищити рівень життя й подолати бідність;
- забезпечити продуктивну зайнятість;
- сприяти зниженню інтенсивності відтоку «мізків»;
- запобігати соціальному відторгненню.

Отже, сьогодні в Україні процес людського розвитку має слабку зростаючу динаміку, оскільки заходи уряду, спрямовані на нарощування людського потенціалу, мають фрагментарний характер, а питання якості життя досі не визнано пріоритетом соціально-економічного розвитку.

Стимулюючий вплив на формування інтелектуальних активів людського потенціалу України має зростання обсягу фінансування НДДКР, а дестимулюючий – зменшення кількості працівників наукових організацій та кількості організацій, що проводять НДДКР, еміграція значної кількості спеціалістів із науковими ступенями, так званий «відток мізків» («brain drain»). Причинами таких негативних тенденцій є недостатня підтримка державою науковців, що робить це заняття непрестижним в Україні та змушує обдарованих людей змінювати роботу або зменшувати зайнятість на менш наукоємну, проте, з вищим рівнем оплати (табл. 4.16).

Таблиця 4.16

Основні показники формування інтелектуального капіталу в Україні

Показники	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Кількість випущених фахівців III-IV рівнів акредитації, тис. осіб	273,6	468,4	543,7	529,8	520,7	405,4	374,0	318,7	359,9
Кількість випущених фахівців професійно-технічних закладів, тис. осіб	266,8	247,3	240,1	202,1	227,3	182	165	152,8	141,3
Обсяг фінансування НДДКР, млн грн	2046,3	8995,9	9591,3	10558,5	11161,2	10320,2	12222,3	11530,7	13379,3
Кількість працівників наукових організацій, тис. осіб	188	141,1	134,7	129,9	123,2	109,6	101,6	98	94,3
Кількість організацій, що проводять НДДКР, од.	1490	1303	1255	1208	1143	999	978	972	963
Кількість спеціалістів з науковим ступенями, які емігрували за кордон, осіб	125	31	51	56	28	–	–	–	–

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [549; 559]

В умовах, коли кадровий потенціал науки, освіти і високотехнологічних секторів виробництва визначений у розвинених країнах основою побудови інноваційної економіки, Україна, починаючи з 1991 р., втрачає власний інтелектуальний потенціал і до сьогодні. Чисельність науковців у країні вже зменшилася втричі та зали-

шаються сильні еміграційні настрої у працівників із вищою освітою і науковим ступенем (рис. 4.9).

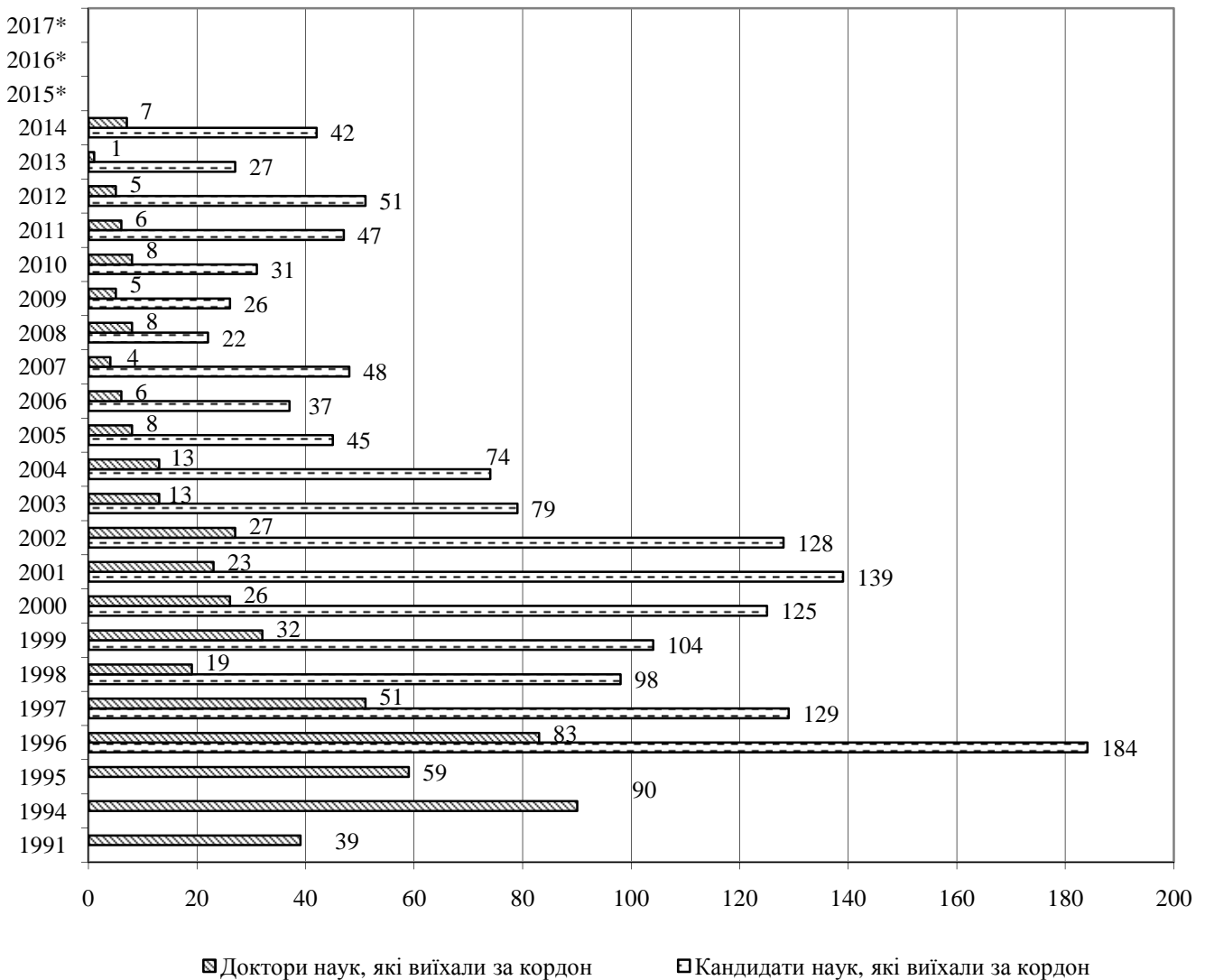


Рис. 4.9. Динаміка відтоку з України кандидатів і докторів наук за кордон, осіб

Джерело: побудовано на основі даних [549; 599]

*відсутні дані

Еміграція висококваліфікованих спеціалістів та молоді з України, які продовжують цінуватися в усьому світі, за працьовитість, сумлінність, освіченість та за не надто високі вимоги до умов зайнятості, спричиняється рядом чинників: воєнний конфлікт на сході та анексія АР Крим; політичні й економічні проблеми (низький рівень заробітної плати та обмежене фінансування людського розвитку; складний фінансово-економічний стан економіки; несприятливі умови праці; ускладненість професійної реалізації та ін.); низька соціальна захищеність і житлові умови тощо.

За результатами опитувань 2015–2017 рр. в установах Національної академії наук України, Київському національному університеті ім. Тараса Шевченка та Національному технічному університеті України «Київський політехнічний інститут» ім. Сікорського про міграційні наміри заявили близько 40-50%, з яких понад 15% бажають залишити Україну назавжди [596; 597].

У вітчизняній економіці сьогодні залишаються негативні тенденції у більшості її сегментів. У промисловості України домінують тільки ще 3-й і 4-й технологічні уклади, які за випуском продукції становлять близько 96% загального обсягу виробництва, а в розвинених країнах – переважають вже технології 5-го укладу і формуються технології 6-го укладу [598, с. 7–8]. Тобто, така структура капіталу відображає непривабливі передумови для інноваційного розвитку України, формування людського потенціалу та його активів.

Про загрозливий поточний стан та подальші наслідки від трудової міграції свідчать результати модульного вибіркового дослідження, оскільки збільшується частка серед мігрантів більш освіченого населення (табл. 4.17).

Таблиця 4.17

Трудові мігранти з України за рівнем освіти

Показники	2005–2008	2010–2012	2015–2017
Кількість трудових мігрантів, усього, тис. осіб	1476,1	1181,6	1303,3
у тому числі за рівнем освіти,%			
повна вища	13,9	15,4	16,4
базова або неповна вища	17,3	15,1	17,1
професійно-технічна	59,0	64,9	33,9
повна загальна середня			30,1
базова загальна середня	9,8	4,6	2,5

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [549]

Однак, на думку провідних науковців, зокрема В. М. Гейця, вітчизняна економіка має ряд позитивних передумов для розвитку: українська наука фінансується сьогодні іноземним капіталом за багатьма передовими напрямками; за кількістю, питомою вагою фахівців з вищою освітою, студентів, які отримують дипломи з наукових та інженерних спеціальностей, Україна знаходиться в лідерах; в економіці наявні вітчизняні інвестиційні ресурси, однак, відсутня система щодо їх залучення; є інноваційні здобутки, однак, через сучасну економічну і політичну модель попит нівелюється тощо.

Отже, основні негаразди України сьогодні криються не виключно в технологічних чи інноваційних процесах, а полягають у складній соціогуманітарній проблемі [600, с. 37–39]. Високий рівень освіченості населення України та міцний науково-технологічний базис, проте скромні інноваційні результати підтверджують кризу суспільних відносин, відсутність консолідації та взаємодії різних гілок влади, наукового, освітянського товариства, бізнесу і суспільних структур, що не сприяє подоланню кризи [601, с. 172].

Таким чином, у контексті даного дослідження визначено, що формування інтелектуальних активів людського потенціалу знаходиться під впливом значної кількості чинників: демографічні, соціальні, природні, інвестиційні, техніко-економічні, житлові, трудові, економічні, освітні та інноваційні. Формування людського потенціалу та його інтелектуальних активів відбувається в Україні зі значними ускладненнями, що пов'язано з низькими темпами та непослідовними діями влади, соціально-економічною та політичною нестабільністю та невирішеним конфліктом на

Донбасі. Сьогодні в Україні накопичено низку гострих проблем, які в перспективі частково можуть бути нейтралізовані (компенсовані) певними позитивними: зростання тривалості життя; підвищення індексу освіти; зростання тривалості навчання; позитивне сальдо міграції тощо.

4.2. Використання інтелектуальних активів людського потенціалу в національній економіці

Використання інтелектуальних активів людського потенціалу в сучасних умовах в Україні відбувається під впливом динамічного зовнішнього середовища та специфічного стану національної економіки. З одного боку, використання інтелектуальних активів людського потенціалу є чинником розвитку НІС, а з іншого – може розглядатися як індикатор її ефективності. Крім того, процеси використання інтелектуальних активів людського потенціалу знаходяться в безпосередній залежності від процесів його формування, що було охарактеризовано раніше.

Відсутність глобальної дієвої стратегії розвитку та впровадження результатів інтелектуальної діяльності в економіку України визначає її сьогодні як країну третього світу, що актуалізує дослідження проблем розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу, ідентифікація та ефективне використання яких підвищує можливості переходу до інтелектуальної економіки. Крім того, загострення світової конкуренції за ринки збуту, спричинили у вітчизняній економіці значну залежність від інтелектуального капіталу розвинених держав.

Сьогодні постає нагальна необхідність у визначенні специфіки використання інтелектуальних активів людського потенціалу, у розробленні комплексу засобів для забезпечення їх трансформаційного впливу на темпи економічного зростання в державі. Оскільки у вітчизняній економіці тривають кризові явища, найважливішим елементом конкурентоспроможності стає капіталізація інтелектуальних активів людського потенціалу та розширення обсягів комерціалізації інновацій.

Статистична оцінка використання людського потенціалу в Україні здійснюється фрагментарно, що не дає можливості для здійснення системного аналізу та змушує виконувати дослідження інтелектуальних активів людського потенціалу через опосередковані показники: інвестиції в нематеріальні активи, частка витрат на освіту, динаміка виконаних наукових та науково-технічних робіт, інноваційна активність, впровадження інновацій (характеризує нарощування інтелектуального потенціалу та перспективи зростання його вартості), а також створення та використання передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності на підприємствах.

Сучасні тренди світового економічного розвитку відзначаються високим рівнем інтелектуалізації. Реалії підтверджують, що особлива цінність відводиться інтелектуальним активам людського потенціалу, які проявляються як у визначених інтелектуальних рисах, так і є частково капіталізованою формою їх результатів діяльності.

Постійно зростаюча значущість інтелектуальних активів людського потенціалу пов'язана з формуванням сучасної вартості компанії, яка залежить від нематеріальних активів. Тому для максимізації вартості інтелектуального капіталу потрібно за-

стосовувати традиційні методи ідентифікації й обліку нематеріальних активів, збільшувати обсяги інвестування у їх розвиток в цілому та безпосередньо в інтелектуальні активи людського потенціалу.

Використання інтелектуальних активів людського потенціалу в значній мірі пов'язано з обсягами інвестування у нематеріальні активи та рівнем заробітної плати.

Обсяг капітальних інвестицій у нематеріальні активи у фактичних цінах за 2010–2017 рр. збільшився у 2,4 рази (табл. Д.1 додатку Д). Однак, зростання абсолютних показників інвестування нематеріальних активів не забезпечило зростання частки цих витрат у загальній структурі капітальних інвестицій, яка залишилась на рівні 3,7%. Найбільша їх частка була зафіксована у 2015 р.

При розрахунках суми капітальних інвестицій без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя за 2010–2017 рр. ситуація є іншою. Зокрема, частка інвестування у нематеріальні активи впродовж всього періоду зменшилась на 0,17 в.п. (табл. 4.18).

Таблиця 4.18

Капітальні інвестиції за видами активів за 2010–2017 рр.*, млн. грн.

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Усього	180575,5	241286,0	273256,0	249873,4	219419,9	273116,4	359216,1	448461,5
<i>інвестиції у матеріальні активи</i>	173662,8	231910,2	264853,7	239393,6	212035,1	254730,9	347390,5	432039,5
житлові будівлі	25753,7	26582,3	34256,0	36128,9	33177,0	45609,8	44864,9	53371,8
нежитлові будівлі	37156,6	49113,5	54772,7	45252,3	40859,7	43330,9	59398,3	65605,2
інженерні споруди	39062,6	57935,2	61380,3	51844,2	46599,3	50948,7	67517,1	78563,5
транспортні засоби	11025,3	17014,0	27015,9	16246,8	13830,4	19650,0	36685,7	60123,9
земля	1182,2	2270,1	1755,4	1018,6	999,3	1441,8	1915,8	1994,0
довгострокові біологічні активи рослинництва та тваринництва	1797,2	2889,9	1780,1	2358,4	2034,2	2762,6	3162,7	3727,9
інші матеріальні активи	3626,0	4333,8	6877,9	7511,5	5586,4	6563,9	10712,7	13931,5
<i>інвестиції у нематеріальні активи</i>	6912,7	9375,8	8402,3	10479,8	7384,8	18385,5	11825,6	16422,0
права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії тощо	3044,0	4101,9	3655,9	5631,5	2974,3	12457,8	4180,8	5717,7
програмне забезпечення та бази даних	2802,4	3254,0	3409,1	3477,6	3207,3	4908,4	6315,5	8196,4
інші	1066,3	2019,9	1337,3	1370,7	1203,2	1019,3	1329,3	2507,9
Інвестиції у нематеріальні активи, % до всього	3,83	3,89	3,07	4,19	3,37	6,73	3,29	3,66

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [559]

*Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та за 2014–2017 роки без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Отже, можна констатувати, що для інвесторів цей напрямок є недостатньо привабливим, а незначна частка інвестицій у нематеріальні активи при абсолютному зростанні підтверджує, що в країні досить високим є рівень інфляції. При цьому

в реальному секторі економіки пріоритети залишаються незмінно низькими щодо фінансування нематеріальних активів і, серед яких вагома частка саме інтелектуальних активів людського потенціалу.

Дослідження обсягів капітальних інвестицій у нематеріальні активи за розмірами підприємств в Україні за 2010–2017 рр. свідчить, що найбільша питома вага належить великим підприємствам і найменша – малим, за виключенням 2011 р., коли середні підприємства перевищили за обсягом інвестування великі в 1,4 рази (табл. 4.19).

Таблиця 4.19

Обсяг і структура капітальних інвестицій в нематеріальні активи за розмірами підприємств в Україні

Роки	Всього		В т.ч. великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства		з них мікропідприємства	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2010	5793,9	100	3257,3	56,2	2193,5	37,9	343,1	5,9	91,6	1,6
2011	7762,2	100	2881,4	37,1	4023,9	51,8	856,9	11,0	166,1	2,1
2012	7218,4	100	3927,0	54,4	2612,7	36,2	678,7	9,4	145,3	2,0
2013	9371,7	100	5975,4	63,8	2744,3	29,3	652,0	7,0	138,4	1,5
2014	6196,0	100	2737,4	44,2	2973,7	48,0	484,9	7,8	77,5	1,3
2015	17077,9	100	13357,8	78,2	3036,5	17,8	683,6	4,0	160	0,9
2016	9867,0	100	5285,7	53,6	3839,2	38,9	742,1	7,5	194,1	2,0
2017	14311,0	100	8131,6	56,8	4607,6	32,2	1571,8	11,0	505,3	3,5

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [559; 602, с. 110]

Структура капітальних інвестицій у нематеріальні активи за розмірами підприємств демонструє стабільно дуже низькі їх обсяги, низьку структуру, майже однакові частки за великими і середніми підприємствами, а за малими інвестування у нематеріальні активи – майже вдвічі є меншими (рис. 4.10). Такі факти доводять низьку роль малих підприємств у використанні інтелектуальних активів людського потенціалу та інноваційних процесах у вітчизняній економіці.

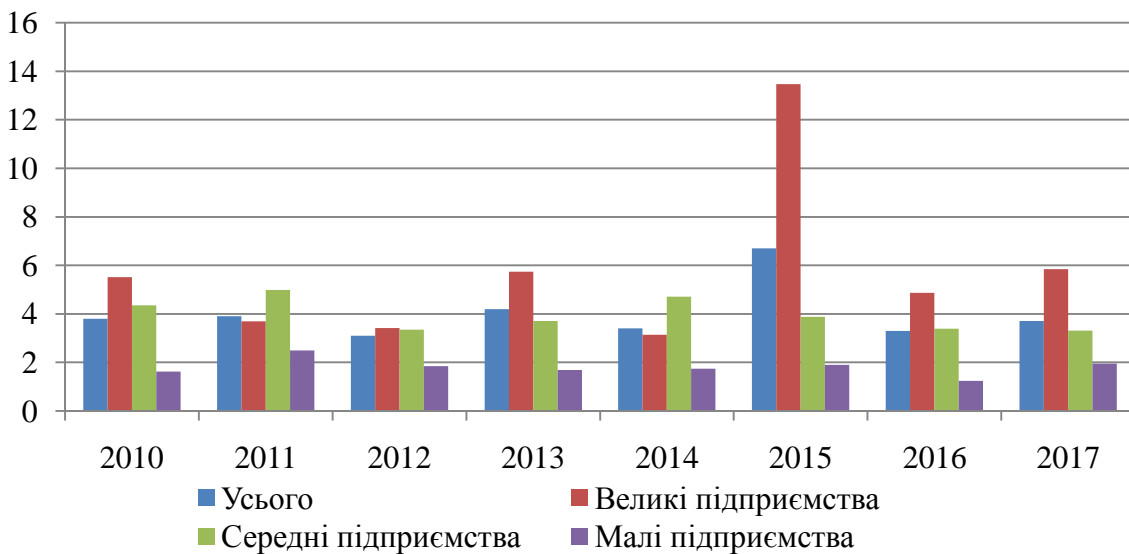


Рис. 4.10. Питома вага капітальних інвестицій у нематеріальні активи в загальному обсязі за розмірами підприємств в Україні, %

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [559; 602]

У 2014 р. зменшується частка інвестування у нематеріальні активи великими та збільшується середніми підприємствами, що було спричинено зростанням ризиків у період анексії АР Крим та початку воєнних дій на сході України, де залишилась значна кількість активів. Вже у 2015 р. обсяги інвестицій великих підприємств у нематеріальні активи значно збільшились, що й забезпечило підвищення їхньої частки до 78,2% у загальному обсязі капітальних інвестицій у нематеріальні активи (рис. 4.11).



Рис. 4.11. Обсяг і частка капітальних інвестицій у нематеріальні активи за розмірами підприємств в Україні, млн. грн.

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [559; 602]

Низька питома вага інвестування в нематеріальні активи загалом і безпосередньо малих підприємств, що визнаються важливим інструментом активізації інноваційних процесів і розвитку конкуренції є негативним явищем, яке стримує інноваційний розвиток у вітчизняній економіці. Тобто у різних суб'єктах господарювання хоча й визнається важлива роль інтелектуальної основи виробництва, проте за фактом нівелюється роль нематеріальних активів, відсутні механізми ефективного використання інтелектуальних активів людського потенціалу.

Головними структурними компонентами інтелектуальних активів людського потенціалу є знання, творчі і креативні здібності. Рівень прояву та використання зазначених складових, а відповідно й інтелектуальних активів людського потенціалу характеризується такими стимулюючими чинниками як зростання кількості наукових робіт та інноваційної активності підприємств, а дестимулюючими – зменшення кількості впроваджених наукових та науково-технічних робіт і нових технологічних процесів.

Частково можна представити через такі показники як кількість виконаних і впроваджених робіт, технологічних процесів тощо (табл. 4.20).

Сучасний стан використання людського потенціалу та його інтелектуальних активів значною мірою залежить від ситуації на ринку праці. Основними індикаторами, що характеризують зміни на ринку праці є рівень зайнятості та рівень безробіття.

Основні показники використання інтелектуального капіталу в Україні

Показники	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість інноваційно активних підприємств, од.	1705	1462	1679	1758	1715	1609	824	834	759
Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт, одиниць	38,3	52037	52354	53190	47875	43	41,1	–	–
Кількість наукових та науково-технічних робіт виконаних організаціями національних академій наук України, одиниць	–	7385	11574	10718	11559	9565	9546	–	–
Кількість впроваджених наукових та науково-технічних робіт, одиниць	–	35846	36621	38143	30646	29044	–	–	–
Кількість упроваджених нових технологічних процесів	1403	2043	2510	2188	1576	1743	1217	3489	1831

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [559]

Чисельність економічно активного населення з кожним роком скорочується і за 2000–2017 рр. зменшилась на 4976,4 тис. осіб (за 2010–2017 рр. – на 4197,2), рівень зайнятого населення у віці 15–70 років – збільшився лише на 0,3% (за 2010–2017 рр. зменшився на 2,4%), а рівень безробітного населення зменшився на 2,1% (за 2010–2017 рр. на 1,4%). Тобто ринок праці характеризується негативними тенденціями, які пов'язані з тіньовою зайнятістю та зміною її структури, старінням нації, міждержавною трудовою міграцією. Чисельність безробітних, зареєстрованих в державній службі зайнятості (ДСЗ) скоротилася за 2010–2017 рр. на 99,6 тис. осіб переважно через низьку довіру до структури. За відсотковим відношенням частка вікових груп, незважаючи на зменшення чисельності постійного населення, з роками майже не змінюється, що є позитивним.

За офіційними статистичними даними у 2010–2017 рр. питома вага економічно активного населення у віці 15–70 років та зайнятого населення у віці 15–70 років майже не змінилися до загальної кількості відповідної групи (зменшились відповідно на 1,6% і 2,3%), а питома вага безробітного населення у віці 15–70 років до загальної кількості відповідної групи зросла на 1,3% (чисельність зменшилась на 15,9 тис. осіб). Протягом останнього десятиріччя відбувається зменшення абсолютної кількості економічно активного населення серед осіб працездатного віку. За вказаний період зменшилась середньооблікова кількість штатних працівників на 2583 тис. осіб і чисельність зареєстрованих безробітних на 206,6 тис. осіб, скоротилась кількість вакансій на 13,5 тис. і зменшилось навантаження на 1 вільне робоче місце (вакантних посад) (табл. 4.21), що відображає погіршення ситуації на вітчизняному ринку праці. Однією з причин безробіття залишається дисбаланс на ринку праці, а рівень безробіття вікових категорій 15–24 років і 25–29 років у 2017 р. складає відповідно 18,9% і 11,3%.

Використання робочого часу у розрахунку на одного штатного працівника складало протягом 2010–2017 рр. від 1628 до 1684 год. на рік, що було на рівні 84,1–87,3% до табельного фонду робочого часу.

Основні показники ринку праці в Україні

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Економічно активне населення у віці 15–70 років, тис. осіб	20894,1	20893,0	20851,2	20824,6	19920,9	18097,9	17955,1	17854,4
у% до відповідної вікової групи	63,6	64,2	64,5	64,9	62,4	62,4	62,2	62,0
Зайняте населення у віці 15–70 років, тис. осіб	19180,2	19231,1	19261,4	19314,2	18073,3	16443,2	16276,9	16156,4
у% до відповідної вікової групи	58,4	59,1	59,6	60,2	56,6	56,7	56,3	56,1
Безробітне населення у віці 15–70 років, тис. осіб	1713,9	1661,9	1589,8	1510,4	1847,6	1654,7	1678,2	1698,0
у% до відповідної вікової групи	8,2	8,0	7,6	7,3	9,3	9,1	9,3	9,5
Середньооблікова кількість штатних працівників, тис. осіб	10262	10083	10123	9720	8959	8065	7868	7679
Коефіцієнт обороту робочої сили по прийому, у % до середньооблікової кількості штатних працівників	25,0	28,3	26,1	26,6	22,8	24,0	26,1	30,5
Коефіцієнт обороту робочої сили по звільненню, у % до середньооблікової кількості штатних працівників	27,7	30,5	29,9	30,3	30,3	30,2	29,2	31,8
Кількість зареєстрованих безробітних, тис. осіб	564,0	501,4	526,2	487,7	512,2	490,8	390,8	354,4
Кількість вакансій, тис. од.	63,9	59,3	48,6	47,5	35,3	25,9	36,0	50,4
Навантаження на одне вільне робоче місце, вакансію, осіб	9	8	11	10	14	19	11	7
Використання робочого часу у розрахунку на одного штатного працівника, год.	1638	1664	1669	1664	1628	1641	1684	1678
Використання робочого часу у розрахунку на одного штатного працівника, відсотків до табельного фонду робочого часу	85,5	87,1	84,7	87,3	86,2	86,7	84,1	84,8
Працевлаштовано зареєстрованих безробітних за рік	744,5	762,7	764,4	541,9	494,6	444,7	425,3	412,5
Рівень безробіття населення у працездатному віці	8,9	8,6	8,1	7,8	9,7	9,5	9,7	9,9
Непрацевлаштовані після закінчення ЗОШ та ВНЗ I – IV рівнів у % до загальної кількості безробітних	16,0	18,5	17,0	17,3	16,7	16,4	15,6	12,2
Рівень безробіття вікової категорії 15–24 років, %	17,4	18,6	17,3	17,4	23,1	22,4	23,0	18,9
Рівень безробіття вікової категорії 25–29 років, %	9,9	9,2	9,5	8,7	11,1	11,2	11,7	11,3

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [559; 603; 606]

* Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО

Проілюстрована ситуація на ринку праці України частково обумовлена невідповідністю ринку освітніх послуг потребам економіки [604]. Підтвердженням факту невідповідності освітніх послуг сучасним вимогам ринку праці є результати дослідження. У результаті дисбалансу на ринку праці та відсутності зв'язку між освітою та роботодавцями студенти без досвіду роботи мають найменші шанси працевлаштуватись, що призводить до втрати їхнього інтелектуального капіталу та змушує їх працювати не за своєю спеціальністю. Така ситуація демонструє неефективність освіти, оскільки щойно підготовлена робоча сила є неконкурентоспроможною на ринку праці.

Згідно з аналізом бази вакансій і резюме Міжнародного кадрового порталу hh.ua, ТОП-10 найбільш затребуваних спеціальностей не змінився. Як і раніше серед проф. сфер з найбільшою кількістю вакансій лідирують продажі (25% від загального числа робітників пропозицій на сайті). Далі йдуть інформаційні технології, маркетинг, адміністративний і робочий персонал (рис. 4.12).

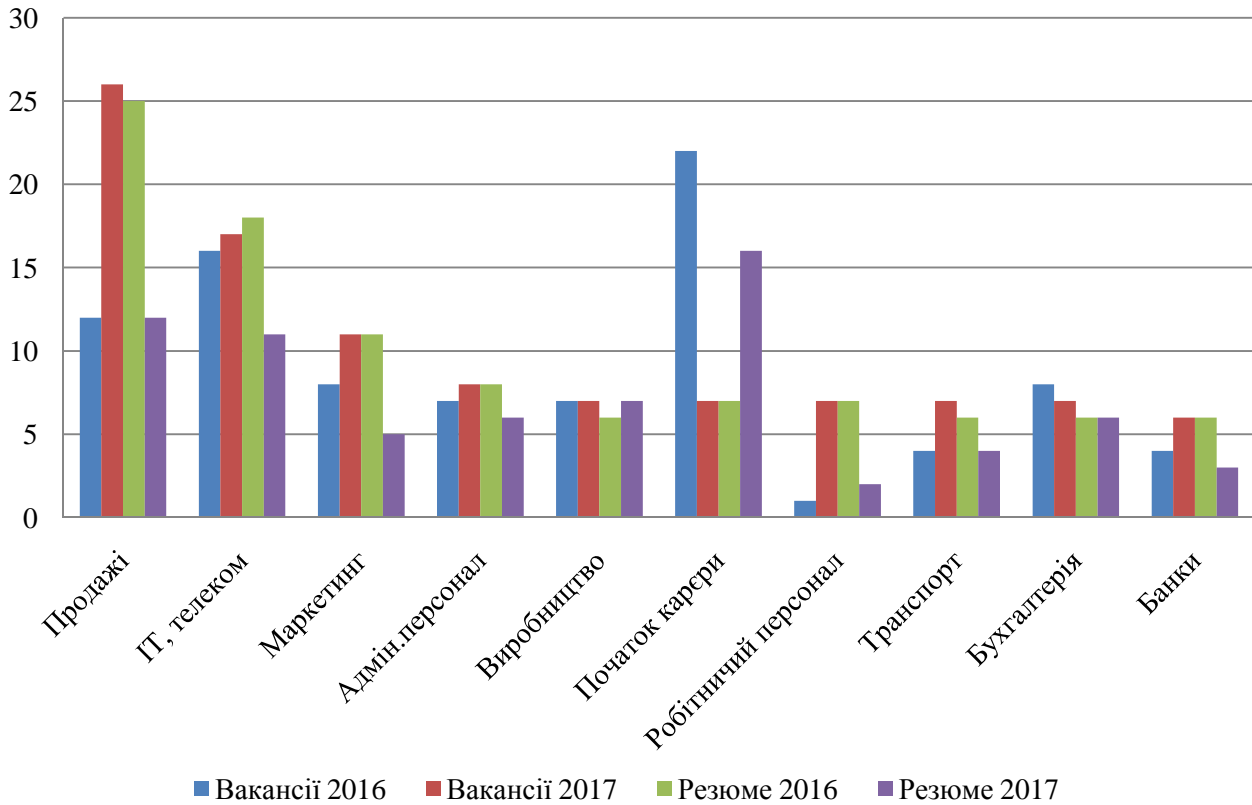


Рис. 4.12. Структура вакансій і резюме за професіями за 2016–2017 рр.

Джерело: побудовано на основі даних порталу HeadHunter Україна [607]

Чисельність безробітних в Україні за 2000–2017 рр. двічі скорочувалась: з 2000 р. до 2008 р., а потім – з 2009 р. до 2017 р. Тенденція щодо зменшення чисельності безробітних є позитивною (табл. 4.22), проте, вона підтверджує зменшення населення в країні, оскільки скорочується чисельність як економічно активного, так і економічно неактивного населення. Разом із зазначеним за даний період відбувається зростання безробітних через такі причини: звільнення за власним бажанням, звільнення за станом здоров'я, оформлення пенсії за віком, інвалідністю, звільнення у зв'язку із закінченням строку контракту, інші причини безробіття, тобто, саме ті, що свідчать про скорочення виробництва та погіршення рівня оплати праці в економіці.

Такі зміни негативно позначаються не лише на рівні життя населення та змушують його здійснювати трудову міграцію, а й знижують рівень продуктивної зайнятості [608].

**Безробітне населення (за методологією МОП)
за причинами незайнятості в Україні**

Роки	Безробітне населення у віці 15–70 років, усього, тис. осіб	за причинами незайнятості, відсотків						
		вивільнені з економічних причин	звільнені за власним бажанням	демобілізовані з військової строкової служби	не працевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації	звільнені за станом здоров'я, через оформлення пенсії за віком, інвалідністю	звільнені у зв'язку з закінченням строку контракту	інші причини безробіття
2000	2655,8	40,2	29,8	2,3	18,3	1,1	5,1	3,2
2001	2455,0	37,1	33,8	2,3	17,5	1,2	4,8	3,3
2002	2140,7	33,6	37,5	2,2	16,8	0,9	5,6	3,4
2003	2008,0	33,2	38,9	1,7	15,6	1,1	5,9	3,6
2004	1906,7	32,9	37,8	1,7	18,0	1,3	3,6	4,7
2005	1600,8	31,3	35,1	1,5	16,3	1,7	7,7	6,4
2006	1515,0	30,0	37,4	1,1	17,0	1,2	10,3	3,0
2007	1417,6	28,9	38,2	1,2	17,4	0,8	10,3	3,2
2008	1425,1	28,1	38,6	1,2	18,3	0,7	10,9	2,2
2009	1958,8	45,5	27,0	0,8	14,1	0,7	9,0	2,9
2010	1785,6	39,0	29,1	1,3	16,2	0,9	10,4	3,1
2011	1732,7	34,5	32,0	1,3	18,7	0,9	9,5	3,1
2012	1657,2	32,5	36,2	1,4	17,1	1,5	8,5	2,8
2013	1576,5	29,8	37,7	1,0	17,5	1,2	8,5	4,3
2014	1847,6	31,6	36,4	0,3	17,3	1,4	7,8	5,2
2015	1654,7	37,7	32,6	0,3	16,5	0,9	7,5	4,5
2016	1678,2	32,1	33,0	0,7	15,6	1,8	9,4	4,2
2017	1698,0	33,3	34,5	0,7	12,2	2,0	8,2	4,2

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [549; 559]

Підвищення мінімальної заробітної плати до 3200 грн. у 2017 р. не сприяло зростанню реальних доходів і життєвого рівня громадян, а також створенню імпульсу щодо прискореного розвитку економіки на основі внутрішнього платоспроможного попиту. Тобто підвищення рівня мінімальної заробітної плати і соціальних виплат не забезпечило покращення соціально-економічної ситуації в країні. Такі зміни є доволі несуттєвими, оскільки рівень заробітної плати в Україні в порівнянні з сусідніми та європейськими країнами є набагато нижчим (табл. 4.23).

Таблиця 4.23

Динаміка рівнів середньомісячної заробітної плати, дол. США

Країни	2000	2005	2010	2011*	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Україна	42,3	157,3	282,2	330,5	378,7	408,5	292,7	192,0	202,8
Білорусь	67,2	215,3	408,7	381,9	440,9	570,0	592,0	421,6	–
Молдова	32,8	104,7	240,3	259,1	279,6	291,9	291,4	241,2	–
Російська Федерація	79,0	302,5	690,0	795,4	863,5	935,8	–	–	–
Грузія	36,6	112,6	335,4	376,9	431,5	464,8	463,3	396,8	–

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Болгарія	–	–	437,5	496,0	483,4	526,2	555,1	500,2	537,5
Чехія	364,6	830,7	1270,5	1407,6	1298,0	1295,8	1256,3	1084,5	1132,8
Німеччина	2156,1	3162,0	3625,6	3944,7	3740,6	3948,6	4039,8	3474,1	3533,0
Естонія	290,0	642,0	1050,0	1167,9	1139,6	1260,4	1335,1	1181,6	1268,5
Латвія	–	435,4	839,2	918,7	880,1	950,9	1016,3	907,6	950,8
Литва	259,7	459,8	763,3	826,7	785,3	855,8	879,7	791,6	856,3
Угорщина	363,3	906,0	1075,7	1142,4	1054,9	1083,6	1049,0	882,1	921,8
Польща	509,2	821,5	1124,2	1200,6	1115,6	1169,0	1195,6	1010,4	1013,0
Словенія	–	1740,2	2382,8	2359,6	2312,1	2398,1	2438,1	2066,0	2099,0
Словаччина	416,9	831,0	1204,5	1301,3	1227,4	1297,1	1319,9	1139,3	1161,9

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [559]

За 2000–2017 рр. рівень середньомісячної заробітної плати в Україні збільшився на 160,5 дол. США або у 4,8 рази, проте цей рівень є найнижчим серед усіх досліджуваних країн. Навіть, якщо у 2000 р. середньомісячна заробітна плата в Україні була вищою у порівнянні з Грузією та Молдовою, то після 2014 р. ця перевага була втрачена.

Порівняння рівнів мінімальної заробітної плати в Україні та окремих країнах Європи, де існує інститут мінімальної заробітної плати, також демонструє значне відставання вітчизняних визначених стандартів (рис. 4.13).

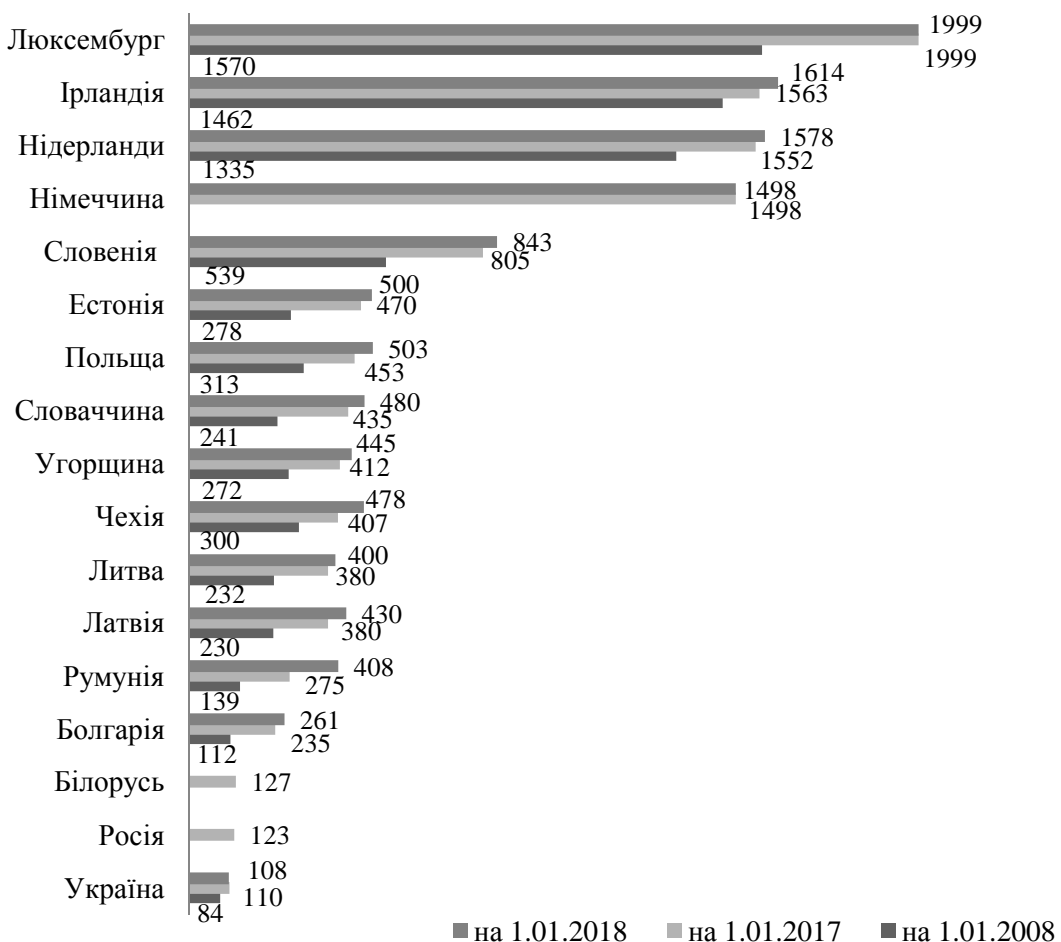


Рис. 4.13. Мінімальна місячна заробітна плата в Україні та деяких країнах Європи, євро

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України і Євростату [559; 586]

Вагомою величиною, що характеризує рівень використання інтелектуальних активів людського потенціалу, які здатні створювати додану вартість є ВНД. Цей показник є одним із важливих компонентів оцінки матеріальних ресурсів, необхідних для гідного існування суспільства, який залежить від кількості зайнятих та продуктивності праці. Показник ВНД на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС) у цінах 2011 р. відображає, що динаміка його рівня в Україні незначно перевищує рівень Молдови, проте, є значно нижчим від рівня Норвегії, Німеччини, Польщі і Білорусі (рис. 4.14).

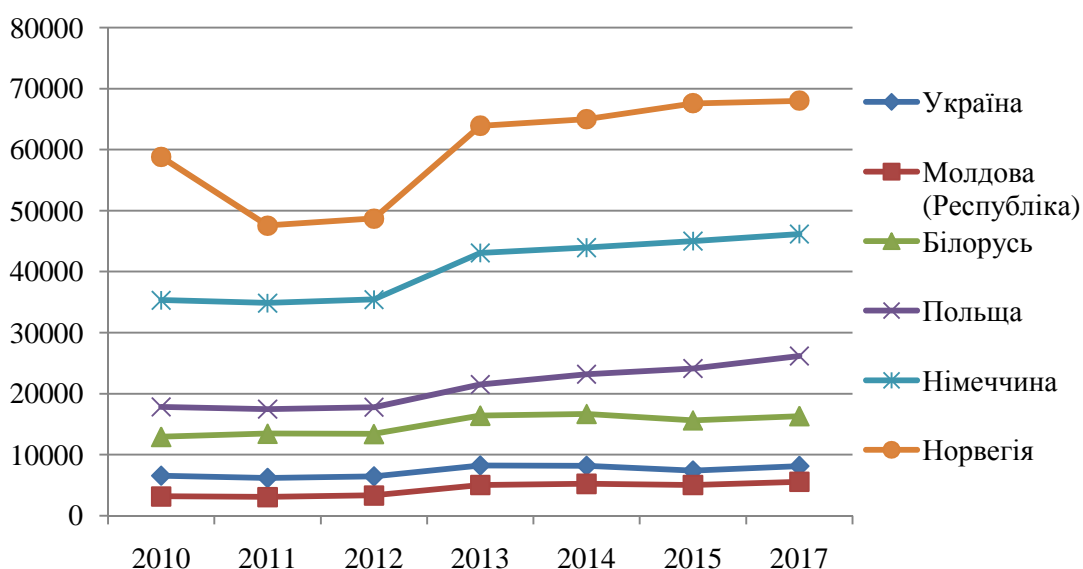


Рис. 4.14. ВНД на душу населення за ПКС у фактичних цінах, дол. США

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [559]

Сьогодні держава забезпечила значні досягнення щодо охоплення освітою населення, однак, рівень її державного фінансування залишається впродовж усієї незалежності недостатнім, що відображається на якості освіченості громадян, а також втраті державою передових позицій у світі. Відповідно до ст. 61 Закону України «Про освіту» [610] держава забезпечує бюджетні асигнування на освіту в розмірі не меншому 10% НД та валютні асигнування на основну діяльність [593]. Проте, реально вони не перевищують 6%, що є явно недостатнім для розвитку інтелектуального капіталу країни в цілому.

Повноту оцінки рівня використання інтелектуальних активів людського потенціалу в Україні не можна забезпечити без використання міжнародних індексів та рейтингів. Значний досвід міжнародних організацій у глибокому вивченні окремих напрямів розвитку світової економіки та з метою порівняння ефективності заходів, які приймаються та реалізуються урядами різних країн представлено великою кількістю комплексних показників (індексами). Їхнє використання сприяє аналізу проблемних моментів у державній політиці та дозволяє проводити моніторинг прогресу в різних галузях діяльності. Дослідження основних індексів та рейтингів дозволить прямо й опосередковано визначити ефективність використання інтелектуальних активів людського потенціалу та обґрунтувати напрями їхнього подальшого розвитку в Україні.

Логіка дослідження основних показників представлена у підрозділі 4.3. Порівняння за більшістю обраних критеріїв доцільно здійснювати на основі рейтингів, а не індексів, оскільки важливо враховувати і темпи змін інших країн, щоб прослідкувати загальний прогрес країни у підвищенні рівня використання інтелектуальних активів людського потенціалу.

Важливим показником потенціалу країни і можливостей її розвитку в умовах інформаційного суспільства є індекс мережевої готовності (NRI), який характеризує тісний зв'язок між розвитком ІКТ та економічним благополуччям. ІКТ сьогодні пронизують всі сфери діяльності та підвищують їх якість і результативність. Все більше сьогодні визнається провідна роль ІКТ у розвитку інновацій, підвищенні продуктивності та конкурентоспроможності, диверсифікації економіки і стимулюванні ділової активності, що сприяє розвитку та є можливим при ефективному використанні інтелектуальних активів людського потенціалу.

Україна за рівнем розвитку ІКТ на основі Індексу мережевої готовності (NRI), згідно з опублікованим Всесвітнім економічним форумом Глобальним звітом про розвиток інформаційних технологій (The Global Information Technology Report), у 2016 р. посіла 64 рейтингову позицію серед 139 країн світу, покращивши за рік результати на 7 пунктів. За 2010–2016 рр. рейтингова позиція зросла на 18 пунктів, що свідчить про позитивні зміни (рис. 4.15).

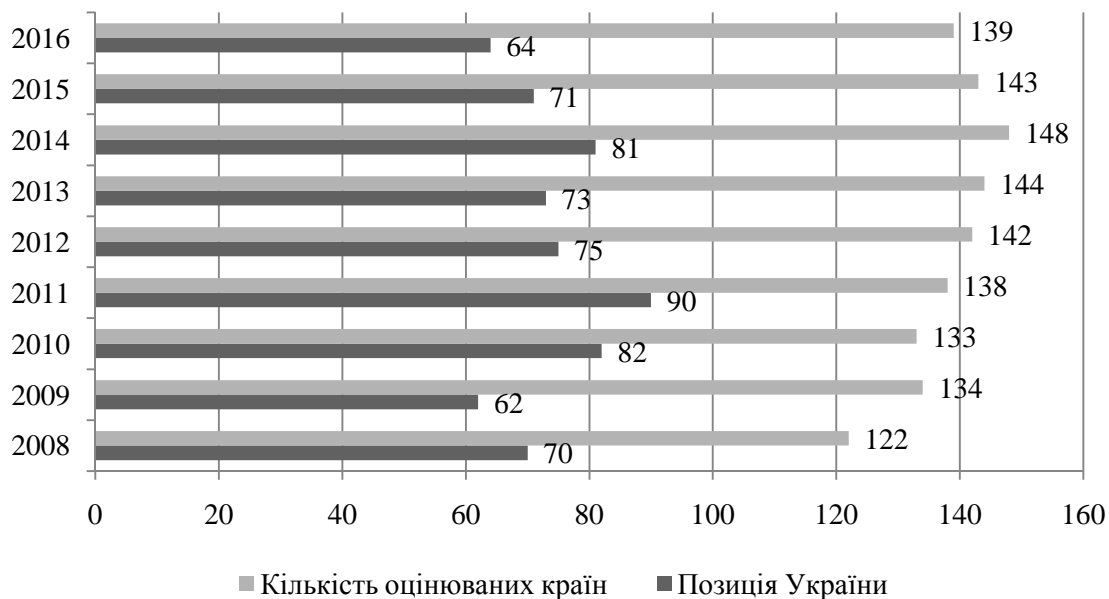


Рис. 4.15. Позиція України за рівнем розвитку інформаційно-комунікаційних технологій

Джерело: побудовано на основі даних ВЕФ [611]

Оскільки в основі рейтингової оцінки розвитку ІКТ застосовано Індекс мережевої готовності (NRI), який розраховується на основі загальнодоступних статистичних даних і результатів опитування керівників компаній, відповідна зміна рейтингової позиції доводить про позитивні зміни у національній економіці з використанням інтелектуальних активів людського потенціалу за рахунок ІКТ.

Лідерами рейтингу за індексом мережевої готовності у 2015–2016 рр. були Сінгапур, Фінляндія та Швеція, а Україна розташувалася у 2016 р. між Шрі-Ланкою та Південною Африкою (рис. 4.16).

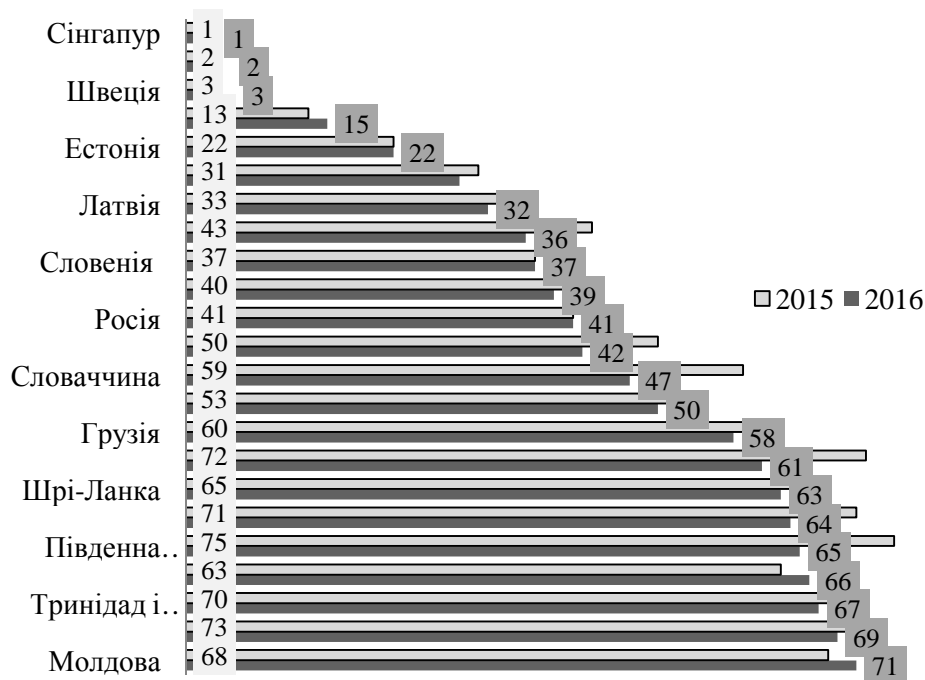


Рис. 4.16. Позиції деяких країн світу за індексом мережевої готовності у 2015–2016 рр.

Джерело: побудовано на основі даних ВЕФ [611]

Представлений порівняльний рейтинг окремих країн світу доводить про суттєві резерви в Україні щодо покращення, оскільки Європейські країни мають значно кращі умови застосування ІКТ та, відповідно, використанні інтелектуальних активів людського потенціалу.

Незважаючи на покращення показників, Україна продовжує суттєво поступати в розвитку ІКТ країнам СНД і Східної Європи (рис. 4.17).

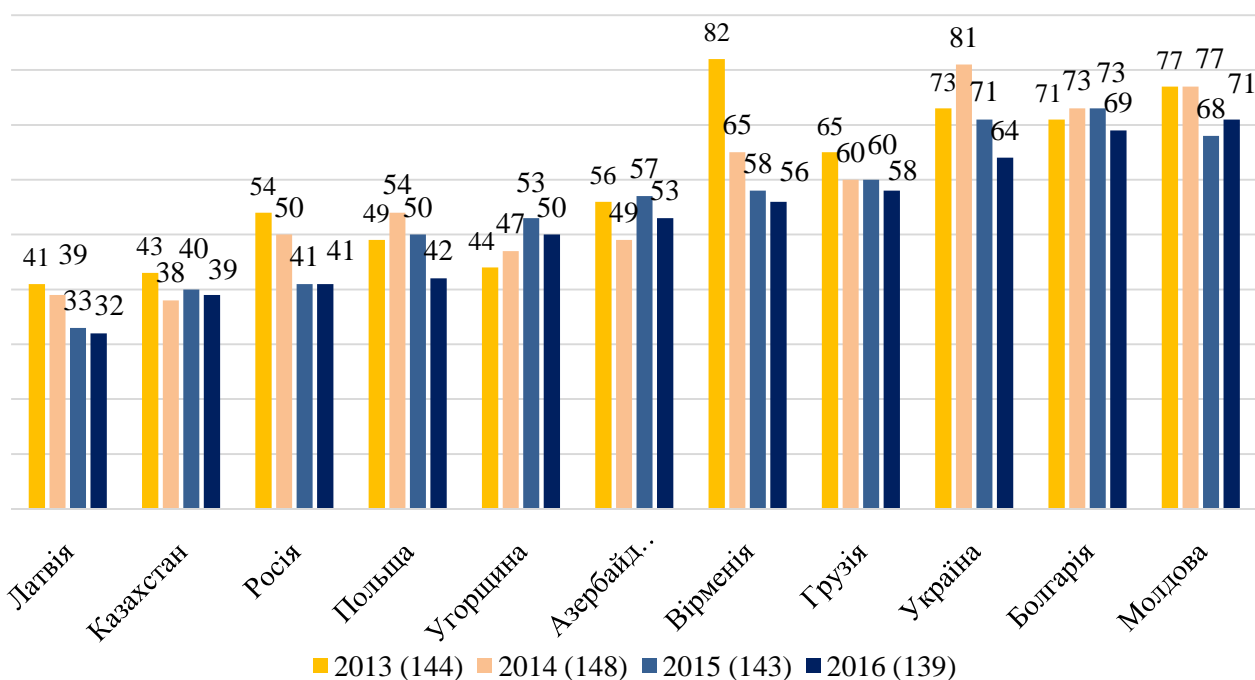


Рис. 4.17. Динаміка оцінки розвитку ІКТ в Україні, окремих країнах СНД та Східної Європи

Джерело: побудовано на основі даних ВЕФ [611]

Причиною досить низьких позицій України у рейтингу, як і раніше, є відставання за складовими, що характеризують політичне і регуляторне середовище – 113 позиція та низький рівень використання ІКТ урядом – 114 позиція. Перевагами України лишається доступність ІКТ, що дозволило їй посісти 6 сходинку серед 139 країн світу, в цілому покращивши за рік за цим показником позицію на 4 пункти. Зведена таблиця складових індексу мережевої готовності України (табл. 4.24), представляє чітку тенденцію до зростання за значеннями. Однак, за місцем у світовому рейтингу за багатьма показниками характерним є погіршення ситуації. Тобто темпи зростання у світі щодо розвитку мережевої готовності є дещо вищими, ніж в Україні, що підтверджує низький рівень поточних змін, які не сприяють вищому рівню використання інтелектуальних активів людського потенціалу.

Таблиця 4.24

**Динаміка Індексу мережевої готовності України
та його складових за 2015–2016 рр.**

Складова (індикатор)	2015		2016	
	значення	місце	значення	місце
<i>Субіндекс наявності умов для розвитку ІКТ</i>	3,6	104	3,8	94
Політичне та регуляторне середовище	3,0	122	3,2	113
Бізнес та інноваційне середовище	4,2	77	4,4	67
<i>Субіндекс готовності</i>	5,6	28	5,7	30
Інфраструктура	4,7	46	4,7	51
Доступність	6,6	10	6,6	6
Практичний досвід	5,6	36	5,6	33
<i>Субіндекс використання</i>	3,4	94	3,6	88
Індивідуальне використання	3,7	78	3,9	76
Використання у бізнесі	3,5	78	3,6	63
Використання урядом	2,9	124	3,1	114
<i>Субіндекс впливу</i>	3,5	82	3,7	69
Економічний вплив	3,3	67	3,4	59
Соціальний вплив	3,7	89	4,0	75

Джерело: побудовано на основі даних ВЕФ [612; 613]

Слід зазначити, що за 2015–2016 рр. практично за всіма складовими субіндексів було забезпечене покращення майже по кожному в межах десяти позицій. Зокрема, були суттєві здобутки, які характеризують бізнес- та інноваційне середовище та у частині політичного і регуляторного середовища, де відбулось значне скорочення часу та процедур, необхідних для відкриття бізнесу, за якими ми просунулися в рейтингу на 60 та 36 пунктів відповідно.

Вагомими чинниками, що стримують розвиток ІКТ в Україні, є низька ефективність наших законотворчих органів (120 позиція), судової системи (131 позиція за оцінкою незалежності судів та 123 – за легкістю оскарження дій уряду приватним бізнесом), проблеми із захистом інтелектуальної власності (120 позиція) (табл. Е.1 додатку Е). Незважаючи на те, що за даними індикаторами були певні покращення, вони залишаються ще дуже низькими порівняно зі світовими значеннями.

Вагома роль у розвитку не лише ІКТ, а й інтелектуальних активів людського потенціалу, належить елементам, що визначають готовність до розвитку, зокрема інфраструктура, доступність та практичний досвід. За 2015–2016 рр. за відповідними індикаторами суттєвих змін не відбулося і загалом вони є доволі прийнятними.

Разом з цим, резерви є суттєвими, зокрема: за рівнем конкуренції на ринку телекомунікаційних послуг (втрачено 3 пункти, що перемістило Україну на 80 позицію), міжнародною пропускнуою здатністю Інтернету, безпечністю Інтернет-серверів, якістю освіти та рівнем охоплення середньою освітою (табл. Е.2 додатку Е).

Стримуючими чинниками використання розвитку ІКТ є: низька важливість ІКТ для уряду (122 позиція, покращення на 14 пунктів), мала чисельність абонентів мобільного широкосмугового зв'язку (121, погіршення на 14), низький рівень освоєння нових технологій бізнесом (100, без змін). У 2016 р. у відношенні до рейтингу 2015 р., найбільше погіршення спостерігається за оцінкою рівня використання ІКТ під час взаємодії підприємств на 17 пунктів, а найбільше покращення – за здатністю до інновацій на 30 позицій та успіхом уряду у просуванні ІКТ на 21 позицію (табл. Е.3 додатку Е).

За 2015–2016 рр. за субіндексами впливу на розвиток ІКТ, які покращились переважно за рахунок чотирьох індикаторів: міра забезпечення ІКТ доступом громадян до базових послуг (охорони здоров'я, освіти, фінпослуг тощо) – на 35 позицій, вплив ІКТ на появу нових організаційних моделей – на 29, Інтернет-доступ у школах – на 23 і використання ІКТ та ефективність уряду – на 22 позиції. Проте, низькими залишаються рівень впливу ІКТ на появу нових бізнес-моделей (113 позиція) і використання ІКТ та ефективність уряду (92 позиція) (табл. Е.4 додатку Е).

Індекс розвитку ІКТ (IDI) України за 2010–2017 рр. збільшився на 1,21, проте позиція країни у відповідному рейтингу погіршилась з 69 до 79 (у 2017 р. – 176 країн світу, а у 2010 р. – 167 країн світу) (рис. 4.18). Тобто, попри позитивні зміни у ресурсному забезпеченні та рівні використання ІКТ, а також розвитку ІКТ навичок темпи їх зростання є нижчими ніж вимагають сучасні світові зміни. Саме це доводить недостатній рівень використання інтелектуальних активів людського потенціалу порівняно з розвиненими країнами.

Україна демонструє позитивну динаміку за окремими показниками Індексу розвитку ІКТ (ICT Development Index – IDI), що базуються на оцінюванні доступу до ІКТ, використання ІКТ, а також ІКТ-навичок, тобто практичного знання цих технологій населенням (збільшення частки сімей, у яких є комп'ютер; збільшення частки житлових приміщень, підключених до Інтернету; частки населення, яке користується Інтернетом), що дає підстави говорити про більш інтенсивне використання ІКТ, у тому числі в освітній сфері.

За 2010–2015 рр. позиції України в рейтингу за Глобальним індексом можливостей (GOI), що враховує комплекс чинників, які сприяють залученню прямих іноземних інвестицій (основні економічні показники; легкість ведення бізнесу; якість регулювання; верховенство закону) погіршились на 2 позиції, хоча найкращий рейтинговий результат країна продемонструвала у 2014 р. Тобто зміни останніх років не спричинили відчуття у інвесторів стабілізації економіки, покращення умов економічного середовища.

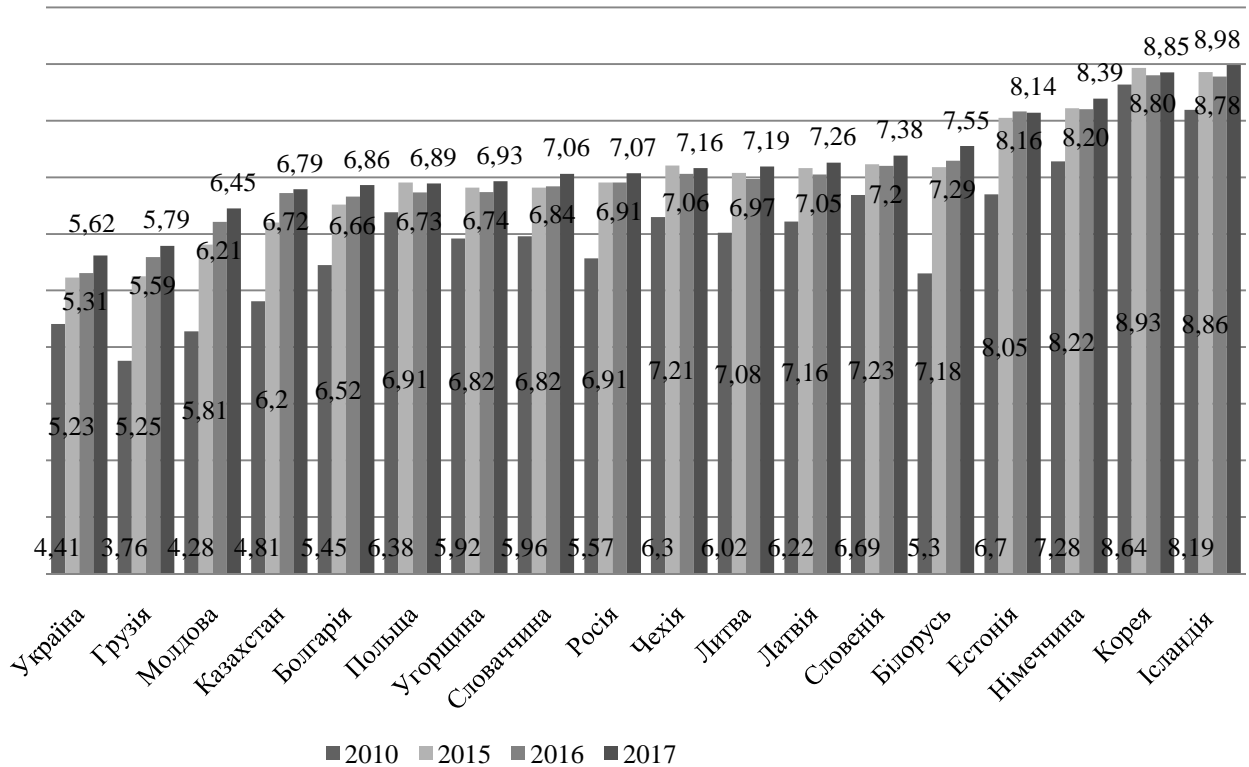


Рис. 4.18. Динаміка Індексу розвитку ІКТ (ІДІ) в Україні, окремих країнах СНД та Східної Європи

Джерело: побудовано на основі даних Міжнародного союзу електрозв'язку [614]

Однак, за індексом розвитку ІКТ в Україні за 2008–2017 рр. позиції погіршились (на 20 позицій) (рис. 4.19). Згідно індексу розвитку ІКТ за 2015–2017 рр. перші місця займали: Ісландія Південна Корея, Данія, Велика Британія, Швейцарія, Гонконг (Китай), Швеція, Люксембург, Нідерланди та ін. [614].

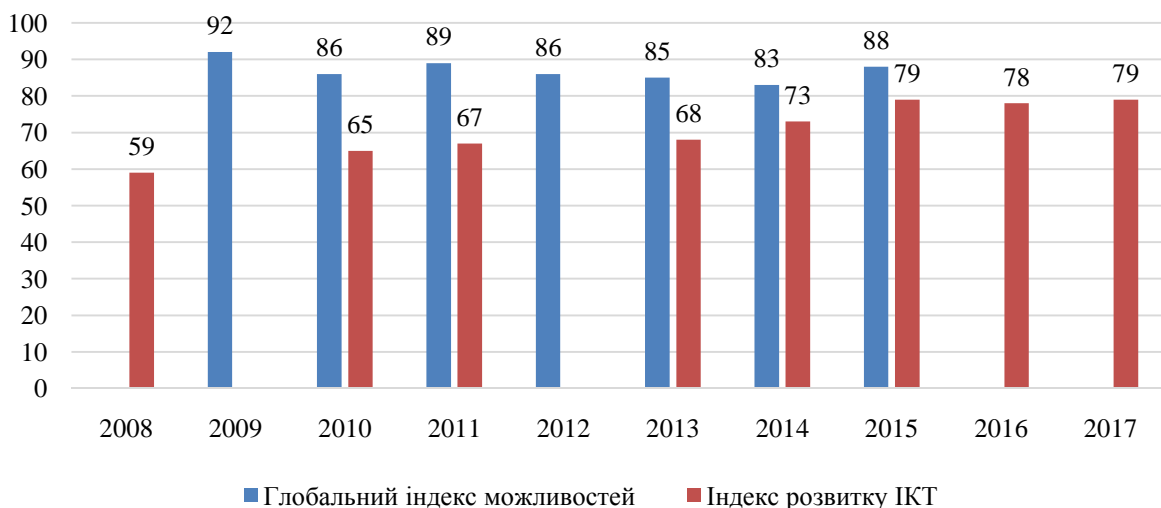


Рис. 4.19. Глобальний індекс можливостей (GOI): зміна позиції України у рейтингу

Джерело: побудовано на основі даних Міжнародного союзу електрозв'язку [614]

За Глобальним індексом інновацій (ГІІ) у 2018 р., що охоплює 126 економік світу й використовує 82 показники за цілим рядом тем, Україна посіла найвищу позицію за останні 8 років – 43 місце (рис. 4.20).

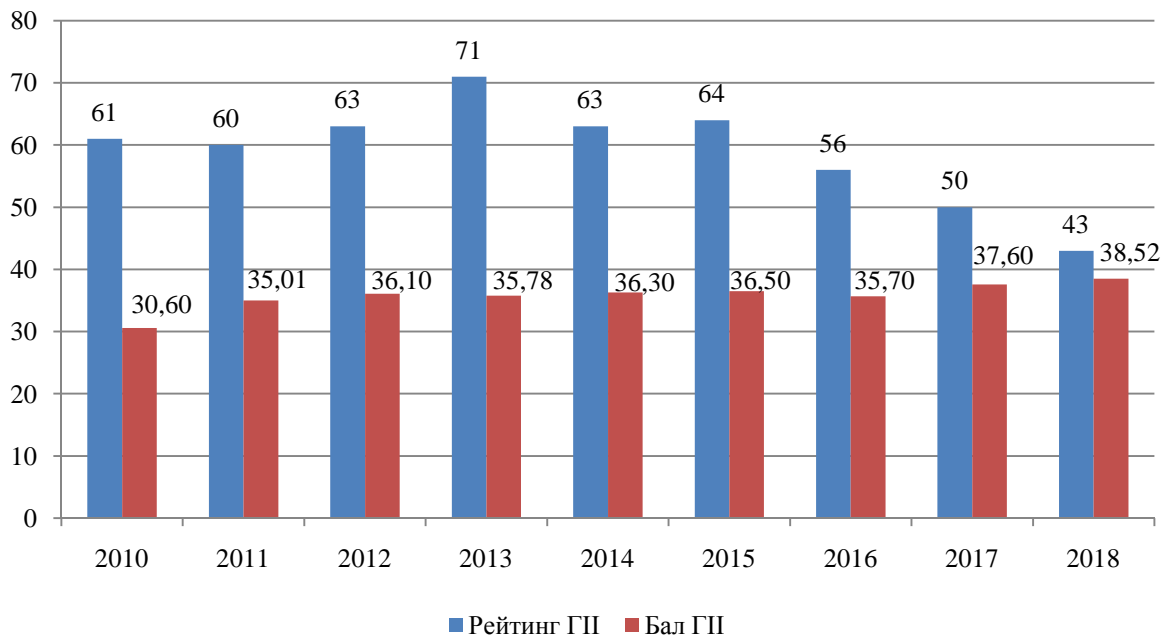


Рис. 4.20. Динаміка Глобального індексу інновацій (ГІІ) та рейтингу України
Джерело: побудовано на основі даних [615]

Дослідження проблеми показує, що за останні роки покращення позицій обумовлено високим коефіцієнтом інноваційної ефективності, тобто співвідношенням отриманого результату до інноваційних ресурсів. Україна продемонструвала найвищі показники інноваційності в освіті й науці та бізнесі, проте, інституції та інфраструктура залишаються найменш інноваційними.

У 2018 р. в групі за рівнем доходів нижче середнього Україна зайняла перше місце, а у 2017 р. – друге, після В'єтнаму. Лідерами декілька років поспіль залишаються: Швейцарія, Швеція, Нідерланди, США, Велика Британія, Данія, Сінгапур, Фінляндія, Німеччина та Ірландія, а Україна відстає від країн Східної Європи (рис. 4.21).

Людський капітал є основою української інноваційної конкурентоспроможності, який за 2010–2018 рр. хоча і зменшився у рейтингу з 36 до 46 позиції, однак стабільно залишається визначальним у формуванні ГІІ. Його показник зменшувався за рахунок скорочення державних витрат на освіту та науку. Основоположним чинником, який стримує інноваційний розвиток є низький рівень R&D витрат, що обумовлює пошук інших джерел фінансування та міграцію науковців за межі України. Вагома роль також належить креативності, яка у 2018 р. була на 45 позиції (нематеріальні активи, креативні товари та послуги, он-лайн креативність).

Найбільші позитивні зрушення за весь період було досягнуто за результативністю наукових досліджень (переміщення України з 75 до 27 позиції у рейтингу, у тому числі, за показником створення, впливу і поширення знань). За підіндексом «Бізнес-досвід» Україна піднялася на 28 позицій і посіла 46 місце у 2018 р. (за кількістю працівників розумової праці, інноваційним зв'язками, сприйняттям знань).

З найгіршими результатами реформування в Україні дотепер залишаються розвиток інфраструктури та показники ринків (за кредитами, рівнем торгівлі та конкуренції, інвестиціями), а також підіндекс «Інституції» (політичне середовище, регуляторне середовище, бізнес-середовище (рис. 4.22).

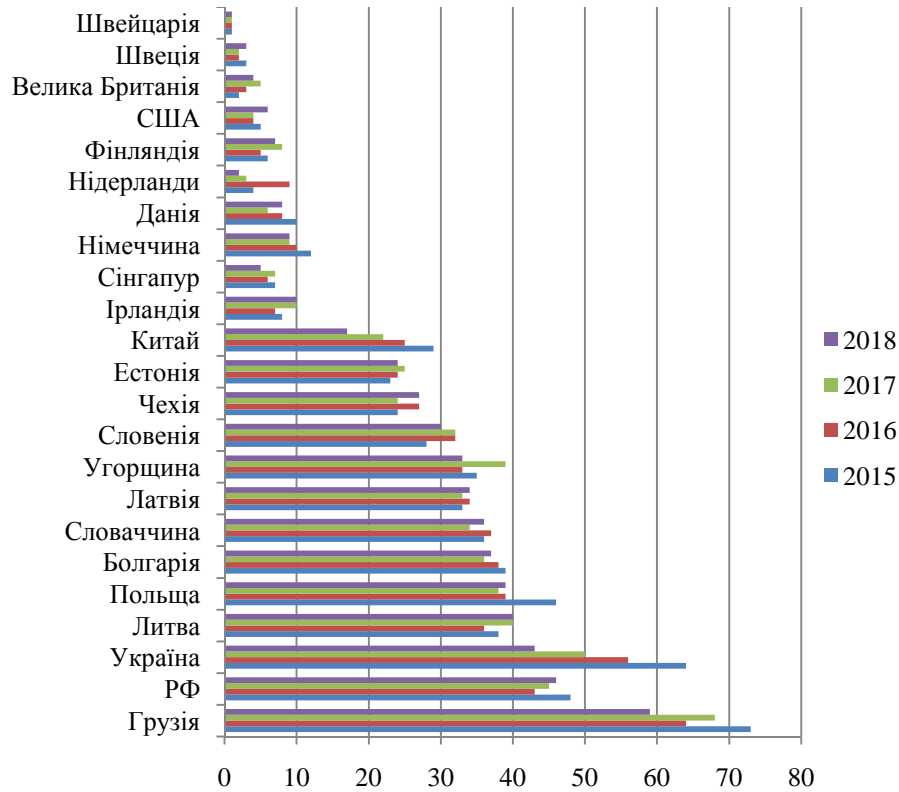


Рис. 4.21. Рейтинг Глобального індексу інновацій (GII) України та окремих країн світу
Джерело: побудовано на основі даних [615]

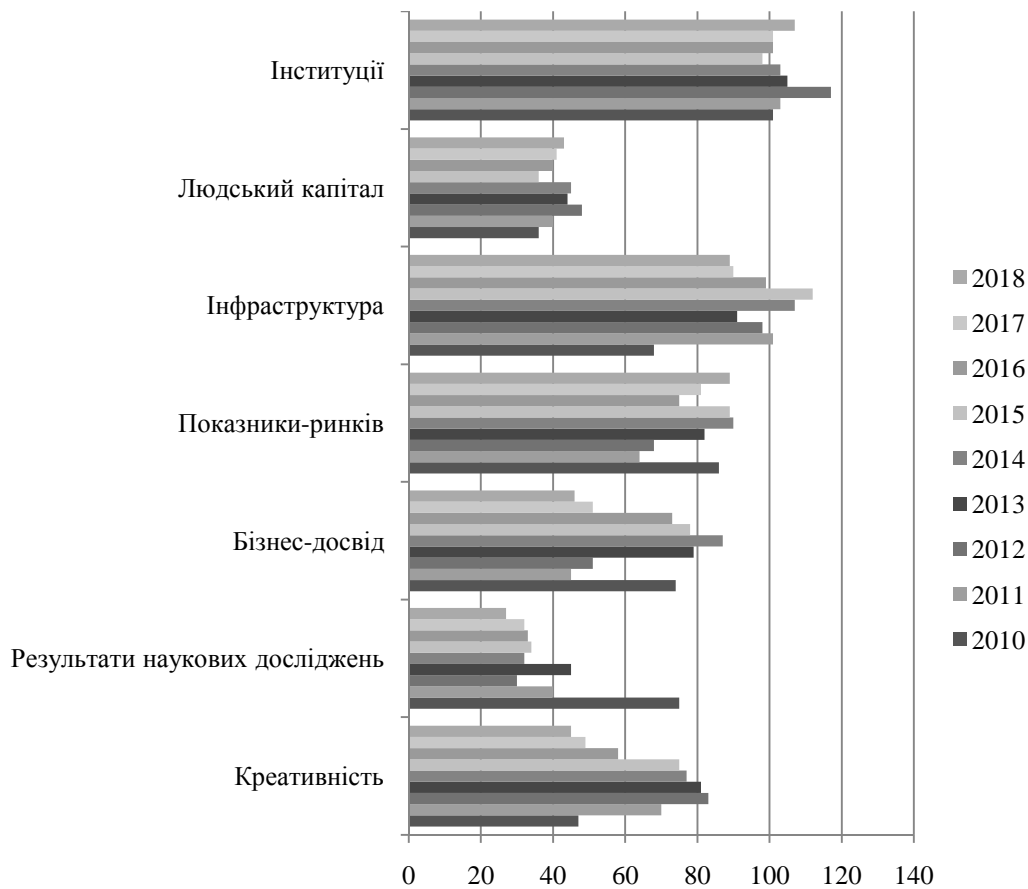


Рис. 4.22. Динаміка підіндексів Глобального індексу інновацій (GII) для України за 2010–2018 рр.

Джерело: побудовано на основі даних [615]

За Індексом інноваційної ефективності, який розраховується на основі тих же показників та підіндексів, що й глобальним індексом інновацій (ГІІ), у 2018 р. Україна посіла 5 місце, на шість позицій піднявшись вище, ніж у 2017 р., та на 49 – порівняно з 2010 р. (табл. 4.25). Це свідчить про зростання ефективності інноваційної діяльності в країні. За 2010–2018 рр. позитивні зрушення також були досягнуті Молдовою, Німеччиною та Угорщиною.

Таблиця 4.25

Динаміка рейтингу деяких країн світу за Індексом інноваційної ефективності

Країни	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Україна	54	79	14	31	14	15	12	11	5
Білорусь	–	–	66	82	27	73	116	120	119
Молдова	–	116	3	2	1	5	4	22	6
Російська Федерація	30	68	43	104	49	60	69	75	77
Грузія	102	98	106	122	107	107	67	60	79
Болгарія	39	74	49	35	25	21	16	15	19
Чехія	61	33	22	53	18	11	21	13	17
Німеччина	56	2	11	40	19	13	9	7	9
Естонія	112	29	8	51	34	17	6	19	12
Латвія	91	60	33	74	32	26	28	26	39
Литва	92	42	62	105	89	74	75	84	58
Угорщина	65	47	41	23	15	35	17	30	8
Польща	85	56	80	110	76	93	66	48	42
Словенія	72	36	20	70	53	22	39	44	27
Словаччина	52	35	65	84	45	48	36	25	28

Джерело: побудовано на основі даних [615]

Аналіз інтелектуального розвитку країни доцільно проводити на основі Індексу економіки знань (КЕІ) та Індексу знань (КІ).

Комплексним показником, що характеризує рівень розвитку економіки, заснованої на знаннях є індекс економіки знань (КЕІ), який востаннє оцінювався у 2012 р. (табл. 4.26).

Таблиця 4.26

Індекс економіки знань (КЕІ) та його складові для України

Рік	Індекс економіки знань		Складові індексу							
			Економічні стимули та інституції		Інноваційна та технологічна адаптації		Освіта та людські ресурси		Інформаційно-комунікаційні технології	
	ранг	індекс	ранг	індекс	ранг	індекс	ранг	індекс	ранг	індекс
1995	52	5,96	105	3,05	52	6,1	19	8,35	67	6,32
2000	54	5,65	102	3,08	46	6,35	17	8,47	81	4,71
2009	51	6,0	80	4,27	56	5,83	26	8,15	62	5,77
2012	56	5,73	93	3,95	59	5,76	21	8,26	77	4,96

Джерело: побудовано на основі даних [616]

За цим індексом Україна у 2012 році займала 56 місце серед 146 країн світу і була лідером серед країн із низьким рівнем доходу. Впродовж 1995–2012 рр. найвищу оцінку серед компонентів індексу економіки знань отримувала освіта.

Важливим показником розвитку економіки знань є розробка та випуск інформаційно-комунікаційних технологій. За цим показником Україна втратила у 2012 році 15 позицій порівняно з 2009 роком. Також Україна значно відстає за підіндексом економічні стимули та інституції, який характеризує тарифні та нетарифні бар'єри у країні, якість регуляторної політики, якість законодавства та його дотримання. Особливо негативно експерти Світового банку оцінюють якість державного регулювання економіки України (2,33) та рівень нормативно-правової бази (2,53).

За підіндексом «Інноваційна та технологічна адаптація» Україна отримала 5,76 балів. При цьому вважається, що в країнах, які набрали менш, ніж 6 балів у даному індексі, національна інноваційна система взагалі не існує, оскільки ці країни в основному проявляють пасивну адаптацію до економіки знань (вони лише купують або копіюють технології або продукти) [617, с. 41].

Тобто значна перевага України у високому освітньому рівні трудових ресурсів, суттєво нівелюється негативним впливом низької ефективності державної політики та економічних стимулів щодо підвищення інноваційної активності підприємств, недостатньою оснащеністю новітніми технологіями виробництв та низьким рівнем розвитку бізнесу та інновацій [618, с. 199].

У звіті Світового банку за 2012 р. індекс економіки знань (розраховані за підсумками 2011 р.), що охоплює 146 держав і територій, України розмістилася на 56 позиції, між Росією та Македонією (табл. 4.27). Лідерами рейтингу КАМ Knowledge Economy Index у 2012 р., що показує загальний науково-технічний потенціал держави, увійшли: Швеція, Фінляндія і Данія. З пострадянських держав найвищим потенціалом володіють Естонія, Латвія і Литва.

Таблиця 4.27

Індекс економіки знань (КЕІ) та його показники в Україні та окремих країнах світу за 2000 р., 2012 р.

Країна	Рейтинг 2012	Рейтинг 2000	Індекс економіки знань (2012)	Індекс знань (2012)
Швеція	1	1	9,43	9,38
Фінляндія	2	8	9,33	9,22
Данія	3	3	9,16	9,00
Німеччина	8	15	8,90	8,30
Австралія	9		8,88	8,98
Естонія	19	26	8,40	–
Чехія	26	33	8,14	–
Угорщина	27	29	8,02	–
Словенія	28	28	8,01	–
Литва	32	34	7,80	–
Словаччина	33	40	7,64	–
Латвія	37	37	7,41	–
Польща	38	35	7,41	–
Болгарія	45	51	6,80	–
Росія	55	64	5,78	6,96
Україна	56	54	5,73	6,33
Македонія	57	73	5,65	5,63
Білорусь	59	70	5,59	–
Грузія	68	75	5,19	–
Молдова	77	69	4,92	–

Джерело: побудовано на основі даних [616]

За даними цього рейтингу видно, чим багатша держава – тим вищими є її показники. Для держав, чиї громадяни отримують більше тис. на рік, «потенційний» рейтинг КАМ Knowledge Index дорівнює 7,98, а «прикладний» Knowledge Economy Index – 8,12. Для найбільш «бідних» країн, перший показник складає 2,22, другий – 2,28. Середні показники світу дорівнюють 5,62 і 5,91.

Якість вищої освіти може бути оцінена присутністю українських університетів у рейтингах кращих університетів світу, яка, зважаючи на результати останніх досліджень, є достатньо скромною (табл. 4.28).

Таблиця 4.28

Рейтинги кращих університетів світу за 2016–2018 рр.

Назва рейтингу	Університети України, які увійшли у рейтинг
Рейтинг кращих університетів світу THE World University Rankings	Львівський національний університет імені Івана Франка (1001+) Національний університет "Львівська політехніка" (1001+) Київський національний університет імені Тараса Шевченка (801–1001+) Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна (1001+) Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського" (1000+)
Рейтинг кращих університетів світу QS World University Rankings	Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна (382–500) Київський національний університет імені Тараса Шевченка (411–440) Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського" (501–650) Національний технічний університет "Харківський політехнічний університет" (701–750) Донецький національний університет імені Василя Стуса (701–1000) Сумський державний університет (701–1000)
Академічний рейтинг університетів світу ARWU (Шанхайський рейтинг)	Київський національний університет імені Тараса Шевченка (401–500 – 2017 р.)
В рейтингу Webometrics Ranking of World Universities	Київський національний університет ім. Т. Г. Шевченка Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна Сумський державний університет Національний авіаційний університет (м. Київ) Одеський національний університет імені І. І. Мечникова Національний університет «Львівська політехніка».
В рейтингу університетів за популярністю в мережі Інтернет WORLD UNIVERSITIES WEB RANKING 2014	Національний технічний університет України «КПІ» Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова Одеський національний університет імені І. І. Мечникова Львівський національний університет імені Івана Франка Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Джерело: побудовано на основі даних [619; 620; 621; 622]

Таким чином, аналіз рейтингів кращих університетів світу показує, що незважаючи на те, що Україна за кількістю університетів обіймає одне з найвищих місць

в світі, недостатня якість вищої освіти спричинює не конкурентоспроможність українських університетів на міжнародній арені.

Дослідження прогресу ІЛР свідчить, що вся економічна та інноваційна діяльність є успішною навіть за умови зниження рейтингу в інших міжнародних індексах. Розвиток людського потенціалу в країнах і регіонах світу відображено у доповіді за 2018 р., де представлені дані розраховані за підсумками 2017 р. для 189 держав і територій. Україна посідає у зазначеному рейтингу найнижче серед країн регіону та Європи 88 місце, хоч при тому покращила своє положення на дві позиції.

В Україні впродовж 1990–2017 рр. очікувана тривалість життя при народженні зросла на 2 роки, очікувана тривалість навчання – на 3 роки, середня кількість років навчання – на 2 роки, а валовий національний дохід (ВНД) на душу населення зменшився на 24,4% (2618 дол. США). Відповідно, допоки потенціал людського розвитку в Україні використовується недостатньо, а розрив за показниками з іншими країнами зберігається. Місце в рейтингу нашої держави свідчить про замалу швидкість змін порівняно з країнами, які мають подібні умови та проблеми. Визнаючи важливість усіх інших складових ІЛР, слід підкреслити, що саме економічний розвиток і справедливий розподіл ресурсів може найбільше сприяти підвищенню місця країни у рейтингу людського розвитку. Досвід розвинених країн доводить, що за умов сталого розвитку інновації повинні пропорційно здійснювати внесок в економічний і соціальний розвиток.

За показником Індексу людського капіталу (НСІ), що характеризує країни за рівнем його формування та використання, Україна наближається до рівня країн ЄС (рис. 4.23). Такі результати пояснюється історично зумовленим високим рівнем освіти населення та успадкованим потенціалом наукової діяльності, хоча розвиток країни характеризується найнижчим показником ВВП на душу населення в регіоні.

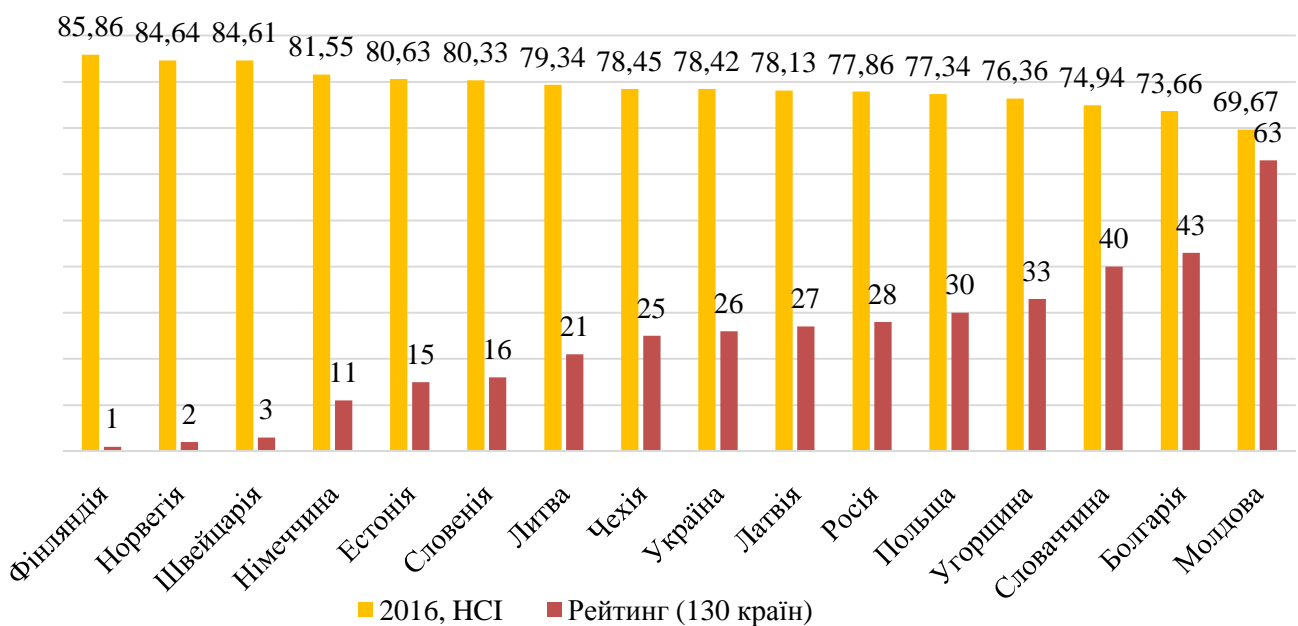


Рис. 4.23. Індекс людського капіталу (НСІ) України та країн ЄС у 2016 р.

Джерело: побудовано на основі даних ВЕФ [623]

Разом з тим, станом на 2015 р. показник ефективності експлуатації людського капіталу в Україні був найнижчим, і складає 0,59 (рис. 4.24). Запропонований показник розраховано, як співвідношення ВВП на душу населення до заробітної плати. Він демонструє, скільки одиниць ВВП приносить кожна одиниця витрат на оплату праці носіїв людського капіталу.

Найнижчий рівень показника ефективності експлуатації людського капіталу в Україні, безумовно, виступає аргументом на користь потенційної можливості нарощення продуктивності, а разом з нею – збільшення доходів населення. Водночас, потенційні можливості такого способу нарощення конкурентоспроможності лежать за межами області управління людським капіталом і визначаються здатністю масово залучити інвестиції модернізації всієї економіки одночасно.

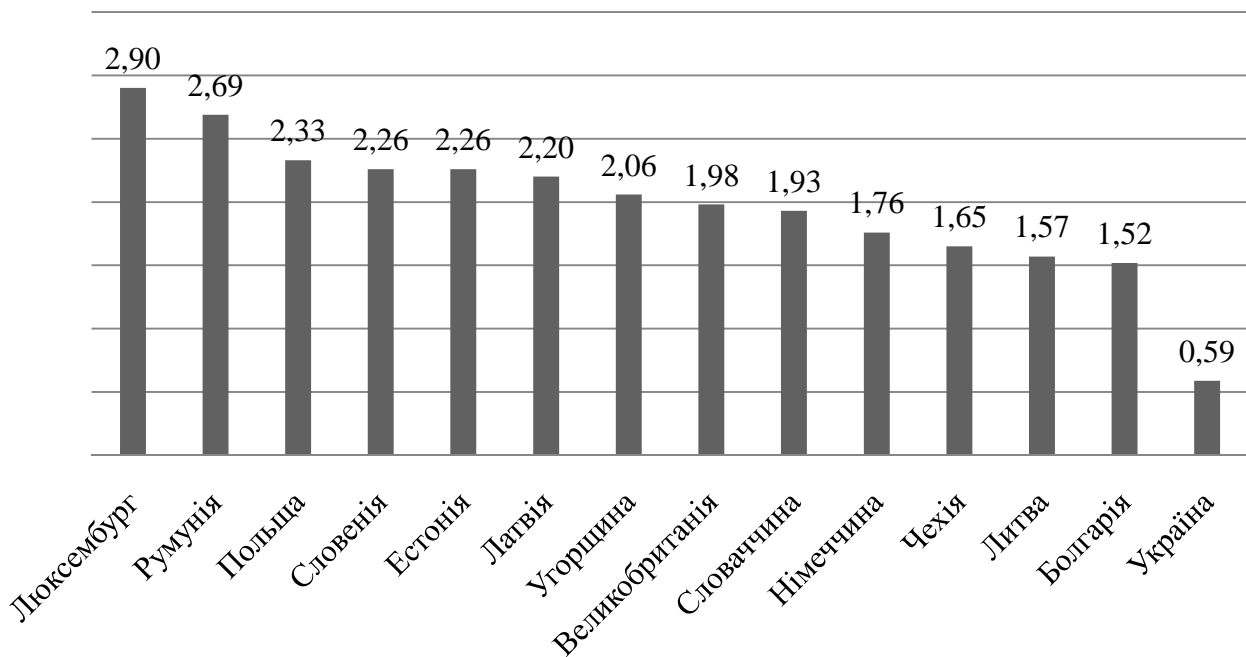


Рис. 4.24. Коефіцієнт ефективності експлуатації людського капіталу в Україні та окремих країнах ЄС у 2015 році

Джерело: побудовано на основі даних ВЕФ [624]

Приклади економічного зростання країн Центральної, Східної та Південної Європи підтверджують можливість досягнення наміченого ефекту в межах викладених пропозицій – значне нарощення доходів носіїв людського потенціалу, що виливається у зростання конкурентоспроможності людського капіталу національної економіки. Провідним системним чинником такого сценарію є наявність технічних та технологічних резервів росту продуктивності економіки.

За рейтингом Глобального індексу талантів (GIT), що останній раз визначався у 2015 р., Україна посіла 42 місце порівняно з 43-им у 2011 р. При цьому погіршилось значення 4 показників. Вагоме зростання відзначено за 2 показниками: «якість навчання в університетах та бізнес-школах» та «тенденції в залученні іноземних інвестицій і міжнародних фахівців» (табл. 4.29). При тому тривожними тенденціями є погіршення демографічного чинника, якості робочої сили та середовища для підготовки кваліфікованих кадрів.

**Порівняння показників глобального індексу талантів (GIT)
і його складових для України за 2011 та 2015 рр.**

Показники	2011 р.	2015 р.
Глобальний індекс талантів	38 (43 позиція)	40,3 (42позиція)
Демографія	4,6	4,0
Якість системи обов'язкової освіти	81,4	81,8
Якість навчання в університетах та бізнес-школах	47,8	57,4
Якість робочої сили	37,5	36,9
Якість середовища для підготовки кваліфікованих кадрів	41,7	34,7
Мобільність і відносна відкритість ринку праці	37,3	36,2
Тенденції в залученні іноземних інвестицій і міжнародних фахівців	6,3	17,5

Джерело: побудовано на основі даних [625]

Визначено, що талановиті й кваліфіковані кадри найкращим чином проявляють себе в країнах з розвинутою економікою і демократичними режимами. Найбільш сильними в цьому відношенні є країни Західної Європи і США, незважаючи на те, що Європа є регіоном з найнижчими показниками демографічного зростання. Найсприятливіші демографічні показники серед країн, які брали участь у дослідженні, показали країни Близького Сходу і Північної Африки, але за рядом ключових показників ці країни знаходяться на нижніх позиціях рейтингу. Лідерські позиції у рейтингу належать США, Данії, Фінляндії, високі позиції обіймають країни Східної Європи (рис. 4.25).

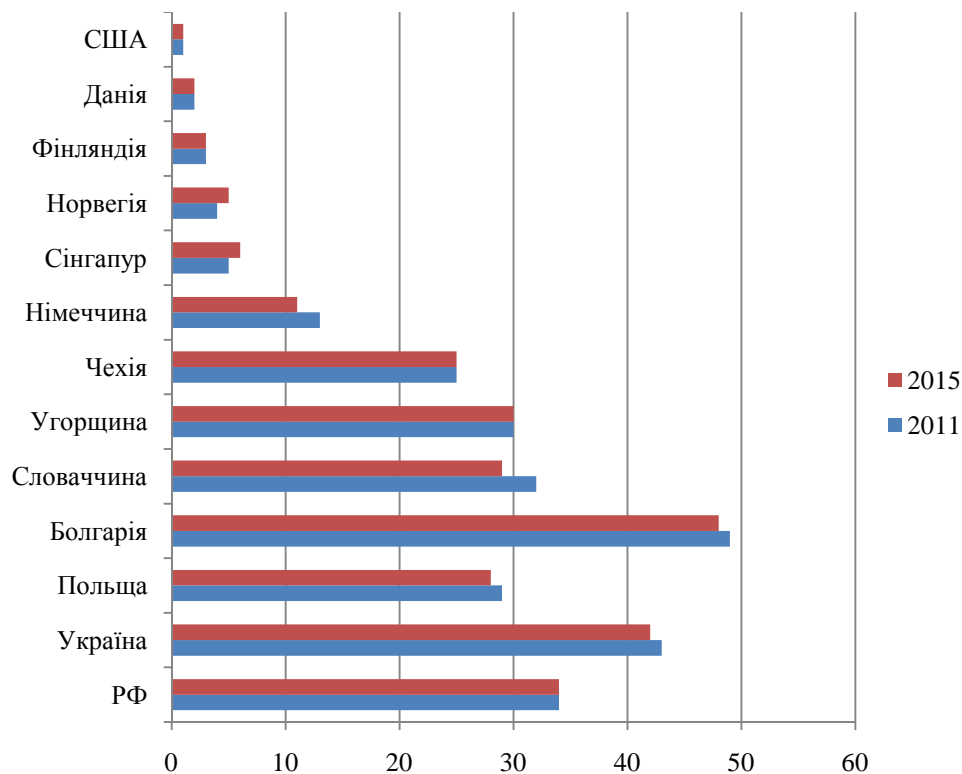


Рис. 4.25. Рейтинг Глобального індексу талантів (GIT) України та окремих країн світу

Джерело: побудовано на основі даних [625]

У загальному рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності талантів (GTCI) розглядається вплив технологічних змін на конкурентоспроможність талантів і підтверджується, що, незважаючи на тенденцію витіснення робочих місць на всіх рівнях машинами, технології також створюють нові можливості. Тобто основними навичками, що є передумовою до успіху, – це вміння працювати як з новими технологіями, так і з людьми, гнучкість і співробітництво. У цьому рейтингу Україна посіла 69 місце серед 118 досліджуваних країн (у 2015–2016 рр. – 66), у т.ч. за Індексом приваблювання талантів – покращила позиції на 3 пункти (табл. 4.30).

Таблиця 4.30

Динаміка рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності талантів (GTCI) та його складових для України за 2016–2018 рр.

Показник	2016	2017	2018
Глобальний індекс конкурентоспроможності талантів	66 (41,43)	69 (42,34)	61 (41,50)
Ринкові і нормативні умови на ринку раці	91	103	99
Індекс приваблювання талантів	97	94	98
Шанси для кар'єрного зростання	72	64	66
Індекс утримання талантів або здатність утримувати кваліфікований персонал	56	54	58
Виробничі навички співробітників	40	66	44
Глобальні знання	61	53	42

Джерело: побудовано на основі даних [626]

Лідируючі місця за Глобальним індексом конкурентоспроможності талантів посідають Швейцарія і Сінгапур, Велика Британія і США (рис. 4.26). Україну характеризують гарні показники обов'язкової освіти, навичок високого рівня, зайнятості, проте, основною проблемою продовжують залишатися ринкові і нормативні умови на ринку праці, які доцільно поліпшувати шляхом удосконалення регуляторного середовища, бізнес-середовища і ринку праці. Разом з тим викликає занепокоєння низький рівень глобальних знань та зниження показника виробничих навичок співробітників.

Україна мала досить високі позиції за технологічним рівнем, що враховані в складовій «глобальні знання», яка включає в себе навички високого рівня (за кількістю дослідників – 45 місце, якістю наукових інститутів – 41, кількістю статей в наукових журналах – 46) та впливу таланту (на 45-му місці за складовою «інноваційна діяльність» та на 86-му – за «високотехнологічним експортом»).

Розвиток технологій змінює профіль необхідних талантів і їх основні компетенції, роблячи ключовими незвичайне поєднання технічних і соціальних навичок. Продумана політика в галузі освіти і підготовки фахівців під нові потреби бізнесу є основою успішного розвитку країни.

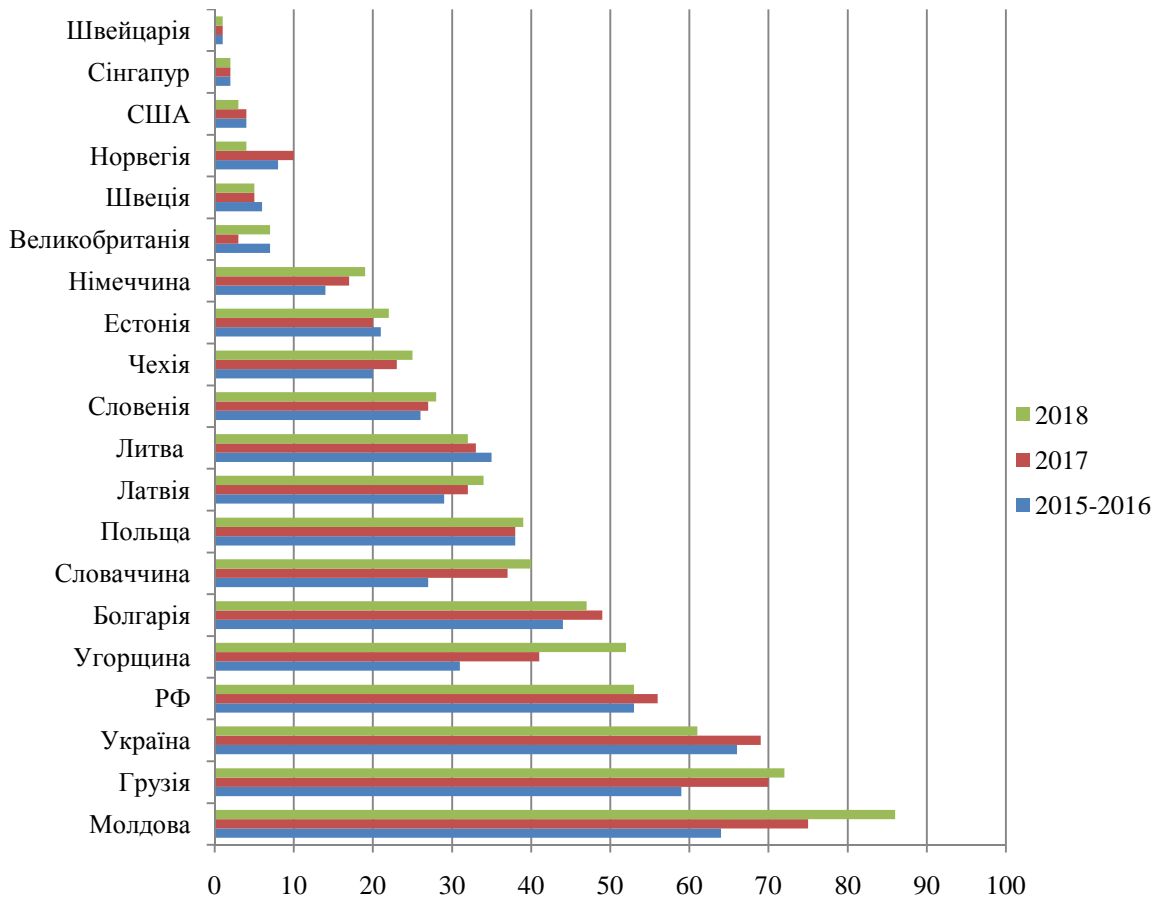


Рис. 4.26. Рейтинг Глобального індексу конкурентоспроможності талантів (GTCI) України та окремих країн світу

Джерело: побудовано на основі даних [626]

Суттєве значення в національній інноваційній системі належить освіті, в якій і зосередилась сьогодні переважна більшість наукових співробітників з науковими ступенями, що свідчить про значний її потенціал. Значні обсяги освітньої діяльності були позитивно зазначені у рейтинговій оцінці агентства Bloomberg, згідно з яким Україна посідала 42 місце у 2017 р і 46 місце у 2018 р. серед найінноваційніших країн світу (табл. 4.31).

Таблиця 4.31

Показники Глобального інноваційного індексу Bloomberg для України за 2014–2018 рр. (за результатами року)

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
Загальний ранг (індекс)	33 (64,68)	41 (56,77)	42 (50,78)	46 (47,28)	53 (48,05)
Витрати на R&D у співвідношенні до ВВП	42	41	44	47	54
Технологічні можливості	50	46	47	48	58
Продуктивність праці		50	50	50	60
Кількість високотехнологічних підприємств	35	36	34	32	37
Ефективність вищої освіти	5	5	4	21	28
Концентрація дослідників	41	45	44	46	46
Патентна активність	10	28	27	27	35

Джерело: побудовано на основі даних [626]

Україна виявилася найгіршою за продуктивністю праці (50 місце) і потрапила до трійки аутсайдерів за позицією «технологічні можливості» (48 місце).

Водночас Україна зберігає досить високе 21-ше місце за ефективністю вищої освіти, яку розраховують за часткою працівників з дипломами ВНЗ і кількістю випускників з інженерною й технічною вищою освітою. Але варто зазначити, що у порівнянні з рейтингом 2017 р. Україна за рівнем вищої освіти втратила 17 позицій. За патентною активністю Україна посідає досить високу позицію – 27-ме місце.

Найвищими в Україні були показники рівня освіти (6 місце) і патентної активності (17 місце) [627]. Однак, отримана позиція є дискусійною з погляду значних досягнень, оскільки «охопленість» освітою населення України ще не свідчить про високу якість підготовлених фахівців. Адже ринок праці, хоча й переповнений сьогодні робочою силою, проте, за оцінкою роботодавців характеризується недостатньою чисельністю саме висококваліфікованих працівників. Тому даний рейтинг скоріше вказує не на високі переваги в інноваційній діяльності, а про значні невикористані можливості вітчизняної інноваційної системи.

У доповіді «Європейське інноваційне табло 2017» було проаналізовано дані за 2016 р. Значення інноваційного індексу для України у 2016 р. становило 28,9%, що свідчить про його зменшення на 4,2% порівняно з 2010 р. Україна належить до групи країн «повільні інноватори». Україна відстає за всіма показниками, окрім показників охоплення вищою освітою. Відносно сильні сторони інноваційної системи України – людські ресурси, інвестиції компаній та вплив зайнятості. Слабкі сторони – зв'язки та підприємництво, привабливість дослідницьких систем, інноватори (рис. 4.27).

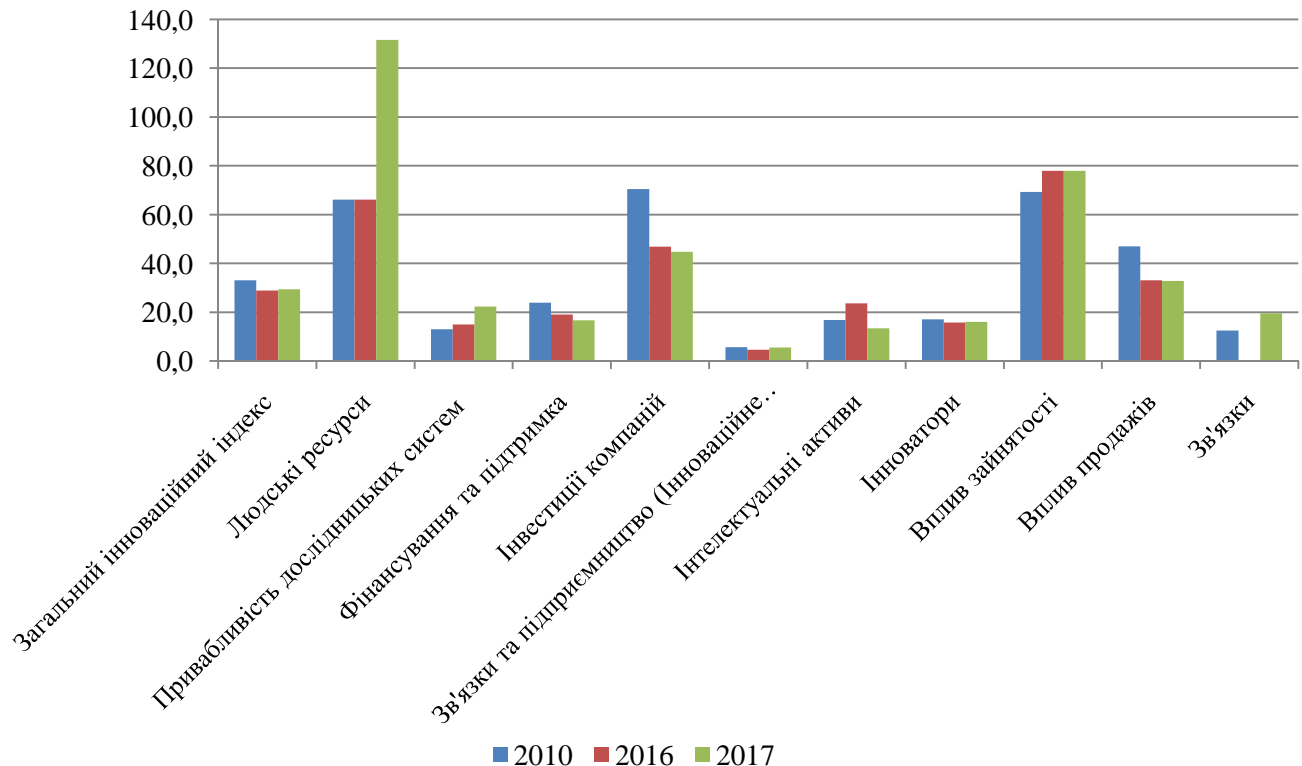


Рис. 4.27. Значення складових інноваційного індексу за Європейським інноваційним табло (EIS)

Джерело: побудовано на основі даних European Innovation Scoreboard [628]

За даними доповіді за 2017 р., помітними відмінностями України є зниження ВВП на душу населення, нижчий і негативний темп приросту ВВП, нижчий і негативний темп приросту населення і менша щільність населення.

Серед показників з позитивною динамікою можна виокремити кількість промислових зразків, обсяги експорту знанневоємних послуг та зростання кількості міжнародних спільних публікацій.

Позиції України в рейтингу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму є нестабільними та змінюються за різнонаправленими векторами. За 2005–2006 рр. Україна покращила свої позиції з 86 до 69 місця в рейтингу, проте, впродовж 2007–2011 рр. її місця коливались з 72 до 89 [629], а в 2012 р. – це 79 позиція [630]. Низьке місце України у рейтингу глобальної конкурентоспроможності було зумовлене не лише особливостями перебігу глобальної фінансово-економічної кризи, а й внутрішніми суперечностями країни, зокрема, фінансовою нестабільністю та неефективністю фінансових і товарних ринків, дуже слабким рівнем розвитку інституцій, суттєвими структурними дисбалансами економіки тощо.

За даними звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність 2017–2018 рр., Україна піднялася на 4 позиції в рейтингу за рік і посіла 81 місце серед 137 досліджуваних країн. На одну позицію нижче розташувався Бутан – 82 місце, а на 80 позицію перемістилася Бразилія.

Глобальний індекс конкурентоспроможності (GCI) за 2012–2018 рр. відображає оцінки позицій за базовими та додатковими вимогами (табл. 4.32).

Таблиця 4.32

**Оцінка глобального індексу конкурентоспроможності (GCI)
України за 2012–2018 рр.**

Складові індексу	2012–2013		2013–2014		2014–2015		2015–2016		2016–2017		2017–2018	
	рей- тинг	бал	рей- тинг	бал	рей- тинг	бал	рей- тинг	бал	рей- тинг	бал	рей- тинг	бал
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Індекс	73	4,14	84	4,05	76	4,14	79	4,03	85	4,0	81	4,1
<i>Базові вимоги</i>	79	4,35	91	4,27	87	4,36	101	4,08	102	4,0	96	4,2
1. Інституції	132	3,13	137	2,99	130	2,98	130	3,07	129	3,0	118	3,2
2. Інфраструктура	65	4,10	68	4,07	68	4,16	69	4,07	75	3,9	78	3,9
3. Макроекономічна стабільність	90	4,4	107	4,2	105	4,14	134	3,12	128	3,2	121	3,5
4. Охорона здоров'я та початкова освіта	62	5,78	62	5,84	43	6,14	45	6,06	54	6,0	53	6,0
<i>Підсилювачі ефективності</i>	65	4,11	71	4,01	67	4,11	65	4,09	74	4,0	70	4,1
5 Вища освіта й професійна підготовка	47	4,7	43	4,75	40	4,93	34	5,03	33	5,1	35	5,1
6 Ефективність ринку товарів	117	3,82	124	3,81	112	3,99	106	4,02	108	4,0	101	4,0
7 Ефективність ринку праці	62	4,44	84	4,18	80	4,12	56	4,33	73	4,2	86	4,0
8 Рівень розвитку фінансового ринку	114	3,52	117	3,46	107	3,54	121	3,18	130	3,0	120	3,1
9 Оснащення новітніми технологіями	81	3,6	94	3,28	85	3,5	86	3,45	85	3,6	81	3,8
10 Розмір ринку	38	4,6	38	4,16	38	4,58	45	4,54	47	4,4	47	4,5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Чинники інновацій та розвитку	79	3,43	95	3,36	92	3,41	72	3,55	73	3,5	77	3,5
11 Рівень розвитку бізнесу	91	3,7	97	3,68	99	3,66	91	3,7	98	3,6	90	3,7
12 Інновації	71	3,16	93	3,03	81	3,16	54	3,41	52	3,4	61	3,4

Джерело: побудовано на основі даних [631]

За 2012–2015 рр. рейтинг України в Глобальному індексі конкурентоспроможності змінювався неоднозначно. У 2015 р. рейтинг України за даним індексом порівняно з 2012 р. знизився на 6 позицій. У групі базових вимог, Україна набрала найвищі результати за показником охорона здоров'я та початкова освіта. У той же час, найгірші результати були отримані за показником якості інституцій. Слід додати, що Україна значно погіршила свій рейтинг за показником макроекономічна стабільність, втративши у 2015 р. порівняно з 2012 р. 44 позиції.

У групі підсилювачів ефективності традиційно Україна отримує найкращі результати за показником вища освіта й професійна підготовка. За даним показником позиція України з кожним роком покращується, піднявшись у 2018 р. порівняно з 2012 р. на 12 сходинок (табл. 4.33).

Таблиця 4.33

Рейтингові позиції України за показником вища освіта та професійна підготовка

Показники	2012–2013	2013–2014	2014–2015	2015–2016	2016–2017	2017–2018
Охоплення вищою освітою	10	10	13	14	11	16
Якість системи освіти в цілому	70	79	72	54	56	56
Якість математичної та природничо-наукової освіти	34	28	30	38	27	27
Якість шкіл менеджменту	117	115	88	87	93	88
Доступ до Інтернету в школах	62	70	67	44	35	44
Наявність науково-дослідних і навчальних послуг	98	92	84	78	77	68
Ступінь підготовки кадрів	106	103	92	74	94	88
Кількість країн, що брали участь у дослідженні	144	148	144	140	138	137

Джерело: побудовано на основі даних [631]

З матеріалів даного рейтингу ми бачимо невідповідність між кількісними та якісними параметрами освіти в Україні. Так, за ступенем охоплення вищою освітою Україна перебуває у числі перших 10-15 країн світу, тоді як за якістю шкіл менеджменту, наявністю науково-дослідних і навчальних послуг, а також за ступенем підготовки кадрів Україна посідає у рейтингу не нижче 70 місця. Доволі високі результати у рейтингу демонструє показник якості математичної та природничо-наукової освіти, за яким Україна посіла у 2017–2018 рр. 27 місце зі 137 країн світу. Слід також зазначити, що майже всі складові показника вищої освіти за період 2012–2018 рр. покращили свій рейтинг. Найгірші результати у групі підсилювачі ефективності Україна отримує за такими показниками як ефективність ринку товарів та рівня розвитку фінансового ринку.

У групі чинників інновацій та розвитку з 2014 р. Україна покращила свій результат за показником інновацій, піднявшись у рейтингу 2015 р. порівняно з 2012 р. на 17 позицій. При цьому рейтинг складових показника інновацій змінюється неоднозначно (табл. 4.34).

Таблиця 4.34

Рейтингові позиції України за показником інновації

Показники	2012–2013	2013–2014	2014–2015	2015–2016
Інноваційний потенціал	58	100	82	52
Якість науково-дослідних установ	64	69	67	43
Витрати компаній на НДДКР	104	112	66	54
Співпраця між університетами та промисловістю в розробці НДДКР	69	77	74	74
Закупівля державою передових технологій	97	118	123	98
Наявність вчених та інженерів	25	46	48	29
Міжнародні договори в області патентного права, заявки на винаходи	51	52	52	50
Кількість країн, що брали участь у дослідженні	144	148	144	140

Джерело: побудовано на основі даних [631]

Інноваційний потенціал України значно погіршив свій рейтинг у 2013 р. порівняно з попереднім роком, після чого почав покращуватись, коли країна посіла у 2015 р. 52 місце зі 140 країн світу. За період 2012–2015 рр. значно покращив свій рейтинг показник витрати компанії на НДДКР, покращилась також якість науково-дослідних установ. За кількістю вчених та інженерів Україна знаходиться в першій тридцятці країн світу, тоді як найгірше місце в рейтингу Україна посідає за показником закупівлі державою передових технологій.

За показником рівня розвитку бізнесу позиція України змінювалася неоднозначно, досягнувши у 2015 р. рівня 2012 р.

Найбільш проблемними чинниками для ведення бізнесу в Україні за проведеним дослідженням Всесвітнього економічного форуму в 2017 р., як і попереднього року, визначено корупцію – 14,0% респондентів (рік тому – 16,6%), політичну нестабільність – 13,2% (рік тому – 10,6%) та інфляцію – 11,9% (рік тому – 11,5%), а у 2015 р. – корупцію, обмежений доступ до фінансів та інфляцію (рис. 4.28).

За результатами дослідження більшість респондентів вказують на такі проблематичні чинники ведення бізнесу в Україні як корупція, обмежений доступ до фінансів, інфляція, політична нестабільність тощо.

Рейтинг щодо створених у країнах світу умов для ведення бізнесу складається щорічно за глобальним дослідженням Світового банку «Doing Business» на основі оцінки регуляторного клімату в країнах світу, або як впроваджуються зміни у законодавство з метою покращення умов для підприємницької діяльності (без оцінки якості інфраструктури, кваліфікації працівників, рівня корупції, макроекономічної політики, коливання валютних курсів). Рейтинг охоплює близько 190 країн і умови для ведення бізнесу протягом II півріччя попереднього року та I півріччя поточного року. Традиційно, в межах дослідження здійснюється оцінка за 10-ма компонентами, що характеризують умови: реєстрації підприємства; отримання

дозволу на будівництво; підключення до систем енергозабезпечення; реєстрації власності; отримання кредиту; захисту прав міноритарних інвесторів; оподаткування; міжнародної торгівлі; забезпечення виконання контрактів; вирішення проблем неплатоспроможності.



Рис. 4.28. Найбільш проблематичні чинники ведення бізнесу в Україні

Джерело: побудовано на основі даних [631]

Є такі свідчення експертів, що підняття на один пункт в рейтингу – «це можливість залучення близько 600 млн доларів інвестицій» [632].

У Doing Business – 2017 (за 2016 р.) зі 190 країн світу Україна зайняла 80 місце, після Польщі (24), Казахстану (35), Білорусі (37), Російської Федерації (40), Молдови (44) та Киргизької Республіки (75). За рік Україна покращила позицію в рейтингу легкості ведення бізнесу лише на 1 позицію (з 81 місяця на 80 місце) і посіла місце між Сан-Марино (79) та Боснією і Герцеговиною (81). Однак, варто зазначити, що покращення частково відбулися завдяки методологічним змінам, зокрема, введенню гендерного компонента та розширенню показників у сфері оподаткування. Позитивні зрушення експертами відзначено лише в 2 з 10 основних компонентів дослідження – «Захист прав міноритарних інвесторів» та «Забезпечення виконання контрактів» (рис. 4.29) [633]. Основними перешкодами у покращенні умов для ведення бізнесу в Україні залишаються переважно адміністративні бар'єри, зокрема ліквідація підприємства, отримання дозволів на будівництво, підключення до системи електропостачання, міжнародна торгівля, а також ведення бойових дій.

У 2016 р. найбільший прогрес Україна показала в спрощенні відкриття бізнесу (20-те місце зі 190-го), найменший – у сфері боротьби з корупцією (140-ве місце зі 190-го). Заплановане урядом входження в ТОП-50 рейтингу Doing Business – 2017 та в ТОП-20 рейтингу Doing Business – 2018 поки ще залишається лише мріями,

оскільки для цього необхідно прийняти більше 30 законопроектів, частина з яких вже зареєстровані у парламенті, а частина повинні бути затверджені урядом.

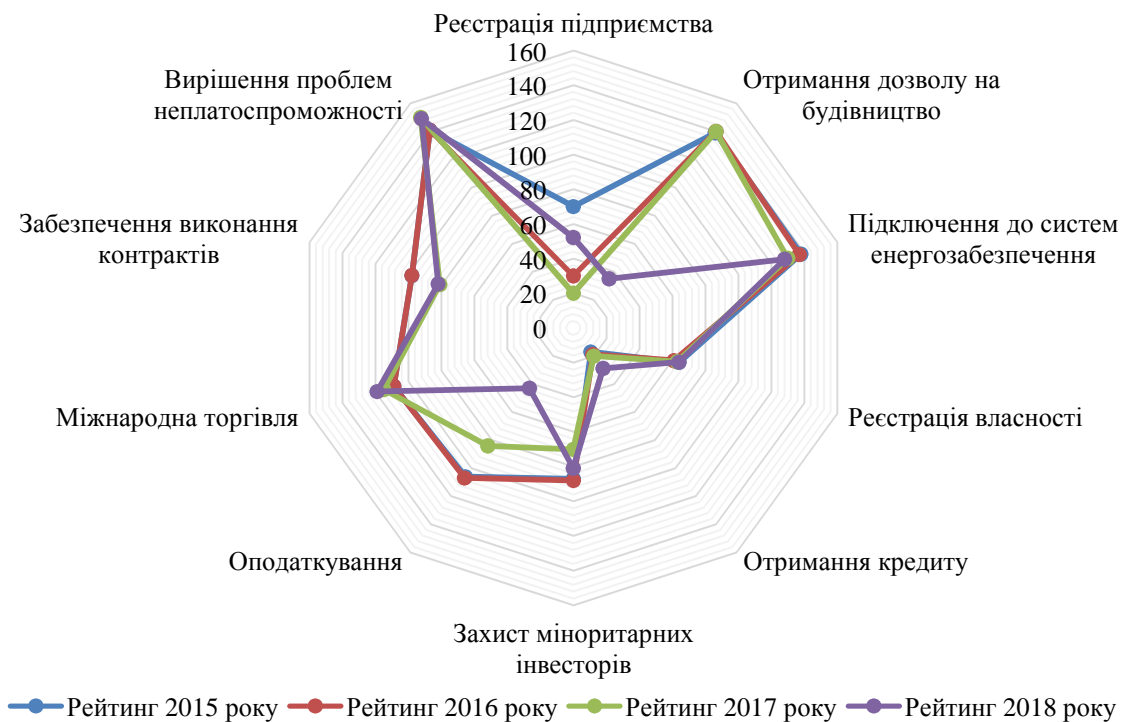


Рис. 4.29. Позичії України за основними показниками рейтингу легкості ведення бізнесу за Doing Business – 2017

Джерело: [633]

У Doing Business – 2017 Світовим банком дещо змінено методологію складання рейтингу. Зокрема, враховано гендерні аспекти за деякими індикаторами індексу. Крім того, розширено індикатор «Оподаткування». Тепер він охоплює процеси після подачі звітності та сплати податків, включаючи повернення податків, податковий аудит і апеляцію за адміністративними податками. Ретроспективне застосування методологічних змін до показників минулих років свідчить про те, що власне реформи змінили положення країни лише на один пункт.

В Україні за останні роки відбулись позитивні зрушення (рис. 4.30), оскільки було проведено десятки реформ (спрощено процедуру створення підприємства – скасовано окрему процедуру реєстрації в статистичному бюро й плату за реєстрацію податку на додану вартість; спрощено процедуру видачі дозволів на будівництво шляхом введення дозвільної системи з врахуванням рівня ризиків і в результаті внесення поправок до Закону про власність, що спрощує процедуру реєстрації прав власності на нерухоме майно, було знижено складність як одержання дозволів на будівництво, так і реєстрації власності; приватне бюро кредитних історій (ПБКІ) в Україні почало здійснювати збір даних по підприємствах з банків, розширюючи наявну в кредиторів і боржників інформацію; введення більш простих форм податку на додану вартість і єдиний соціальний внесок скоротило час, необхідний для виконання вимог податкового законодавства; реалізація нового Митного кодексу скоротила час на експорт й імпорт; завдяки поправкам, що внесені у Закон «Про банкрутство», було спрощено процедуру дозволу неплатоспроможності) [634, с. 11] і досягнуто найбільших покращень у напрямі кредитування та реєстрації

підприємств. Вже за 2005–2013 рр. Україна здійснила 26 регуляторних реформ (найбільше Грузія – 36), що забезпечило її наближення до «передового рубежу» на 23,1% (з 38,2 до 61,3%) [634, с. 15].

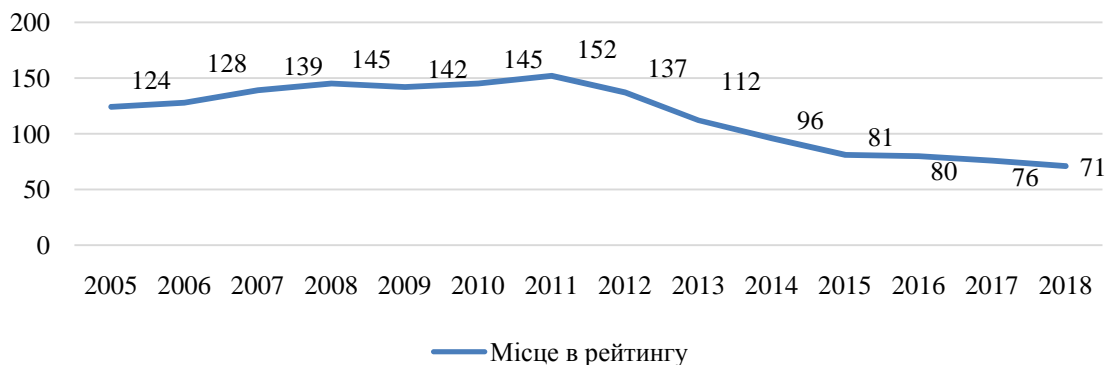


Рис. 4.30. Місце України в світовому рейтингу за умовами ведення бізнесу
Джерело: побудовано на основі даних Doing Business / A World Bank Group Flagship [633]

За рейтингом рівня сприятливості умов для ведення підприємницької діяльності у 2013 р. (за звітом 2014 р.) Україна з 189 країн світу займала 112 місце, після Польщі (45), Казахстану (60), Білорусі (63), Киргизької Республіки (68), Молдови (78) та Російської Федерації (92) [635, с. 1–19]. Започатковані реформи і сьогодні відносять Україну до однієї із семи країн Європи та Центральної Азії, що продовжують реформувати всі напрями, які визначають розвиток бізнесу (Вірменія, Білорусь, Грузія, Казахстан, Литва, Македонія) [636, с. 9–10].

Динаміка сукупних рейтингів легкості ведення бізнесу та регуляторного середовища, яке впливає на діяльність підприємств упродовж часу їхнього функціонування, включаючи започаткування діяльності та здійснення операцій, здійснення зовнішньоторговельної діяльності, оподаткування і вирішення проблем неплатоспроможності, детально вказує на прогресивні зміни та недоліки, які мають вирішуватись у майбутньому (табл. 4.35).

Таблиця 4.35

**Динаміка зміни позиції України щодо легкості ведення бізнесу
в розрізі індикаторів рейтингу «Doing Business»**

Індикатори	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Позиція у загальному рейтингу	124	145	142	145	152	137	112	87	81	80
Реєстрація підприємства	–	128	134	118	112	50	47	70	24	20
Отримання дозволу на будівництво	–	179	181	179	180	183	41	139	137	140
Підключення до електромереж	–	–	–	–	169	166	172	138	140	130
Винайм робочої сили	–	100	83	–	–	–	–	–	–	–
Реєстрація власності	–	140	141	164	166	149	97	64	62	63
Кредитування	–	28	30	32	24	23	13	17	19	20
Захист інвесторів	–	142	109	109	111	117	128	87	101	70
Оподаткування	–	180	181	181	181	165	164	106	83	84
Міжнародна торгівля	–	131	139	139	140	145	148	109	110	115
Забезпечення виконання контрактів	–	49	43	43	44	42	45	98	93	81
Відновлення платоспроможності	–	143	145	150	156	157	162	141	148	150

Джерело: побудовано на основі даних Doing Business / A World Bank Group Flagship [637]

Окремої уваги потребують показники рейтингу, за якими Україна посіла найгірші місця, і судячи з даних дослідження особливих змін для досягнення кращих результатів за рік здійснено не було. Зокрема, за показником отримання дозволів на будівництво ми займаємо 140 позицію (10 процедур – 67 днів); за показником підключення до систем енергозабезпечення – 130 (5 процедур – 281 день); за показником міжнародної торгівлі – 115; за вирішення проблем неплатоспроможності – 150 місце.

Україна за даними звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність «The Global Competitiveness Report 2016–2017», поступилася на 6 позицій в рейтингу і посіла 85 місце серед 138 досліджуваних країн. Очолює рейтинг Швейцарія вже восьмий рік поспіль, Сінгапур залишився на 2 місці, а США зберегли 3 позицію в рейтингу. До першої п'ятірки також увійшли Нідерланди та Німеччина (рис. 4.31).

Україна, як і раніше, посідає досить високі позиції за показниками: ємність ринку (47 місце), охорона здоров'я, початкова освіта (54), хоча при цьому позиції в рейтингу за цими показниками порівняно з попереднім роком погіршилися. Найвищий рейтинг Україна мала за показником «Вища, середня і професійна освіта» – 33 місце. Позиція погіршилася за сімома з 12-ти критеріїв: ефективність товарних ринків – 108 місце (проти 106 місця у 2015 р.); розвиток фінансового ринку – 130 (121); рівень розвитку бізнесу – 98 (91); інфраструктура – 75 (69); охорона здоров'я та початкова освіта – 54 (45); ефективність ринку праці – 73 (56); ємність ринку – 47 місце (проти 45-го у 2015 р.) (рис. 4.32).

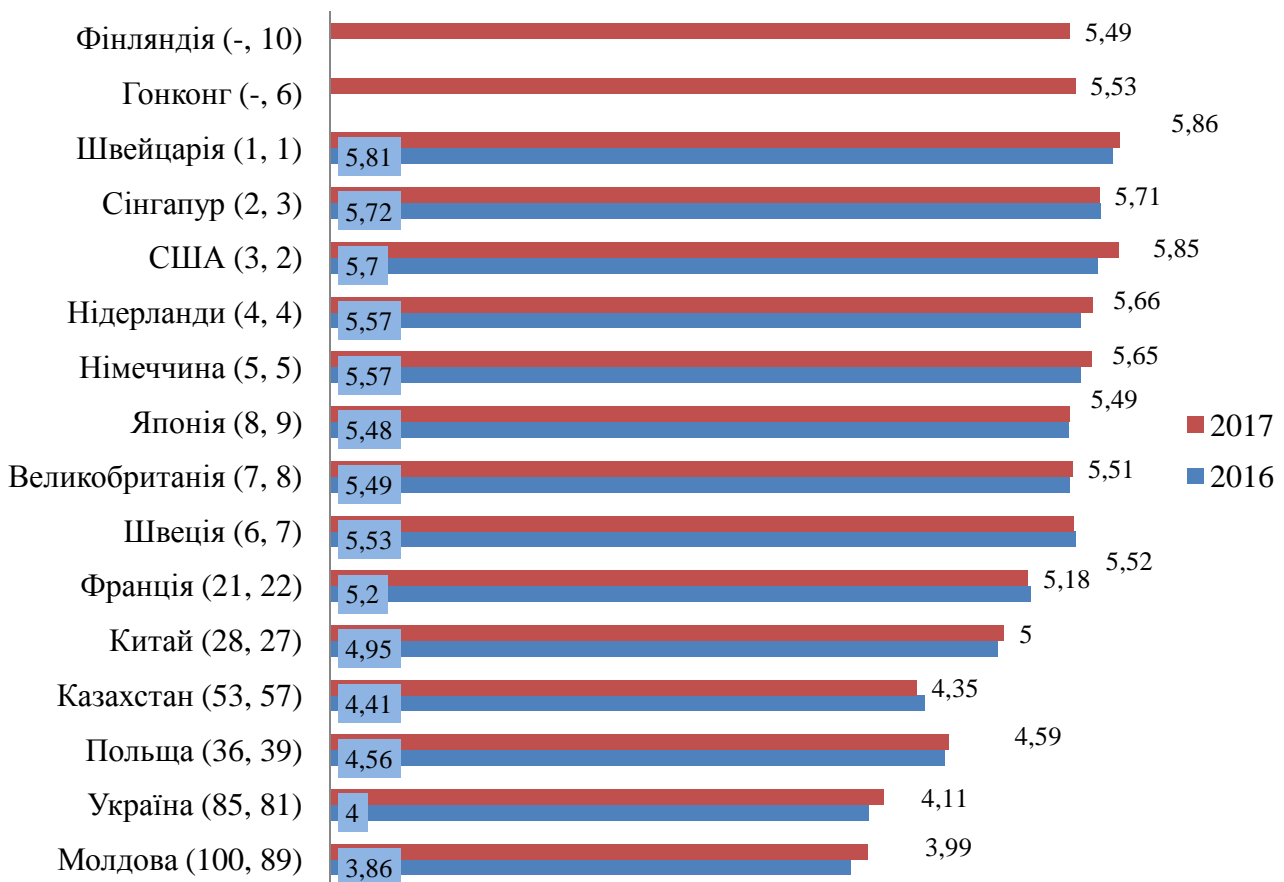


Рис. 4.31. Рейтинг країн світу за Глобальним індексом конкурентоспроможності у 2016–2017 р.
Джерело: побудовано на основі даних ВЕФ [638]

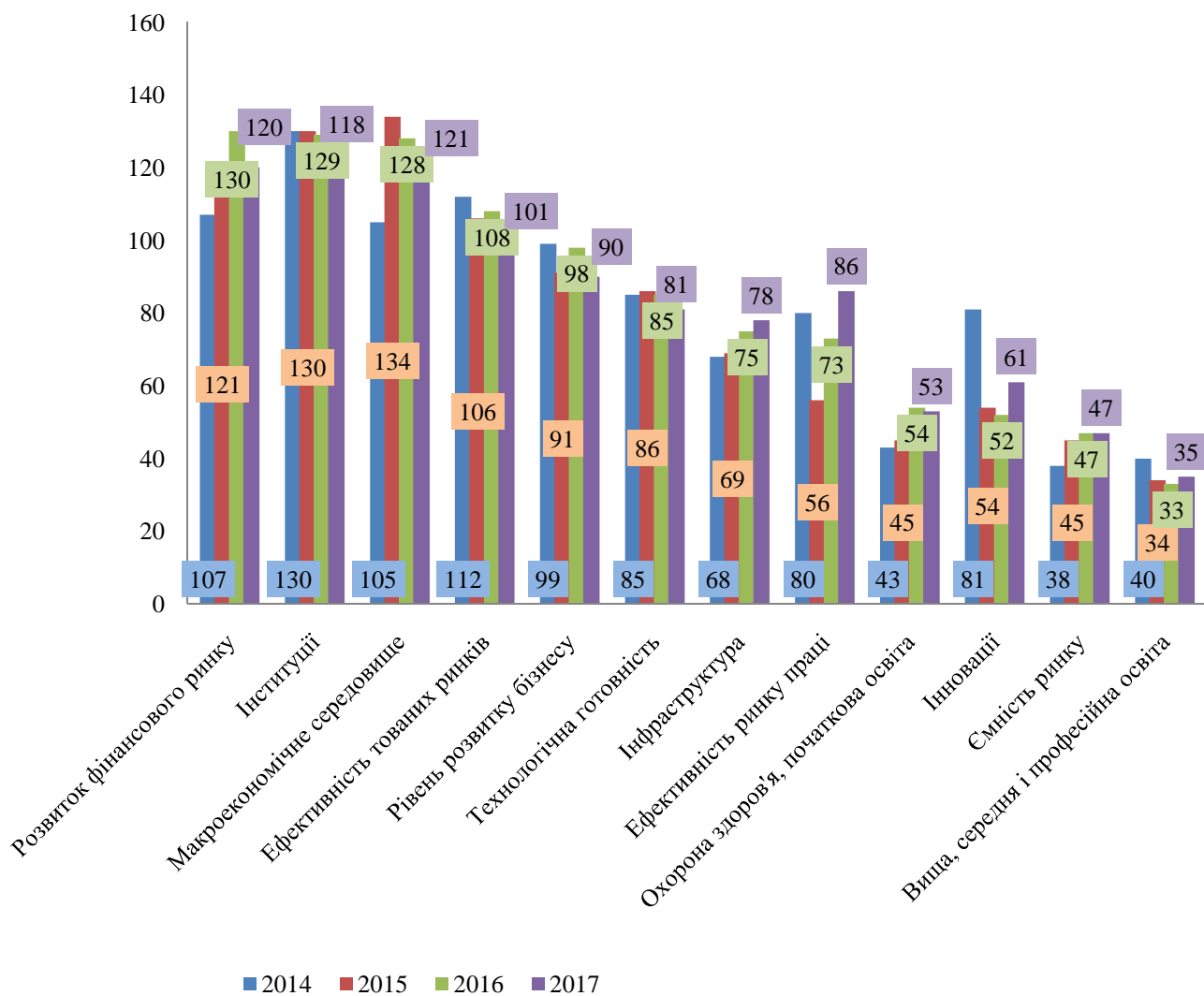


Рис. 4.32. Рейтинг України за 12 складовими Глобального індексу конкурентоспроможності за 2014–2017 рр.

Джерело: побудовано на основі даних ВЕФ [638]

Україна покращила свої позиції в рейтингу за всіма показниками підіндексу «Інновації», окрім 2 складових «Якість науково-дослідних інститутів» – 50 місце проти 43-го у 2015 р., «Видатки компаній на дослідження і розвиток (ДіР)» – 68 місце проти 54-го у 2015 р. та забезпечила зростання на 2 позиції (до 52 місця). Найбільше зростання відзначено за критеріями: «Державні закупівлі новітніх технологій і продукції» – з 98 на 82 позицію рейтингу, «Взаємозв'язки університетів з промисловістю у сфері ДіР» – з 74 на 57 позицію (табл. 4.36) [25].

Таблиця 4.36

Підіндекс «Інновації» та його складові для України за період 2013–2018 рр.

Показники	2013–2014	2014–2015	2015–2016	2016–2017	2017–2018
	рейтинг зі 148 країн	рейтинг зі 144 країн	рейтинг зі 140 країн	рейтинг зі 138 країн	рейтинг зі 138 країн
1	2	3	4	5	6
Інновації	93	81	54	52	61

Продовження табл. 4.36

1	2	3	4	5	6
Інноваційна спроможність	100	82	52	49	
Якість науково-дослідних інститутів	69	67	43	50	
Видатки компаній на дослідження і розвиток (ДіР)	112	66	54	68	
Взаємозв'язки університетів з промисловістю у сфері ДіР	77	74	74	57	73
Державні закупівлі новітніх технологій і продукції	118	123	98	82	96
Наявність вчених та інженерів	46	48	29	29	25
Кількість патентів, отриманих у США (на 1 млн. населення)	52	52	50	49	

Джерело: побудовано на основі даних ВЕФ [638]

За підіндексом «Технологічна готовність» Україна розташувалася на 85 місці рейтингу проти 86-го у 2015 році, оскільки за всіма складовими підіндексу покращила свої позиції в рейтингу. Частка користувачів мережі Інтернет зросла зі 43,4% до 49,3%, але позиція України залишилася незмінною – 80 місце в рейтингу. Найбільш проблемним показником залишається «Іноземні інвестиції та трансфер технологій» (115 місце), але з 2013 року простежується позитивна динаміка (табл. 4.37) [25].

Таблиця 4.37

Підіндекс «Технологічна готовність» та його складові для України за період 2013–2017 рр.

Показники	2013–2014	2014–2015	2015–2016	2016–2017
	рейтинг зі 148 країн	рейтинг зі 144 країн	рейтинг зі 140 країн	рейтинг зі 138 країн
Технологічна готовність	94	85	86	85
Наявність новітніх технологій	106	113	96	93
Рівень освоєння технологій	100	100	100	74
Іноземні інвестиції та трансфер технологій	131	127	117	115
Інтернет користувачі, %	93	82	80	80
Використання широкосмугового доступу до мережі Інтернет/на 100 осіб	71	68	72	64

Джерело: побудовано на основі даних ВЕФ [638]

Отже, результати аналізу показників міжнародних індексів в Україні свідчать, що зміни відбуваються досить повільно (табл. 4.38) [25]. Наближення до поставлених цілей спостерігається за трьома з чотирьох індексів, але за двома з них – індексами

Doing Business та приваблювання талантів – наближення відбувається дуже повільно: з такою швидкістю до 2020 р. Україна навряд чи досягне поставлених цілей.

Таким чином, для розвитку інновацій в Україні необхідно, перш за все, створити ефективне інституціональне середовище зі сприятливими умовами для розвитку інноваційного підприємництва, яке забезпечить економічне зростання, розвиток талантів та підвищення рівня людського розвитку.

За досліджуваний період майже всі індекси зросли, проте, таке збільшення не забезпечило кращих позицій України у світових рейтингах, що свідчить про необхідність значно вищих темпів інтелектуалізації економіки. Зокрема, високий індекс освіти в Україні не враховує її якості, що не відображає реального стану багатьох напрямів дослідження [639, с. 85]. Тобто, суттєва перевага України у високому освітньому рівні трудових ресурсів, значно нівелюється негативним впливом низької ефективності державної політики та економічних стимулів щодо підвищення інноваційної активності підприємств, недостатньою оснащеністю новітніми технологіями виробництв та низьким рівнем розвитку бізнесу та інновацій.

Таблиця 4.38

Рейтинги України за міжнародними індексами у 2015–2016 рр. і 2017 р. та цільові кількісні показники, яких передбачається досягнути до 2020 р.

Індекс	Рейтинг за 2015–2016 рр.	Рейтинг 2017 р.	Рейтинг за поставленою ціллю у 2020 р.
Doing Business	83	80	30
Глобальний інноваційний індекс	56	50	50
Індекс людського розвитку	81	84	50
Індекс приваблювання талантів	97	94	80

Джерело: побудовано на основі даних [584; 615; 626; 637]

Україна представлена в багатьох рейтингах міжнародних організацій, де ведеться оцінка конкурентоспроможності та стану інноваційно-технологічної сфери країн світу, розкривається інтелектуальна складова людського потенціалу. Слід зауважити, що хоча методики різняться та не є абсолютно співставними, вони відображають схожі динаміки та місце України у світі. На основі аналізу можна констатувати, що за останні роки рівень використання інтелектуальних активів людського потенціалу не покращується. Як показують спостереження, використання інтелектуальних активів людського потенціалу в Україні відбувається в умовах кризових явищ в економіці та соціально-культурних суперечностей у суспільстві, а низький рівень фінансування процесів використання та розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу, зокрема через істотний розрив між темпами витрат на освіту, етапами продукування знань та їхнім використанням на практиці, свідчать про те, що за період незалежності України не було здійснено суттєвих позитивних змін. Крім того, відсутність повноцінних та вичерпних методичних підходів, які дозволяли б кількісно повноцінно і в кожному інтервалі часу співставно оцінити рівень інтелектуальних активів людського потенціалу, обмежує можливості дослідження його ефективного використання в Україні.

4.3. Методичні основи оцінювання інноваційного розвитку та інтелектуальних активів людського потенціалу в національній інноваційній системі

Розвиток економіки знань та зростання важливості інтелектуалізації виробництва, що підтверджується випереджаючим збільшенням витрат на дослідження і розробки порівняно з темпами нарощення ВВП, зосереджує суттєву увагу на рівні інноваційності економіки. Віднесення економіки до інноваційного типу ґрунтується на основі розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності, що проявляється у створенні нових технологій, товарів та послуг, формування і ефективна реалізація інтелектуальної основи людського потенціалу. Порівняння основних рис інноваційності економіки та своєчасне прийняття рішень щодо зміни пріоритетів і їх фінансування забезпечує відповідний рівень конкурентоспроможності економіки, визначає положення країни у міжнародному поділі праці й можливості її перемоги в глобальній конкуренції. Тобто дослідження інноваційного розвитку та чинників його формування є одним з найважливіших завдань для формування державної економічної політики. Такі умови вимагають розуміння та повноцінного використання наявних інструментів оцінювання інноваційного розвитку та інтелектуальних активів людського потенціалу, що безпосередньо його визначають.

У сучасній світовій практиці наявна значна різноманітність методичних підходів та показників, які використовуються для оцінювання інноваційного розвитку: починаючи з оцінки людського капіталу, показників, що вимірюють знання, НТП, включаючи окремі показники фондового ринку, рівня інноваційного потенціалу тощо.

В різні часи окремі міжнародні організації вдавалися до розробки та використання власних показників оцінювання, розрахунку зведених індикаторів, які відображали різні сторони суспільно-економічного й інноваційного розвитку національних економік з метою порівняння й відбору кращої практики та розробки дієвих рекомендацій. Особливо актуальною дана практика була для Європейського Союзу та міжнародних структур, які об'єднували ряд країн.

Достатньо поширеними підходами до оцінювання інноваційного розвитку є рейтингова оцінка країн світу за такими показниками як: Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index, GII), Міжнародний індекс інновацій BCG (International Innovation Index BCG, IntII BCG); Індекс інноваційної спроможності (Innovation Capacity Index, ICI) та інші. Проте вживаність результатів оцінювання у вітчизняній практиці є обмеженою та майже не враховується з метою подолання існуючих проблем і подальшого інноваційного розвитку.

Зародження оцінювання наукової діяльності було започатковано ще на початку XX ст., а інноваційної діяльності, визнання й виокремлення якої було тривалим – у другій половині XX ст. Проте вперше узгоджену систему показників розвитку науки і технологій (Science and Technology, S&T) було представлено лише у 70-тих рр. XX ст. Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) як «набір даних, що дозволяє виміряти й продемонструвати результати державної політики країни в даному напрямку, виявити сильні й слабкі сторони, а також діагностувати характер змін з метою раннього попередження тенденцій і подій, які можуть негативно позначитися на розвитку галузі науки і технологій у цілому» [640]. Активізація спроб оцінювання науки, технологій та інновацій набула значного

поширення в післявоєнній Європі, еволюція систем показників якого наведено в табл. 4.39.

Таблиця 4.39

**Основні етапи становлення підходів щодо дослідження науки,
технологій та інновацій**

Період, роки	Основні інструменти дослідження та об'єкти	Застосовувані моделі дослідження
50–60-ті рр. XX ст.	Стандартизація статистики, аналіз переважно витрат на науку, технологічний розвиток та інновації (інвестиції в R&D, витрати на освіту, капітальні витрати тощо)	Лінійна модель
70-ті рр. XX ст.	Додатково включено показники результатів інноваційної діяльності (патенти, дані технологічного платіжного балансу)	Лінійна модель
80-ті рр. XX ст.	Додатково включено значну кількість різних даних, що отримувались на основі інноваційних обстежень (розвиток людського капіталу, наукові публікації, виробництво високотехнологічної продукції)	Моделі побудовані на основі односторонніх причинно-наслідкових зв'язків
90-ті рр. XX ст. і до теперішнього часу	Додатково збільшився набір інноваційних показників і індексів для побудови рейтингів країн, визначення їх здатності до інновацій, оцінки політики і стратегічного вибору, що отримувались на основі обстежень та інтеграції публічно доступних даних (інноваційні обстеження, огляд технологій виробництва, державна підтримка виробничих технологій, нематеріальні активи, показники ІКТ, матриця Витрати-випуск, продуктивність, венчурний капітал, злиття та поглинання), ускладнена міжнародна співставність даних і включення в дослідження секторів інноваційної діяльності	Системні моделі

Джерело: побудовано на основі [641, с. 13–14]

У 1963 р. країнами ОЕСР було затверджено «Керівництво Фраскаті», як систему показників, яку розроблено для отримання інформації про поточний стан науки, розвиток технологій, ефективність заходів державної політики, виявлення існуючих проблем і розробки нових перспективних напрямків та прогнозування наслідків наукових відкриттів і технологічних змін. Ці методологічні рекомендації стали основоположними у цілій серії систем керівництв ОЕСР у сфері науки, технологій та інновацій (так званої «Сім'ї Фраскаті»: Керівництво Фраскаті – R&D, Frascati Manual (прийнятий 1963 р., перевиданий 1970 р., 1976 р., 1981 р., 1994 р., 2002 р., 2015 р.) [642], Керівництво Осло – Innovation, Oslo Manual (1992 р., 1997 р., 2005 р.) [643], Керівництво Канберра – Human resources, Canberra Manual (1995 р.) [644], Керівництво ОЕСР зі статистики у галузі патентів – Patent Statistics Manual (1994 р., 2009 р.) [645], Керівництво балансу платежів за технології / технологічний платіжний баланс – Technological balance of payments, TBP Manual (1990 р.)) [646]. Представлені теоретико-методичні і практичні посібники є одними з найбільш повних і вживаних систем оцінювання інноваційного розвитку та основним міжнародним стандартом системного дослідження інновацій в ринкових умовах (табл. 4.40).

**Основні характеристики керівництв «Сім'ї Фраскати»
як інструментарій оцінювання інноваційного розвитку**

Керівництво, мета	Показники	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
Фраскати, оцінювання людських і фінансових ресурсів на ДіР	Людські ресурси, зайняті в ДіР; персонал ДіР за видами діяльності; персонал ДіР за секторами зайнятості і видами діяльності; дослідники за формальною кваліфікацією і секторами зайнятості; дослідники за галузями науки й секторами зайнятості; загальні витрати на ДіР; загальні витрати на ДіР за секторами діяльності; загальні витрати на ДіР за джерелами фінансування	Можливо-сті засто-сування до великого числа кра-їн; у наявності стан-дартні історичні випуски	Класифікації вимага-ють регулярного оновлення (за галузями науки, джерелами фінансування тощо); використовується різ-не охоплення секторів (університети, уряди, бізнес, неприбуткові організації) залежно від національних сис-тем; є складності в розумінні деяких кон-цепцій (часткової за-йнятості, еквівалент-ної повної зайнятості, повної зайнятості); є труднощі у відмінно-сті ДіР від інших сумі-жних галузей діяльно-сті; труднощі в оцінці часу, зайнятого в ДіР і інших галузях науки і техніки
Осло, оцінювання діяльності, що веде до технічних нововведень	Витрати на дослідження і розробки й інші поточні витрати, пов'язані з інно-ваціями; кількість досліджень і експе-риментальних розробок; діяльність в області продуктових і процесних інно-вацій (придбання знань із зовнішніх джерел; придбання обладнання; ви-пробування й оцінка нових або значно поліпшених продуктів або процесів; підготовка кадрів); діяльність в області маркетингових й організаційних інно-вацій (підготовка маркетингових інно-вацій; підготовка організаційних інно-вацій); якісні відомості про інноваційну активність (протягом яко-го періоду часу фірма займається дос-лідницькими і експериментальними розробками; рівень освіти; чисельність технічного персоналу); кількісні дані про інноваційну активність (поточні інноваційні витрати; капітальні витра-ти на інновації)	Регулярні огляди нововве-день про-водяться в європейсь-ких краї-нах; охоп-люють весь спектр дія-льності в цій галузі	Важко розділити та виміряти витрати; концепції розроблені недостатньо чітко; важко застосовувати в країнах, де відсутні статистичні системи галузей промисловос-ті і приватного підп-риємництва

1	2	3	4
Канберра, дослідження людських ресурсів у науці і техніці; оцінювання рівня освіти за галузями підготовки	Кількість студентів у вищих навчальних закладах; людські ресурси в галузі науки і технологій (науково-технічні кадри); науково-технічні кадри за формальною кваліфікацією; науково-технічні кадри за рівнем освіти; науково-технічні кадри за фахом; науково-технічні кадри за секторами зайнятості; науково-технічні кадри за видами діяльності Національного наукового фонду; інші показники (вік, національне походження, рівень безробіття серед науково-технічних кадрів, розмір заробітної плати, підготовка й перепідготовка та ін.)	Засновані на міжнародній класифікації; статистика збирається регулярно в системі освіти	Труднощі в отриманні даних про навчання без відриву від виробництва і курсах підвищення кваліфікації; труднощі у «вимірі» відповідності між зайнятістю людей і їхньою підготовкою
Зі статистики у галузі патентів, аналіз патентної діяльності	Аналіз патентної діяльності країн (галузева спеціалізація країн в області патентування); патентні бази даних; кількість поданих і виданих патентів	Чисельність поданих і виданих патентів легкодоступні	Низький відсоток запатентованих винаходів; число патентів не відбиває важливості і комерційної цінності винаходів
Балансу платежів за технології / технологічний платіжний баланс, дослідження балансу технологічних платежів, торгівлі високими технологіями	Передача технологій (прав на патенти, патентних ліцензій, безпатентних винаходів, ноу-хау); передача товарних знаків, угод за промисловими зразками; надання інжинірингових послуг з підготовки виробництва, проектування, технічного сприяння; угоди за науковими дослідженнями і розробками; інші угоди, що не мають технологічного змісту, але передбачають надання маркетингових, рекламних, фінансових, страхових і інших послуг, що пов'язані з реалізацією конкретних угод за обміном технологіями	Дозволяє оцінювати вигідність витрат на науково-технічні роботи	В основному обмежений економічним впливом; вимагає добре розвинутої і прозорої бухгалтерської системи; відбиває скоріше співвідношення, ніж причинну обумовленість

Джерело: побудовано на основі [642; 643; 644; 645; 646; 647, с. 62–64]

Впродовж усього періоду використання «Керівництва Фраскати» сім разів перевидавалися з постійним внесенням додаткових теоретико-методичних змін [648, с. 9–10]. Сучасна структура рекомендацій зі збору і представлення даних сфери досліджень і розробок включає три частини: загальні рекомендації щодо вимірювання досліджень і розробок; рекомендації щодо вимірювання досліджень і розробок у окремих секторах діяльності; рекомендації щодо вимірювання державної підтримки досліджень і розробок [642]. В останній редакції даних рекомендацій є суттєві уточнення та доповнення, що стосуються наукових досліджень і розробок, експериментальних розробок, витрат, джерел фінансування, дослідників тощо.

«Керівництво Осло» відображає найбагатший міжнародний досвід провідних експертів, що створили узгоджену методологічну базу в сфері розробки понятійного апарату інноваційного процесу, його вимірювання й аналізу [643]. На основі положень, викладених у ньому, зростає можливість здійснення інноваційного розвитку країни, оскільки в єдиному з міжнародним співтовариством методологічному просторі з'являються можливості міжнародного зіставлення, виявлення вузьких місць і конкурентних переваг в інноваційній сфері країни, використання вже існуючого досвіду. У керівництві розглядаються чотири види інновацій і їх взаємодія: продуктова, процесна, організаційна і маркетингова.

«Керівництво Канберра» розроблене для оцінювання та аналізу інтернаціональних порівняльних показників людських ресурсів, що задіяні у науково-технологічній діяльності та містить погоджені з інтернаціональними стандартами визначення типів людських ресурсів, роз'яснення щодо класифікації даних ресурсів, методики оцінювання і структуризації резервів і потоків людських ресурсів в галузі науково-технічної діяльності [644].

«Керівництво ОЕСР зі статистики у галузі патентів» роз'яснює юридичні права власності на винаходи, відображає показники патентної статистики як часткові показники результативності дослідницької діяльності, оскільки багато інновацій не патентуються [645].

«Керівництво балансу платежів за технології / технологічний платіжний баланс» присвячене проблемам оцінювання та інтерпретації даних технологічного балансу платежів [646].

Проте, постійні методичні роз'яснення та вдосконалення не дозволяють повноцінно вирішити проблему проведення якісного міжнародного зіставлення, оскільки специфічність національних методичних підходів до ряду ключових напрямів статистики науки та інновацій складно гармонізувати, особливо країнам, які не входять до цієї спільноти.

З метою оцінювання поточного стану інноваційного розвитку економіки України та інтелектуальної складової людського потенціалу було визнано можливість використання наявної інформації за такими групами джерел: статистичні форми Державною службою статистики України; результати спеціальних інноваційних оглядів, що проводяться відповідно до методології ЄС (спеціальний огляд Державної служби статистики); результати регулярних оглядів конкурентоспроможності, що проводяться Державною службою статистики України; інформація, зібрана різними міністерствами та різними підрозділами державних установ; дані спеціальних оглядів щодо інновацій, що проводяться дослідниками та організаціями. Однак, важливо відзначити, що визначені джерела характеризуються низькою стабільністю окреслених показників, зміною методології та певною викривленістю, що не дозволяє повноцінно використовувати отримані з їх використанням аналітичні матеріали для реалізації соціально-економічного управління.

Українські науковці, спираючись на вітчизняну статистику, неодноразово намагалися здійснити оцінку інноваційного розвитку країни. Зокрема, у праці за редакцією Л. І. Федулової було запропоновано здійснювати підрахунок ефективності використання знанневого ресурсу як одного зі способів визначення рівня задіяності

інтелектуального потенціалу у процесі соціально-економічного розвитку держави [71, с. 142–143] за двома складовими:

- визначення ефективності формування потенціалу особистості, людського капіталу як основного носія нових знань;
- визначення ефективності практичного використання набутих особистістю прикладних знань.

Визначення ефективності формування потенціалу особистості, людського капіталу як основного носія нових знань (більшою мірою стосується системи освіти) – це показники: обсяг бюджетних і позабюджетних витрат на освіту щодо ВВП (сукупні та за окремими рівнями); кількість випускників усіх рівнів освіти, їх структура за якісним рівнем здобутої кваліфікації; співвідношення випускників гуманітарних і технічних напрямків; кількість випускників, що здобули дві і більше профільні спеціальності; структура кваліфікованих фахівців у високотехнологічному виробництві; розподіл високкваліфікованих виконавців за секторами високо-, середньо і низькотехнологічних виробництв

Визначення ефективності практичного використання набутих особистістю прикладних знань (результативність, фінансова витратність, продуктивність, інноваційність): обсяг фінансування сфери НДДКР (щодо розміру ВВП); обсяг інноваційних витрат (щодо розміру ВВП); структура джерел та частка кожного з них у загальному обсязі фактичних фінансових витрат; кількість зареєстрованих об'єктів інтелектуальної власності; кількість і динаміка впровадження об'єктів інтелектуальної власності; наукоємність продукції; обсяг та структура венчурного капіталу (щодо ВВП); частка сектора високотехнологічного виробництва у структурі промислового комплексу та обсяг створеної в ньому доданої вартості (відносно ВВП) і її частка у структурі вартості продукту; гудвіл вартості активів підприємств.

Наведені групи показників охоплюють достатньо широко напрями інноваційного розвитку, проте, не висвітлюють окремі риси, характерні для міжнародних індексів. Ця обставина ускладнює порівняність економік і можливість використання зарубіжного досвіду у вітчизняній практиці.

Разом з цим, слушною є думка І.В. Одотюка про суттєві проблеми технологічного розвитку економіки з причин наявності теоретико-методологічних прогалин в частині економічної оцінки технологічних зрушень [649, с. 18–19]. Автор надає впорядковану структуру економічних показників виміру технологічних змін, що включає: індекс технологічних досягнень (Technology Achievement Index, UN's Human Development Report, UNDP); технологічний індекс (Technology Index, WEF); технологічний індекс Арко (Technological Capabilities Index); параметри оцінки технологічного розвитку економіки в звіті ЮНІДО (Technology effort, Competitive industrial performance, Technology imports, Skills and Infrastructures, Industrial Development Scoreboard, UNIDO); індекс наукової та технологічної спроможності (Science and Technology Capacity Index, RAND Corporation and associated partners). Зазначені індикатори оцінювання є своєрідною системою готовності економіки до інноваційного розвитку. Науковець звертає увагу на сукупність різного роду елементів вимірювання «технологічних можливостей» та об'єднує їх «в три контраверсійні групи: втілені / невтлені; закодовані / неявні; продукування / поширення» [649, с. 17]. Про-

те, автор зосереджує власне дослідження лише на технологічній складовій інноваційного розвитку, що вимагає додаткових спостережень.

Дослідження рівня використання інтелектуальних активів людського потенціалу в умовах економіки знань та розвитку інформаційного суспільства є доволі складним напрямком, оскільки стосується не лише людського потенціалу і його окремих складових, а й багатьох чинників, що обумовлюють його формування і ефективну реалізацію, розкривають інтегральну оцінку стану розвитку інноваційної системи, інноваційний потенціал, технологічну та інноваційну конкурентоспроможність тощо. Для цього, на наше глибоке переконання, доцільно використовувати результати оцінки таких міжнародних індексів, які прямо чи опосередковано зачіпають сферу інноваційного розвитку країни та впливають на розвиток інтелектуальних активів людського потенціалу, а саме:

- індекс мережевої готовності (Networked Readiness Index – NRI), який досліджується з 2001 р. щорічним Всесвітнім економічним форумом (World Economic Forum) і визначає рівень розвитку ІКТ (інформаційно-комунікаційних технологій) у країнах світу на основі середньої арифметичної чотирьох субіндексів: 1) наявність умов для розвитку ІКТ; 2) готовність для розвитку ІКТ; 3) субіндекс використання ІКТ урядом, бізнесом і суспільством; 4) субіндекс впливу ІКТ на розвиток країни;

- індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ICT Development Index – IDI), що з 2007 р. застосовується Міжнародним союзом електрозв'язку (International Telecommunication Union) для виміру рівня й еволюції у часі змін в області ІКТ та порівняльного аналізу ситуації у різних регіонах і країнах та включає 11 показників, які охоплюють доступ до ІКТ, використання ІКТ і навички в області ІКТ;

- рейтинг інтелектуального розвитку країн світу (Knowledge Assessment Methodology and Knowledge Economy Index – КАМ KEI, KI), який характеризує рівень розвитку економіки, заснованої на знаннях, в країнах і регіонах світу та включає комплекс з 109 структурних і якісних показників, об'єднаних у чотири основні групи: Індекс економічного та інституційного режиму (The Economic Incentive and Institutional Regime); Індекс освіти (Education and Human Resources); Індекс інновацій (The Innovation System); Індекс інформаційних і комунікаційних технологій – ІКТ (Information and Communication Technology – ICT);

- глобальний індекс можливостей (Global Opportunity Index – GOI) – враховує комплекс чинників, що сприяють залученню прямих іноземних інвестицій. Кожна країна оцінюється за 4 категоріями: основні економічні показники; легкість ведення бізнесу; якість регулювання; верховенство закону;

- глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index – GII), який складається Корнельським університетом, школою бізнесу INSEAD і Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (ВОІВ) з 2007 року, оцінює елементи національних економік на інноваційність (на основі більше 80 параметрів, серед яких – кількість заявок на права інтелектуальної власності, створених мобільних додатків, науково-технічних публікацій та обсяг витрат на освіту), зокрема: інститути, людський капітал, дослідницьку діяльність, інфраструктуру, рівень розвитку ринку та бізнесу;

- рейтинг країн за Індексом інноваційної ефективності (створення сприятливих умов для інноваційної результативності), який розраховується на основі показників та підіндексів, що й глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index),

шляхом рейтингування відношення Інноваційного вихідного індексу до Інноваційного вхідного індексу;

– індекс людського розвитку (Human Development Index – HDI), який наводиться з метою більш збалансованого оцінювання прогресу країни та врахування її зусиль в напрямку розвитку соціальної сфери (за трьома основними показниками: довге та здорове життя, доступ до знань та гідний рівень життя) на відміну від оцінювання лише за показниками інноваційного розвитку, які, головним чином, характеризують виробничу сферу;

– індекс людського капіталу (Human Capital Index – HCI), який окремо розраховується Всесвітнім економічним форумом та характеризує країни за рівнем його формування та використання, що ґрунтується на рівні освіти населення та успадкованому потенціалі наукової діяльності;

– глобальний індекс талантів (The Global Talent Index – GIT), який виконується компанією Heidrick & Struggles (одна з найбільших у світі організацій в сфері підбору керівних кадрів) у співпраці з організацією The Economist Intelligence Unit (аналітичний підрозділ журналу Economist) з оцінки потенціалу підготовки кваліфікованих кадрів у 60 країнах світу і умов, необхідних для реалізації цього потенціалу на основі семи незалежних показників: демографія, якість системи обов'язкової освіти, якість навчання в університетах і бізнес-школах, якість робочої сили, якість середовища для підготовки кваліфікованих кадрів, мобільність і відносна відкритість ринку праці, тенденції у залученні іноземних інвестицій і міжнародних фахівців. Усі вихідні дані в індексі нормуються, щоб їх можна було оцінити за шкалою від 0 до 100, де 0 – гірший показник, а 100 – найкращий;

– глобальний індекс конкурентоспроможності талантів (The Global Talent Competitiveness Index – GTCI), який готує Міжнародна бізнес-школа INSEAD у партнерстві з Adecco Group і Інститутом лідерства людського капіталу (HCLI) Сінгапуру на основі розрахунку середнього арифметичного шести критеріїв: ринкові і нормативні умови на ринку праці; шанси для кар'єрного зростання; можливості роботодавців залучати таланти з усього світу (Індекс привабливання талантів); здатність утримувати кваліфікований персонал; виробничі навички співробітників і глобальні знання показники;

– індекс інноваційного розвитку агентства Bloomberg (Bloomberg Innovation Index – BII), що оцінює інноваційність країн світу за сімома критеріями: інтенсивність проведення науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) відносно вкладу у ВВП; рівень продуктивності праці; концентрація високих технологій; кількість дослідників у відсотках на 1 мільйон людей; продуктивність промисловості; рівень освіти; патентна активність;

– інноваційний індекс Європейського інноваційного табло (European Innovation Scoreboard – EIS, а у 2010–2015 рр. – Innovation Union Scoreboard – IUS), започаткована європейська шкала інновацій Евростатом, що відображає основні індикатори оцінки ефективності функціонування національної інноваційної системи країн ЄС за чотирма групами: «інноваційні лідери», «сильні інноватори», «помірні інноватори» та «повільні інноватори»;

– глобальний індекс конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index – GCI), що розраховується Всесвітнім економічним форумом за 114 індикаторами, які

згруповані в 12 основних компонентів; для визначення готовності до четвертої промислової революції та врахування її динаміки у 2018 р. методологія розрахунку індексу була змінена – кількість індикаторів зменшилась до 98 (64 є новими), а групування хоча й залишилося за 12 компонентами, деякі змінили назву;

– індекс ведення бізнесу (Doing Business Index), що випускається Світовим банком і Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC, входить до групи СБ), де наводиться рейтинг 190 держав світу за показником створення сприятливих умов ведення бізнесу.

– індекс глобальної конкурентоспроможності згідно з версією IMD;

– глобальний індекс інноваційного розвитку, розроблений Boston Consulting Group;

– Глобальний інноваційний коефіцієнт GIQ, запропонований агентством Bloomberg;

– міжнародний інноваційний індекс (International Innovation Index);

– композитний еко-інноваційний індекс;

– рейтинг патентної активності країн світу, що встановлюється Всесвітньою організацією інтелектуальної власності тощо [650, с. 58].

Усі зазначені показники є доволі громіздкими та складно розраховуються, оскільки містять значну кількість складників. Проте, їх оцінювання дозволить виокремити найбільш оптимальні, на наш погляд, для вживання у вітчизняній практиці.

Зупинимося більш докладно на особливостях тих методичних підходів, які на нашу думку, є більш комплексними та можуть бути використанні, зокрема, для оцінювання рівня й якості інтелектуальних активів людського потенціалу в країні.

В індексі глобальної конкурентоспроможності (GCI) науково-технічний розвиток та інновації розглядають у складі двох компонентів: «Каталізатори ефективності» (складова «Оснащеність новітніми технологіями») і «Чинники розвитку та інноваційного потенціалу» (складова «Інновації»). Вони розкривають у межах методики можливість досягнення стійкого економічного зростання в середньостроковій і довгостроковій перспективі та залежать від трьох категорій змінних: макроекономічного середовища, державних інститутів і технологій. Тобто, у довгостроковому періоді зростання економіки неможливе без науково-технічного розвитку та інновацій. До зазначених складових входить по 8 індикаторів, більша частина яких оцінюються експертно навіть за наявності статистичних даних, що викликає певну недовіру науковців та вважається певним політичним інструментом.

Загалом, більшість інтегральних індикаторів, у т.ч. і частина зазначених, є результатом евристичного узагальнення, тому їх значення не завжди є достатньо інформативним, хоча вони й спрощують порівняння між країнами за макроекономічним станом. Відповідно важливо розуміти, що динаміка в межах складових інноваційного та науково-технічного розвитку ВЕФ достатньо залежить від зміни в настроях певних груп бізнесменів, анкетування яких використовується для визначення окремих інноваційних індикаторів [651, с. 88].

Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI) заснований на комбінації загальнодоступних статистичних даних і результатів глобального опитування керівників компаній – великого щорічного дослідження, яке проводиться ВЕФ разом з мережею партнерських організацій – провідних дослідницьких інститутів і органі-

зацій у країнах, аналізованих у звіті. Дослідження проводиться з 1979 р. та публікується з 2004 р. У цей час воно представляє найповніший комплекс показників конкурентоспроможності за різними країнами світу.

Глобальний індекс інноваційного розвитку (GII) розраховується згідно з методикою міжнародної бізнес-школи INSEAD та відображає рейтинг країн світу, що перебувають на різних рівнях економічного поступу за комплексом показників їх інноваційного розвитку й охоплює усі сфери інноваційної діяльності (враховується більше 100 показників) [652]. Цей індекс характеризує співвідношення витрат та ефекту розвитку інновацій у державі й обчислюється як зважена сума отриманих оцінок двох груп показників: наявні ресурси й умови для проведення інновацій (інститути; людський капітал та дослідження; інфраструктура; розвиток внутрішнього ринку; розвиток бізнесу) та досягнуті практичні результати здійснення інновацій (розвиток технологій та економіки знань; результати креативної діяльності). Недоліком цього підходу є відсутність кінцевих показників, що безпосередньо висвітлюють ефект і віддачу від створених і втілених інновацій: кількість експортованих інноваційних технологій, обсяг інноваційної продукції тощо. Таким чином, можна зробити висновок, що цей індекс здебільшого оцінює інноваційний потенціал, інфраструктуру для розвитку інновацій, але не самі інновації [650, с. 59–60].

Заслуговують на особливу увагу показники, що використовуються для оцінювання науково-технічної та інноваційної діяльності в країнах ЄС, оскільки з'являються додаткові зобов'язання пов'язані з підписанням Угоди про асоціацію з ЄС. У країнах ЄС створено досить розвинену систему оцінювання, що охоплює різні ієрархічні рівні: вищий – ґрунтується на порівнянні значень звітних показників і розрахункових індикаторів інноваційного розвитку країн; секторів – окремо державного та бізнес-сектора [648, с. 6–7].

В умовах загострення міжнародної конкуренції та з метою підвищення конкурентоспроможності Європейського Союзу та окремих його членів у порівнянні зі США і Японією, Директоратом з підприємництва Комісії європейських співтовариств було розроблено систему показників оцінки інноваційної діяльності на основі «Керівництва Фраскати». З 2001 р. її почали щорічно публікувати у формі Європейського інноваційного табло (European Innovation Scoreboard) у межах реалізації Лісабонської стратегії ЄС. Ці ініціативи є зрозумілими і сьогодні, оскільки на глобальному рівні ЄС продовжує бути менш інноваційним, ніж Південна Корея, Сполучені Штати і Японія, хоча різниця в продуктивності з останніми двома країнами стала меншою та залишається вищою в порівнянні з Південною Кореєю й Китаєм, які її наздоганяють [653, с. 6]. Тобто, обґрунтування розрахунків відповідних узагальнюючих індексів за кожною країною (членом ЄС) було орієнтоване на формування раціональної стратегії ЄС з гармонізації розвитку науки та інновацій, виявлення основних проблем і розробки заходів практичної допомоги (спеціалізованих програм співпраці та надання цільової фінансової допомоги з бюджету ЄС) країнам з найгіршими показниками.

Система показників Європейського інноваційного табло (IUS) спочатку містила в собі 20 індикаторів, розділених на 4 групи: людські ресурси (5 індикаторів); генерація нових знань (4 індикатори); трансфер і використання знань (4 індикатори); фінансування інновацій, результати інноваційної діяльності (7 індикаторів)

[654, с. 7–8], хоча постійно переглядалася й удосконалювалася. У 2001 р. було розроблено і прийнято за стандарт систему індикаторів науково-технічного розвитку, яка складалася з 18 основних індикаторів, в окремі роки ця система зростала до 29 для більш адекватного відображення змін у загальносвітовому науково-технічному та інноваційному розвитку, але основні завдання відповідних розрахунків залишалися незмінними. Загалом методика збору та обчислення значень показників даної системи ґрунтується на використанні уніфікованих процедур, які застосовуються до ретельно сконструйованих статистичних вибірок, а всі показники розраховують на основі статистичних даних, що отримують від національних статистичних відомств чи міжнародних організацій [651, с. 88–89].

З 2008 р. EIS було суттєво доопрацьовано та представлено у вигляді показників, що об'єднані у три групи, в кожній з яких виділено по декілька підгруп. У 2016 р. офіційно змінилася назва звіту від його первісної форми – European Innovation Scoreboard (за 2010-2015 рр. – Innovation Union Scoreboard), проте структура та показники залишилися незмінними [653, с. 8; 344, с. 7]. Сьогодні EIS включає 25 показників, що поєднані в три блоки за окремими групами (рис. 4.33):

– ресурси (*Людські* – нові випускники докторантури і аспірантури на 1000 населення у віці 25–34 роки; відсоток населення віком 30–34 роки, які мають закінчену вищу освіту; відсоток молодих людей віком 20–24 роки, які мають принаймні повну середню освіту; *Дослідницькі системи* – міжнародні наукові видання, підготовлені спільно представниками науки та бізнес-сектору, на мільйон населення (база даних Science-Metrix (Scopus)); наукові публікації країни серед кращих 10% найбільш цитованих світових публікацій, у % від загального обсягу наукових публікацій країни у базі даних Science-Metrix (Scopus); частка докторантів та аспірантів не з країн ЄС, у % від усіх докторантів та аспірантів; *Фінанси та підтримка* – витрати на дослідження і розробки в державному секторі, у % від ВВП; венчурний капітал у загальному обсязі інвестицій, у % від ВВП);

– діяльність компаній (*Інвестиції фірм* – витрати на дослідження і розробки в бізнес-секторі, у % від ВВП; витрати на інновації, не пов'язані з дослідженнями та розробками, у % від обороту; *Зв'язки і підприємництво* – малі та середні підприємства (МСП), які самі розробляють і впроваджують інновації, у % від МСП; інноваційні МСП, які співпрацюють з іншими, у % від МСП; державно-приватні спільні публікації на мільйон населення; *Інтелектуальні активи* – РСТ патенти на мільярд ВВП (за ПКС €); РСТ патенти в соціально-культурній сфері на мільярд ВВП (за ПКС €) (технології, пов'язані з навколишнім середовищем; охороною здоров'я); Торгівельні марки ЄС (СТД) на мільярд ВВП (за ПКС €); проекти та дизайни на мільярд ВВП (за ПКС €);

– результати (*Інноватори* – МСП, які запровадили інноваційні продукти чи процеси, у % від МСП; МСП, які запровадили маркетингові або організаційні інновації, у % від МСП; зайнятість в інноваційних фірмах, які швидко розвиваються; *Економічний ефект* – зайняті в наукомістких сферах (виробництва та послуг), у % від загального числа зайнятих в економіці; частка середньо- і високотехнологічної продукції у загальному обсязі експорту товарів; експорт наукомістких послуг, у % від загального обсягу експорту послуг; продажі нових для ринку і нових для фірм

товарів (частка інноваційної продукції), у % від обороту; ліцензійні та патентні доходи з-за кордону, у % до ВВП) [653, с. 8].



Рис. 4.33. Структура показників Європейського інноваційного табло

Джерело: побудовано на основі [655; 656]

Загалом слід підкреслити, що проблема пошуку та визначення комплексу показників, які відображують усі стадії та етапи науково-технічної та інноваційної діяльності, а також її результати і вплив на розвиток економіки країни, є досить актуальною і нині набула загальносвітового значення. При цьому основною метою є не лише розширення кількості показників, а й вдосконалення критеріїв і принципів їх побудови, спрямованих передусім на відображення нового змісту та об'єктивних тенденцій науково-технологічного та інноваційного розвитку країн світу.

Вважаємо, що з метою інтегральної оцінки стану науково-технічного та інноваційного потенціалу України в цілому, та інтелектуальних активів людського потенціалу, зокрема доцільно застосовувати Інноваційне табло Євросоюзу. Система індикаторів Європейського інноваційного табло широко використовується для цілей формування інноваційної політики та проведення порівняльного аналізу рівнів інноваційної активності не тільки в країнах Європи, а й в інших розвинених країнах світу. Особливості соціально-економічного розвитку України на сучасному етапі, визначений курс на європейську інтеграцію зумовлюють необхідність для України брати активну участь у розрахунках індикаторів Європейського інноваційного табло та проведенні відповідних порівнянь з іншими країнами. Оцінка стану інноваційної та науково-технічної сфери України за індикаторами Європейського інноваційного табло свідчать про необхідність розроблення і втілення цілеспрямованої науково-технічної та інноваційної політики, приведення у відповідність до неї підприємницької діяльності, здійснення реальних кроків у напрямі реалізації необхідних структурних змін в економіці та науці, а також технологічної модернізації виробництва [651, с. 91].

На нашу думку, здатність економіки використовувати наявний потенціал загалом, та зокрема інтелектуальні активи людського потенціалу для створення інновацій та їх подальшої комерціалізації має оцінюватись перш за все саме за кінцевим етапом інноваційної діяльності, що відображається в рейтингах інноваційного роз-

витку країн. Тобто, результати комерціалізації інтелектуальної власності та ефективною реалізації інтелектуальних активів людського потенціалу в країні можна оцінити за допомогою показників, що включені до складу Європейського інноваційного тابلло. Відповідно такий підхід до оцінки дозволить визначити стан комерціалізації інтелектуальної власності, причинно-наслідкові зв'язки між окремими складовими даного процесу та надаватиме інформацію про необхідні заходи щодо їх покращення, використання конкретних практичних інструментів попередньо використаних у країнах-лідерах.

Комерціалізація інтелектуальної власності, інновацій та інтелектуальних активів людського потенціалу має здійснюватися на основі їх оцінки за визначеними критеріями (рис. 4.34): зовнішніми та внутрішніми.

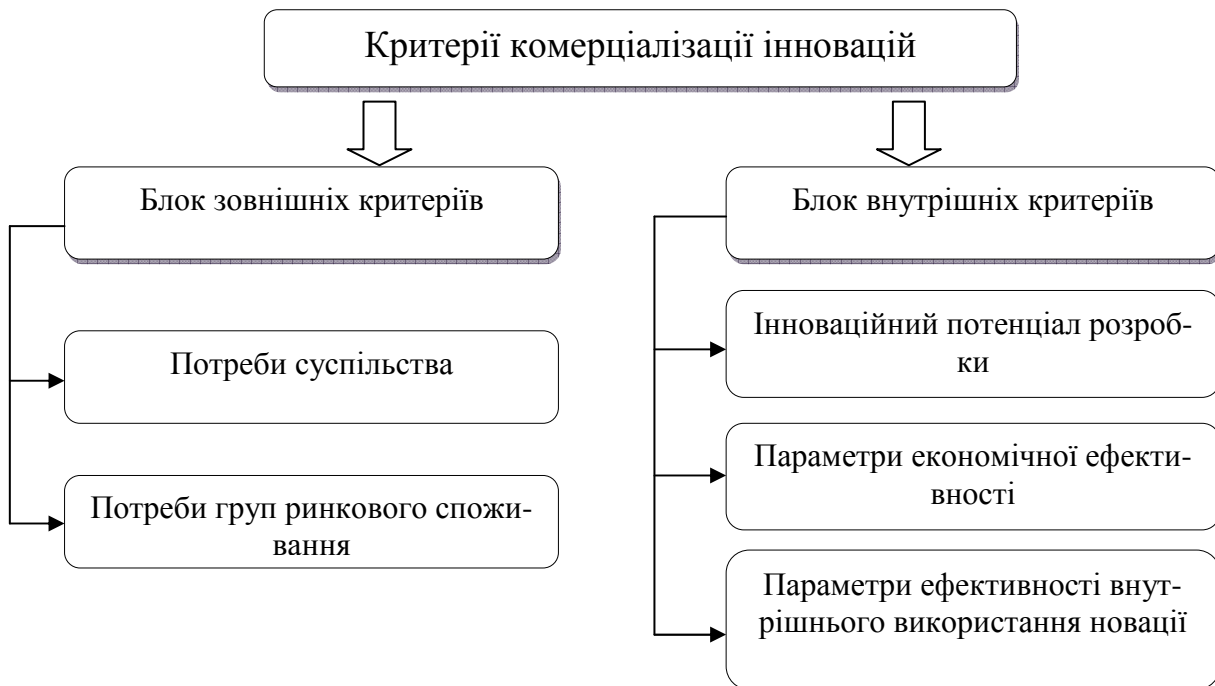


Рис. 4.34. Критерії комерціалізації інновацій

Джерело: [657, с. 107]

Рівень комерціалізації інтелектуальної власності є відображенням інноваційності економіки та певного соціально-економічного середовища країни.

Формування інформаційної економіки, яка ґрунтується на мережевих технологіях, визначило нові вимоги до ресурсів, зокрема й до людських і змінило їх важливість у суспільстві. Зросла роль творчості, креативу та інтелекту, які змінили пріоритетність інвестування від матеріальних ресурсів у людські.

Значного поширення набувають сьогодні дослідження науковців і описаний досвід практиків щодо формування системи управління знаннями. Характерним це є в більшості для розвинених країн світу, хоча й на пострадянському просторі все більше намагаються висвітлювати даний перспективний напрям. Результативність даної системи переважно співставляють з інтелектуальними активами, формування яких відбувається на рівні підприємства та безпосередньо залежить не лише від інвестованого капіталу, а і від кількісно-якісних характеристик людських ресурсів. Не випадково, вже починаючи з 80-х років ХХ ст., до методик дослідження ефективності та інноваційності почали включати показники розвитку людського капіталу.

У сучасних умовах актуальність виділення активів у людському потенціалі зростає, оскільки для кожного власника додаткові резерви росту є завжди предметом особливої уваги. Це змушує науковців і практиків шукати нові підходи до фіксації та відображення активів людини у бухгалтерському балансі, що може мати наступний вигляд (табл. 4.41)

Таблиця 4.41

Фрагмент структури бухгалтерського балансу підприємства

Актив	Пасив
<i>Необоротні активи:</i>	<i>Позиковий капітал</i>
...	...
Людські (гуманітарні) активи: – освіта персоналу; – професійна кваліфікація; – креативний потенціал персоналу; тощо	Людський капітал
...	...

Джерело: побудовано на основі [658, с. 79]

У сучасних умовах прийнято оцінку інтелектуальних активів підприємств здійснювати за трьома основними напрямками: товар (результативність); процес; система. У монографічному дослідженні П. Меррілла для вимірювання інновацій на підприємстві запропоновано виконувати анкетування за шістьма напрямками: лідерство і стратегія (керівництво); управління знаннями; процеси і система; залученість персоналу; культура; результати [659, с. 166–171]. Відповідно, представлена оцінка здатна надати інформацію про ті активи компанії, які мають найбільше підпорядковуватись впливу та будуть здатні у майбутньому забезпечити приріст доходів.

Оцінку інтелектуальних активів підприємств виконують різними способами і з використанням різних методик. Деякі розробляються компаніями самостійно та використовуються лише у власній практиці й не набувають подальшого поширення, інші – є загально використовуваними (табл. 4.42).

Представлені методи оцінки застосовуються науковцями і практиками як для оцінки інтелектуального капіталу, так і для оцінки інтелектуальних активів. Тому їх поглиблений аналіз дозволяє відібрати зі значної групи показників такі, що розкривають реальний стан інтелектуальних активів людського потенціалу.

Найчастіше в емпіричних дослідженнях відомих зарубіжних науковців таких як Л. Едвінсон, М. Мелоун, Т. Стюарт, А. Лейбовітс, Суен, Марр, Адамс, Палик, Фірер, Вільямс, Ценг, Гоо, К.-Е. Свейбі, Бренан, Конел, Тсан [660; 661] до індикаторів людської складової інтелектуального капіталу відносять: кількість співробітників, фонд заробітної плати, виручку у відношенні до кількості співробітників, чистий прибуток у розрахунку на кількість співробітників.

У вітчизняній науці, беручи за основу логіку досліджень представлену професором О. В. Кендюховим, науковець Н. Є. Ляшенко спробувала представити інтелектуальні активи за дохідним методом як різницю між ціною підприємства та чистим оборотним капіталом і матеріальними активами [130]. Зокрема, підґрунтям були висновки, що інтелектуальний капітал визначається за дохідним методом як різниця між ціною підприємства та чистим оборотним капіталом, матеріальними активами й іншими нематеріальними активами [662]. Тобто автор доводить, що хоча методично визначення інтелектуального капіталу є доволі суперечливим, однак саме

на основі ринкової ситуації (ринкових цін) можна з точністю визначити його вартість, а відповідно й цінність інтелектуальних активів людського потенціалу.

Таблиця 4.42

Методи оцінки інтелектуальних активів компаній

Назва методу	Характеристика та структура оцінювання		
1	2		
1. Методи прямого інтелектуального капіталу (direct intellectual method, DIC)	Дозволяє визначити вартість нематеріальних активів за компонентами (всі разом або за кожною окремо)		
Монітор нематеріальних активів К. Е. Свейбі	Розроблений у 1990 р. та розглядає 3 категорії за трьома характеристиками: <i>зростання і оновлення; ефективність використання; стабільність</i>	Компетенції людей (їх здатність діяти в різних ситуаціях)	Кількість років навчання Додана вартість на працівника Плинність професійних кадрів
		Внутрішню структуру (бази даних, процеси, патенти тощо)	Інвестиції в дослідження і розвиток Відсоток обслуговуючого персоналу Плинність серед обслуговуючого персоналу
		Зовнішню структуру (торгові марки, бренди, відносини з клієнтами і постачальниками)	Зростання частки ринку Прибуток з клієнта Повтор замовлень
Навігатор нематеріальних активів компанії Scandia	Розроблений компанією Scandia AFS (займається проведенням фінансових операцій) власний спосіб оцінки за 5 категоріями та включає 112 кількісних оцінок	Фінанси (аналізуються традиційні фінансові показники)	
		Клієнти (тип клієнтів, тривалість відносин тощо)	
		Процес (аналізують як організація використовує свої інформаційно-технологічні ресурси)	
		Майбутнє оновлення і розвиток організації	
Оцінка інтелектуального капіталу	Людські ресурси (складова аналізу інтелектуального капіталу)	Розмір і склад штату працівників	Відсоток працівників Планове кар'єрне зростання Витрати на навчання одного працівника Задоволеність працівників, Плинність кадрів Додана вартість на одного працівника
		Стаж роботи	
		Рівень освіти	
		Витрати на навчання	
	Людські активи	Якості, що характерні для людей	Колективні знання співробітників підприємства, їх творчі здібності, уміння вирішувати проблеми, лідерські якості, підприємницькі та управлінські навички
2. Метод капіталізації ринку (market capitalization method, MCM)	Дозволяє встановити різницю між ринковою капіталізацією компанії і вартістю цінних паперів її акціонерів.		
Коефіцієнт Тобіна	Це ринкова вартість компанії. Визначається як відношення ринкової вартості компанії до вартості її фізичних активів.	Дозволяє оцінити величину інтелектуального капіталу (цінні знання компанії та експортні можливості співробітників)	Талант персоналу Ефективність управлінських систем Ефективність менеджменту тощо
3. Методи відшкодування активів (Return-on-assets methods, ROA)	Це середній дохід від оподаткування компанії на певний час, поділений на середні матеріальні активи компанії	Результат (ROA компанії) порівнюється з середнім рівнем у галузі та множить на середні матеріальні активи компанії для розрахунку середньорічного прибутку від нематеріальних активів. Відношення середньорічного рівня прибутку до середньорічної вартості капіталу компанії (або відсоткової ставки), дозволяє отримати оцінку вартості її нематеріальних активів або інтелектуального капіталу	

1	2	3
4. Методи показників (Scorecard methods, SCM)	Дозволяє визначати різні компоненти нематеріальних активів чи інтелектуального капіталу, а індикатори та індекси створюються й відображаються в картках результатів або як графіки	Методи SCM подібні до методів DІС, за винятком того, що не дозволяють оцінювати вартість нематеріальних активів

Джерело: побудовано на основі [663, с. 70–76; 82, с. 84; 664; 665, с. 1067–1069; 666]

Показники оцінювання інтелектуального капіталу, що обґрунтовані у наукових доробках [667, с. 76–77] доцільно погодити в окремому переліку (табл. 4.43).

Таблиця 4.43

Показники оцінки інтелектуальних активів людського потенціалу компанії

Показник	Тип	Джерело
Кваліфікація ради директорів	Порядковий	Сайт компанії
Витрати на дослідження і розробки на співробітника	Кількісний	Фінансова звітність
Частка витрат на маркетинг на співробітника	Кількісний	Фінансова звітність
Витрати на персонал на співробітника	Кількісний	Фінансова звітність
Частка витрат компанії на персонал	Кількісний	Фінансова звітність

Джерело: побудовано на основі [667, с. 77]

Загалом вважаємо, що перелік показників оцінювання інтелектуальних активів людського потенціалу на мікрорівні (підприємства, організації) може бути набагато ширшим та включати:

- чисельність персоналу всього, осіб;
- частка персоналу, що навчалася в поточному році, %;
- заходи з підтримки освіти (навчання) – фонди, зв'язки із закладами вищої чи спеціальної освіти, од.;
- інвестиції на соціальні заходи (соціальні програми, дослідження та ін.), грн.;
- витрати на освіту (навчання) в розрахунку на одного зайнятого, грн.;
- рівень корпоративної культури (експертна оцінка), бали;
- традиції компанії (експертна оцінка), бали;
- патенти, свідоцтва тощо, од.;
- коефіцієнт плинності кадрів та ін.

На різних підходах оцінювання інтелектуальних активів людського потенціалу базуються витратний та доходний методи визначення їх цінності (табл. 4.44).

Зазначимо, що оптимальне використання інтелектуальних активів людського потенціалу дозволяє капіталізувати їх у певні складові інтелектуального капіталу:

- матеріалізовані інновації;
- цінні папери;
- патенти;
- бренди;

- товарні знаки і фірмові оформлення;
- програмне забезпечення;
- клієнтська база;
- договірні відносини.

Таблиця 4.44

**Методичні підходи до оцінювання інтелектуальних активів
на основі визначення їх цінності**

Методи	Основна характеристика
Витратний	дозволяють визначити вартість унікальних активів, що створюються підприємством з метою внутрішнього використання. Вартість активів при цьому визначається як загальна величина витрат на створення, або придбання аналогічних за призначенням об'єктів. У першому випадку має місце застосування <i>методу вартості створення</i> , а у другому – <i>методу вартості заміщення</i> . Варто відзначити, що метод вартості заміщення за своїм змістом близький до ринкових методів оцінки
Ринковий	базуються на порівнянні аналогічних об'єктів
Доходний	визначення вартості інтелектуальних активів, виходячи з перспектив їх використання, що найбільш повно характеризуються грошовими потоками. Залежно від способу перетворення грошових потоків у величини вартості, методи доходного підходу поділяють на <i>методи дисконтування грошових потоків</i> та <i>методи капіталізації економічного ефекту</i> від використання інтелектуальних активів. Суттєва різниця між цими методами полягає в тому, що у разі дисконтування вартість інтелектуальних визначається як загальна величина дисконтованих грошових потоків за період їх використання; а при застосуванні методів капіталізації трансформація економічного ефекту у величини вартості здійснюється за допомогою <i>ставки капіталізації</i>

Джерело: побудовано на основі [668]

Капіталізація людського потенціалу здійснюється через поєднання трьох основних рівнів інструментів – державних, корпоративних та індивідуальних у напрямі капіталізації частини прибутку, створення та накопичення інтелектуальної власності, можливості використання особистих характеристик і можлива у трьох формах: ринкова (фіктивна), маркетингова (суб'єктивна) і реальна [669, с. 100–101].

З метою забезпечення повноцінної й вичерпної оцінки інноваційного розвитку та людського потенціалу, особливо в частині його інтелектуальних активів було виконано дослідження багатьох відомих і поширених у світовій практиці методичних підходів та інтегральних показників, що були проаналізовані. Оцінку доцільно здійснювати за всіма рівнями формування, нагромадження та використання інтелектуальних активів людського потенціалу (макро-, мезо- і мікро). На основі їх порівняння зроблено висновок, що найбільш поширеними до вживання є ті, які мають щорічну оцінку та містять найбільше індикаторів (складових) – глобальний рейтинг конкурентоспроможності та Європейське інноваційне табло. Крім того, для визначення прямого чи опосередкованого впливу на інноваційний розвиток та розвиток інтелектуальних активів людського потенціалу бажано використовувати й інші представлені показники. Всі проаналізовані показники дозволяють на основі рейтингів визначити прогрес чи регрес країни й приймати відповідні виважені

рішення. Навіть часткове дублювання в складових інтегральних індексів окремих показників дозволяє отримувати підтвердження реальності розрахунків та відображення реалій.

4.4. Формування системи критеріїв і показників оцінювання інтелектуальних активів людського потенціалу в національній інноваційній системі

У сучасних умовах для України надзвичайно важливим є перехід до наукомістких і високотехнологічних виробництв, що забезпечить економічне зростання і розвиток, конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світовому ринку, розвиток внутрішнього ринку, підвищення рівня і якості життя населення.

Забезпечення прискореного зростання економіки потребує максимально ефективного використання людського потенціалу (капіталу) і, перш за все, його інтелектуальних активів.

Економічне зростання означає кількісну та якісну зміну результатів виробництва і його факторів. Своє вираження економічне зростання знаходить у збільшенні номінального і реального валового внутрішнього продукту (ВВП), у зростанні економічної потужності країни або регіону. Це збільшення можна виміряти двома взаємопов'язаними показниками:

- зростанням за певний період часу номінального й реального ВВП або ВНД (валового національного доходу);
- зростанням ВВП і ВНД на душу населення.

Оцінювання людського потенціалу та його інтелектуальних активів в Україні не знайшло поки що достатнього інформаційного забезпечення. Євростат вирішує цю проблему значно краще. Найповніше відображає стан розвитку людського потенціалу Індекс людського розвитку, який є інтегрованою оцінкою цивілізованості країни та агрегує індекс очікуваної тривалості життя, освітній індекс та індекс ВВП на душу населення за паритетами національних валют. Створена ООН багаторівнева система показників людського розвитку охоплює майже всі істотні аспекти життя людини і, в принципі, надає можливість моніторингу змін у людському розвитку [598, с. 19].

У Доповіді про людський розвиток за 2010 рік адміністратором Програми розвитку ООН Хелен Кларк розвивалася центральна теза: «Справжнє багатство народів – це люди» [601]. У звіті було запропоновано інноваційні виміри людського розвитку, а саме оновлений Індекс людського розвитку (ІЛР) та три нові індекси: Індекс людського розвитку, скоригований на нерівність, Індекс гендерної нерівності (ІГН) та Індекс багатовимірної бідності (ІББ), що дозволило зробити точнішим розрахунок і забезпечити його вищу достовірність.

Характеристика людського потенціалу здійснюється в країнах ЄС за допомогою наступних показників (табл. 4.45), що розкривають зазначені у індексах риси.

Перераховані показники відображають різні аспекти людського потенціалу. З них прямо чи опосередковано інтелектуальні активи людського потенціалу характеризують такі показники, як: чисельність населення з вищою освітою; тривалість навчання (років); чисельність випускників з вищою освітою у розрахунку на 1000 осіб у віці 20–29 років; середня кількість років навчання, що витрачені на освіту і навчання; рівень участі в освіті та навчанні; рівень знань інформаційно комуніка-

ційних технологій (ІКТ); рівень індивідуальних навичок ІКТ; частка населення, що володіє 1/2/3 і більше іноземними мовами; зайнятість в секторах з високим і середнім рівнем технологічного виробництва і у високотехнологічних секторах послуг; зайнятість з використанням ІКТ і електронної комерції; чисельність персоналу і дослідників НДДКР; зайняті у розробці технологій і наукомістких галузях тощо.

Таблиця 4.45

**Основні показники Євростату,
що відображають розвиток людського потенціалу**

<i>Освіта</i>	<i>Здоров'я</i>	<i>Навички цифрові, мовні, непрямі</i>	<i>Результативні</i>
Чисельність населення з вищою освітою, осіб	Здоровий стан життя	Використання комп'ютера (за останній рік, 3 місяці, протягом життя)	Продуктивність праці
Чисельність учнів і студентів, осіб	Очікувана тривалість життя при народженні	Частота використання комп'ютера	Продуктивність капіталу
Тривалість навчання, років	Самовідчуття здоров'я за рівнем сприйняття	Частота використання інтернету	ВВП
Участь дорослих в освіті (від 18 років)	Саморозуміння здоров'я за рівнем сприйняття	Рівень знань інформаційно комунікаційних технологій (ІКТ)	Реальний ВВП на душу населення
Мобільність студентів з вищою освітою	Здорові роки життя	Рівень індивідуальних навичок ІКТ	
Чисельність докторантів в галузі науки і техніки	Рівень задоволеності життям	Частка населення, що володіє 1/2/3 і більше іноземними мовами	
Вивчення іноземної мови на 1 учня	Частота щастя	Рівень знань самої відомої іноземної мови	
Чисельність випускників з вищою освітою у розрахунку на 1000 осіб у віці 20–29 років		Зайнятість за віком, освітою (з вищою)	
Чисельність випускників з вищою освітою (з математики, обчислювальної техніки, машинобудування, виробництва, будівництва) у розрахунку на 1000 осіб у віці 20–29 років		Зайнятість в секторах з високим і середнім рівнем технологічного виробництва і у високотехнологічних секторах послуг	
Чисельність випускників докторантури у розрахунку на 1000 осіб у віці 25–34 роки		Середня кількість фактичних тижневих годин праці за основним місцем	
Чисельність випускників докторантури (з математики, обчислювальної техніки, машинобудування, виробництва, будівництва) у розрахунку на 1000 осіб у віці 25–34 роки		Нестандартна зайнятість, самозайнятість, самозайнятість молоді	
Рівень участі в освіті та навчанні		Тривалість праці за строком, робочого часу	
Рівень участі в неформальній освіті та навчанні		Зайнятість з використанням ІКТ і електронної комерції	
Середня кількість годин навчання, що витрачені на освіту і навчання		Чисельність персоналу і дослідників НДДКР	
Розподіл населення за бажанням до участі в освіті або навчанні		Зайнятість у високотехнологічних галузях промисловості	
		Зайняті у розробці технологій і наукомістких галузях	

Джерело: побудовано на основі [586]

Завдання даного дослідження полягає в тому, щоб визначити, як вони впливають на економічне зростання країни. З цією метою на прикладі країн Євросоюзу, де нагромаджено певний досвід обліку людського потенціалу, пропонується розрахувати інтегральний показник інтелектуальних активів людського потенціалу і кількісно оцінити вплив інтелектуальних активів людського потенціалу на економічне зростання країн.

На першому етапі для дослідження впливу інтелектуальних активів людського потенціалу на економічне зростання було обрано країни Євросоюзу, на прикладі яких проаналізовано та сформовано відповідну систему показників і на їх основі розраховано інтегральний коефіцієнт інтелектуальних активів людського потенціалу. На другому етапі поставлено завдання виконати аналіз впливу інтелектуальних активів людського потенціалу на економічне зростання країн ЄС за допомогою кореляційно-регресійного методу.

Для дослідження обрано країни Східної Європи, які за соціально-економічними показниками й умовами найбільш наближені до України. Логічно припустити, що у вибірку потрапляють країни, які пізніше вступили у Євросоюз чи країни – у минулому представники соціалістичного табору (країни народної демократії), а також країни ЄС з високим рівнем співробітництва з Україною – Німеччина та Польща.

Узагальнене (інтегральне) оцінювання інтелектуальних активів людського потенціалу визначено на основі таких показників:

- частка зайнятих з вищою освітою (за 5–8 рівнями) від загальної чисельності зайнятих в економіці країни, % (X_1);
- частка зайнятих спеціалістів у галузі інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) від загальної чисельності зайнятих в економіці країни, % (X_2);
- частка зайнятих у високотехнологічних секторах економіки від загальної чисельності зайнятих в економіці країни, % (X_3);
- частка населення, що володіє вище середнього загальними цифровими навичками від загальної чисельності населення, % (X_4);
- частка населення, що використовує інтернет не рідше одного разу на тиждень (включаючи щоденно) від загальної чисельності населення, % (X_5);
- кількість патентних заявок на видачу патентів, що подані за процедурою Договорів про патентну кооперацію (РСТ) на 1 млрд. ВВП за паритетом купівельної спроможності, євро (X_6);
- кількість заявок на торговельні марки ЄС на 1 млрд ВВП за ПКС, євро (X_7);
- кількість зареєстрованих дизайнів ЄС на 1 млрд. ВВП за ПКС, євро (X_8).

За основу взято перелік показників, що найбільше характеризують наявність інтелектуальної складової людського потенціалу, яка застосовується у різних видах діяльності в межах економіки досліджуваних країн. До вказаних показників віднесено показники наявних інтелектуальних навичок, зайнятості у високотехнологічних та складних виробництвах та результативні показники, які засвідчують прояв інтелектуальної основи людського потенціалу. Тобто обрані показники відображають інтелектуальні активи людського потенціалу. Для дослідження виконано розрахунок за 2017 р. Вихідні дані наведено в таблиці 4.46.

**Показники інтелектуальних активів людського потенціалу
у країнах ЄС за 2017 р.**

Країни	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈
Болгарія	31,4	2,3	3,6	11	62	17,5	127	121
Чехія	24,5	3,6	4,7	24	81	25,2	77	88,6
Німеччина	28,9	3,8	4,1	37	87	165,8	131,5	146,2
Естонія	40,0	5,6	5,5	35	86	27,3	196,3	127
Латвія	37,1	2,3	3,6	27	78	22,3	112	26,1
Литва	44,5	2,7	2,5	32	75	21,8	107,5	37,2
Угорщина	25,8	3,6	4,8	26	76	36,4	62,5	25,1
Польща	34,5	2,8	3	21	73	18,8	80,5	124,2
Словенія	35,7	3,8	5,7	30	77	44,7	147,7	64,7
Словаччина	24,6	2,8	4,4	33	79	13,7	68	31,7

Джерело: розроблено автором

За своїм змістом обрані показники є стимуляторами розвитку, тобто всі вони позитивно впливають на економічне зростання. Оскільки показники виражені у різних одиницях виміру, для розрахунку інтегрального показника необхідно виконати стандартизацію (нормування) показників. Враховуючи, що сукупність країн є неоднорідною, нормування виконано на основі варіаційного розмаху в такий спосіб:

$$Z_{ij} = \frac{X_{ij} - X_j^{\min}}{X_j^{\max} - X_j^{\min}}, \quad (4.1)$$

де X_{ij} – фактичне значення для i -ої країни;

X_j^{\max} X_j^{\min} – відповідно максимальне й мінімальне значення j -го показника.

Інтегральний коефіцієнт інтелектуальних активів людського потенціалу характеризує позицію i -ої країни в межах варіації j -ого показника, тому при високих значеннях інтегральний коефіцієнт (Z_{ij}) прагне до 1, а при низьких – до 0. Ця властивість також притаманна інтегральній оцінці, тобто чим вище рівень інтелектуальних активів людського потенціалу, тим ближче до 1 буде його значення (табл. 4.47 і додаток Ж).

Таблиця 4.47

**Розрахунок інтегральних коефіцієнтів інтелектуальних активів
людського потенціалу країн ЄС за 2017 р.**

Країни	Z ₁	Z ₂	Z ₃	Z ₄	Z ₅	Z ₆	Z ₇	Z ₈	Інтегральний показник
Болгарія	0,440	0,057	0,057	0,037	0,038	0,073	0,569	0,792	0,294
Чехія	0,145	0,429	0,429	0,519	0,769	0,121	0,259	0,524	0,432
Німеччина	0,333	0,486	0,486	1,000	1,000	1,000	0,597	1,000	0,740
Естонія	0,808	1,000	1,000	0,926	0,962	0,134	1,000	0,841	0,826
Латвія	0,684	0,057	0,057	0,630	0,654	0,103	0,476	0,008	0,369
Литва	1,000	0,171	0,171	0,815	0,538	0,099	0,448	0,100	0,397
Угорщина	0,201	0,429	0,429	0,593	0,577	0,191	0,168	0,000	0,360
Польща	0,573	0,200	0,200	0,407	0,462	0,081	0,280	0,818	0,372
Словенія	0,624	0,486	0,486	0,741	0,615	0,243	0,698	0,327	0,592
Словаччина	0,150	0,200	0,200	0,852	0,692	0,049	0,203	0,055	0,349

Джерело: розроблено автором

Розрахунки свідчать, що найвищими показники є в Німеччині (0,740) та в Естонії (0,826), найнижчими – у Болгарії (0,294), що цілком закономірно.

На другому етапі виконано оцінювання впливу інтелектуальних активів людського потенціалу на економічне зростання, яке визначають макроекономічним абсолютним показником ВВП або індексом фізичного обсягу відповідного ВВП. У зв'язку з різним ступенем розвитку досліджуваних країн використання абсолютного показника ВВП є недостатньо коректним, тому було обрано показник ВВП на одну особу в паритеті купівельної спроможності (ПКС) валют:

– y – ВВП у ПКС на одну особу, тис. дол;

– x – інтегральний коефіцієнт інтелектуальних активів людського потенціалу (табл. 4.48).

Для виявлення форми залежності апробовано декілька функцій: лінійна, парабола другого порядку, гіперболічна, показова, степенева й логарифмічна. За сукупністю критеріїв апроксимації найменший МНК, максимальний F- критерій Фішера (4,62), вищий коефіцієнт детермінації (0,569), нижча помилка апроксимації (9,0%) обрано квадратичну залежність у вигляді параболи другого порядку (Додаток Ж). З вірогідністю 95% побудована модель є достовірною (розрахунковий критерій Фішера перевищує табличне значення 4,1), статистично точною (відносна помилка апроксимації 9%, що менше припустимих 15%), критерій Ст'юдента підтверджує достовірність коефіцієнта кореляції. Побудована модель має вигляд:

$$y_x = - 18,698 + 180,846x - 139,127x^2. \quad (4.2)$$

Таблиця 4.48

Вихідні дані для розрахунку впливу інтелектуальних активів людського потенціалу на економічне зростання

Країни ЄС	ВВП у ПКС на одну особу, тис. дол (y)	Інтегральний коефіцієнт інтелектуальних активів людського потенціалу (x)
Болгарія	20,691	0,294
Чехія	33,757	0,432
Німеччина	48,836	0,740
Естонія	30,850	0,826
Латвія	27,333	0,369
Литва	31,386	0,397
Угорщина	28,255	0,360
Польща	29,066	0,372
Словенія	32,940	0,592
Словаччина	32,515	0,349

Джерело: розроблено автором

При інтерпретації параметрів рівняння параболи слід звертати увагу на знаки параметрів. Параметр a_1 характеризує швидкість зростання ($a_1= 180,846$) і має знак «плюс», що свідчить про зростання ВВП на одну особу при збільшенні інтегрального коефіцієнта. Параметр a_2 характеризує прискорення або уповільнення зростання (в залежності від знаку) й має знак «мінус» ($a_2= -139,127$), що означає уповільнення зростання. Отже, модель дозволяє зробити висновок, що зростання інтегрального

коефіцієнта інтелектуальних активів людського потенціалу викликає зростання з уповільненням ВВП на одну особу.

Коефіцієнт кореляції 0,754 свідчить про тісний зв'язок між досліджуваними показниками. Коефіцієнт детермінації 0,569 дозволяє стверджувати, що варіація ВВП на одну особу в країнах ЄС на 56,9% пояснюється зміною інтегрального коефіцієнта інтелектуальних активів людського потенціалу, а решта 43,1% (100–56,9) це вплив факторів, які не досліджувались.

Отже, на основі розрахунків доведено наявність сильного зв'язку між економічним зростанням у країнах ЄС і інтелектуальними активами людського потенціалу. Цей висновок дозволяє використати запропонований підхід до дослідження впливу інтелектуальних активів людського потенціалу на економічне зростання України. Розрахунки зроблено за одинадцять років з 2007 до 2017 рр.

Відповідно до поставленого завдання інтелектуальні активи людського потенціалу України оцінено такими показниками (табл. 4.49):

- частка зайнятих у професійній, науковій та технічній діяльності до загальної чисельності зайнятих,% (X_1);
- частка зайнятих у освіті до загальної чисельності зайнятих,% (X_2);
- частка кандидатів і докторів наук у загальній чисельності зайнятих,% (X_3);
- частка кількості працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок, у загальній чисельності зайнятих,% (X_4);
- кількість дослідників у розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення (у віці 15–70 років), осіб (X_5);
- частка середньої кількості працівників, які використовували комп'ютер із доступом до мережі Інтернет, до середньої кількості працівників, що використовували комп'ютер,% (X_6);
- чисельність населення, що використовує широкопугмовий доступ до мережі Інтернет, у розрахунку на 100 осіб населення, осіб (X_7);
- питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової,% (X_8);
- кількість патентів на винаходи, отриманих на 1 млн. населення, од. (X_9);
- кількість патентів на корисні моделі, отриманих на 1 млн. населення, од. (X_{10});
- кількість патентів на промислові зразки, отриманих на 1 млн. населення, од. (X_{11});
- кількість свідоцтв на знаки для товарів і послуг, отриманих на 1 млн. населення, од. (X_{12});
- кількість патентів, отриманих у США на 1 млн. населення, од. (X_{13}).

Таблиця 4.49

Динаміка показників, що характеризують інтелектуальні активи людського потенціалу в Україні*

Роки	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9	X_{10}	X_{11}	X_{12}	X_{13}
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
2007	2,43	8,10	0,42	0,74	3,8	75,1	67	6,7	87,5	198,7	47,7	331,6	57
2008	2,46	8,12	0,43	0,71	3,7	76,2	68	5,9	83,0	201,2	54,2	332,8	65
2009	2,55	8,41	0,47	0,73	3,8	74,0	66	4,8	87,1	182,6	38,2	329,3	64
2010	2,55	8,33	0,49	0,90	3,8	79,6	71	3,8	84,6	205,4	31,3	364,5	64
2011	2,62	8,25	0,49	0,86	3,7	60,4	59	3,8	89,0	225,5	29,3	365,5	71
2012	2,80	8,48	0,54	0,85	3,6	77,3	69	3,3	74,7	218,4	33,8	339,4	51

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
2013	2,73	8,34	0,55	0,80	3,4	74,0	71	3,3	80,0	223,2	44,2	329,8	52
2014	2,52	8,78	0,57	0,75	3,2	79,5	68	2,5	77,3	214,2	57,4	342,4	52
2015	2,57	9,10	0,54	0,75	3,3	79,7	72	1,4	70,5	190,7	59,0	289,7	50
2016	2,63	8,86	0,51	0,60	3,9	79,1	64	1,1	66,1	212,4	58,0	319,8	49
2017	2,57	8,81	0,50	0,58	3,6	72,2	63	0,7	61,1	222,8	56,4	359,7	52

Джерело: розроблено автором

Нормування показників виконано варіаційним розмахом. Після нормування показників розраховано інтегральні коефіцієнти для кожного року (табл. 4.50).

Таблиця 4.50

Розрахунок інтегральних коефіцієнтів (ІК) інтелектуальних активів людського потенціалу для України за 2007–2017 рр.

Роки	Z ₁	Z ₂	Z ₃	Z ₄	Z ₅	Z ₆	Z ₇	Z ₈	Z ₉	Z ₁₀	Z ₁₁	Z ₁₂	Z ₁₃	ІК
2007	0,000	0,000	0,000	0,500	0,857	0,762	0,615	1,000	0,946	0,375	0,620	0,553	0,364	0,5070
2008	0,081	0,020	0,067	0,406	0,714	0,819	0,692	0,867	0,785	0,434	0,838	0,569	0,727	0,5399
2009	0,324	0,310	0,333	0,469	0,857	0,705	0,538	0,683	0,932	0,000	0,300	0,522	0,682	0,5120
2010	0,324	0,230	0,467	1,000	0,857	0,995	0,923	0,517	0,842	0,531	0,067	0,987	0,682	0,6479
2011	0,514	0,150	0,467	0,875	0,714	0,000	0,000	0,517	1,000	1,000	0,000	1,000	1,000	0,5566
2012	1,000	0,380	0,800	0,844	0,571	0,876	0,769	0,433	0,487	0,834	0,152	0,656	0,091	0,6072
2013	0,811	0,240	0,867	0,688	0,286	0,705	0,923	0,433	0,677	0,946	0,502	0,529	0,136	0,5956
2014	0,243	0,680	1,000	0,531	0,000	0,990	0,692	0,300	0,581	0,737	0,946	0,695	0,136	0,5793
2015	0,378	1,000	0,800	0,531	0,143	1,000	1,000	0,117	0,337	0,189	1,000	0,000	0,045	0,5031
2016	0,541	0,760	0,600	0,063	1,000	0,969	0,385	0,067	0,179	0,695	0,966	0,397	0,000	0,5093
2017	0,378	0,710	0,533	0,000	0,571	0,611	0,308	0,000	0,000	0,937	0,912	0,923	0,136	0,4632

Джерело: розроблено автором

Динаміка інтегрального коефіцієнта інтелектуальних активів людського потенціалу представлена на графіку (рис. 4.35). Його отримані значення не можна визнати високими, проте, вони характеризуються невисокою варіацією, тобто є достатньо однорідними: найвищі значення відмічаються у 2010 і 2012 роках, а саме у роки виходу України з економічної кризи й відносної стабілізації економічного стану. Починаючи з 2013 р., інтегральний коефіцієнт, як і інші макроекономічні показники, демонструє падіння, за винятком невеликого зростання в 2016 р.

Економічне зростання – це соціально-економічне явище, що формується під впливом не одного, а багатьох чинників. Реалізація кореляційно-регресійного аналізу (КРА) дозволяє виділити найважливіші чинники, що впливають на результативну ознаку та запропонувати заходи й управлінські рішення для забезпечення економічного зростання й розвитку. Етапами виконання аналізу та його реалізації стали наступні:

- постановка задачі (завдання) і вибір факторних і результативної ознак;
- формування інформаційного простору;
- попереднє вивчення взаємозв'язків для вибору форми зв'язку;
- оцінка параметрів рівняння зв'язку;
- оцінка тісноти зв'язку;
- перевірка статистичної достовірності зв'язку;
- змістовий аналіз результатів [670, с. 147].

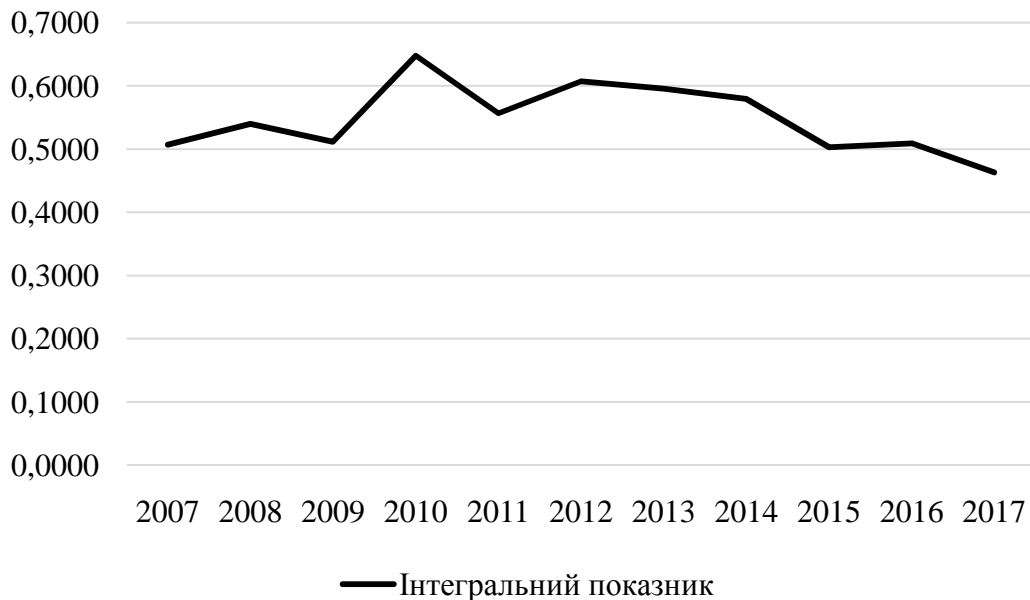


Рис. 4.35. Динаміка інтегрального коефіцієнта інтелектуальних активів людського потенціалу в Україні за 2007–2017 рр.

Джерело: розроблено автором

Побудова моделі супроводжується виконанням загальних умов, які забезпечують можливість застосування методів кореляційно-регресійного аналізу:

– наявність даних кількісно-однорідної сукупності явищ за достатньо великий період;

– відповідність результативної і факторної ознаки нормальному закону розподілу ймовірностей;

– факторні ознаки мають перебувати в причинному зв'язку з результативною ознакою (наслідком), при цьому вони не повинні бути складовими частинами результативної ознаки або його функціями;

– факторні ознаки не повинні дублювати один одного, тобто не повинні бути колінеарними або мультиколінеарними.

Природа економічних зв'язків між ВВП і окремими ресурсами його виробництва обумовлюють можливість адаптації для аналізу виробничої функції. Відповідно для розрахунку використовуємо макроекономічну модель економіки – виробничу функцію Кобба-Дугласа, яка розкриває функціональну залежність обсягів виробництва від засобів виробництва і праці (розроблена у 1928 р. американськими вченими: економістом П. Дугласом (економіст) та математиком Ч. Коббом для обробної промисловості США. Методологічною основою моделі стали положення про наявність фізичної продуктивності засобів виробництва (або капіталу, за термінологією західних учених) і про участь у виробництві лише двох факторів (капіталу та праці), а також наявність вільної конкуренції [671].

Головними ресурсами виробництва виступають витрати живої та уречевленої праці, які безпосередньо впливають на економічне зростання. Взаємозв'язок цих факторів описується виробничою функцією, яка відома як модель Кобба-Дугласа:

$$\hat{y}_t = AK_t^{\alpha_1} L_t^{\alpha_2}, \quad (4.3)$$

де A – вільний член моделі;

K – капітал (основні засоби або капітальні інвестиції);

L – показник живої праці (чисельність зайнятих або продуктивність праці).

Неокласична модель економічного зростання ґрунтується на двох основних ідеях теорії виробництва:

– вартість продукції створюють фактори виробництва, передусім праця і капітал, кожен з яких робить свій «внесок» у її створення;

– виробнича функція є формою вираження зв'язку між продукцією та факторами виробництва.

Представники цього напрямку довели, що кожен фактор виробництва забезпечує відповідну граничну частку виробленого ВВП. Якщо за умови незмінності інших факторів збільшити один з них на 1%, то відповідна зміна обсягу ВВП і визначатиме внесок цього фактора виробництва у економічне зростання.

Отже, в основі сучасних неокласичних моделей економічного зростання лежить виробнича функція, яка показує залежність рівня та обсягу виробництва від факторів праці й капіталу.

Спираючись на цю модель, голландський економіст Я. Тінберген досліджував вплив трьох факторів (праці, капіталу й технічного прогресу) на обсяги виробництва в Німеччині, Великобританії, США впродовж 1870–1914 рр. При цьому він виходив з оцінок частки праці й капіталу у збільшенні обсягів виробництва (в т.ч. у національному доході), отриманих П. Дугласом і Ч. Коббом, відповідно $3/4$ і $1/4$ [16]. Американські економісти Р. Солоу і Е. Денісон найповніше розробили виробничу функцію в західній економічній літературі, проте, вони не врахували якість праці, а вклад найманої праці у створення національного доходу оцінили лише на основі їх частки доходів у чистому продукті та ін. [672; 673; 674].

Отже, логіка дослідження доводиться неодноразовими спробами науковців представити залежність обсягів виробництва від різних груп факторів, що має суттєве значення у формуванні відповідних виробничих програм, реалізації стратегій розвитку. Крім факторів безпосереднього впливу, на виробництво ВВП впливають й інноваційні фактори (їх називають факторами НТП), за допомогою яких можна модифікувати виробничу функцію.

Відповідно виробничу функцію Кобба-Дугласа, яка розкриває функціональну залежність обсягів виробництва від засобів виробництва і праці, у нашому дослідженні модифіковано, додаючи ще один фактор – інтелектуальних активів людського потенціалу. Модифікація пов'язана, в першу чергу, з характером і способом кількісного опису інтелектуальних активів людського потенціалу як фактора економічного зростання. Показник враховується додатковим введенням множника e^{γ} , де параметр γ характеризує темп приросту ВВП під впливом інтелектуальних активів людського потенціалу. Одним з варіантів побудови моделі є такий: у виробничу функцію в якості множника вводиться фактор часу, і модель отримує вигляд:

$$\hat{y}_t = A e^{\gamma} K_t^{\alpha_1} L_t^{\alpha_2}, \quad (4.4)$$

де e^{γ} – експоненціальна функція;

γ – оцінюється статистично і характеризує прискорення темпів зростання виробництва в залежності від множини факторів, безпосередній облік яких в моделі виробничої функції не представляється можливим.

Моделі, побудовані за цим принципом, називаються моделями зростання з «екзогенним і нейтральним науково-технічним прогресом», так як характеристика науково-технічного прогресу не пов'язана з іншими параметрами моделі і оцінюється до початку розрахунків, тобто екзогенно. У більш загальних випадках інтелектуальні активи людського потенціалу (теж є факторами НТП) можуть впливати безпосередньо на продуктивність праці або капіталовіддачу (фондовіддачу), у цьому випадку виробничу функцію можна представити наступним чином:

$$y_t = A e^{\gamma x_i t} K_t^{\alpha_1} L_t^{\alpha_2}, \quad (4.5)$$

де x_i – ідентифікований фактор науково-технічного прогресу [675, с. 261].

Даний аналіз дозволяє показати ефективність використання наявних факторів виробництва. Ця задача вирішується шляхом розрахунку для кожної одиниці сукупності тих значень ВВП, які були б отримані при середній по сукупності ефективності використання факторів і порівняння їх з фактичними результатами.

У роботі побудовано дві моделі виробничої функції:

– двофакторна модель, в якій у якості ресурсів розглянуто: капітальні інвестиції в економіку (x_1) й витрати живої праці (x_2), що вимірюються чисельністю зайнятих в економіці країни (табл. 4.51);

– модифікована функція, в якій використано, крім зазначених факторів (x_1, x_2), *треть* фактор – інтегральний коефіцієнт інтелектуальних активів людського потенціалу (x_3).

Таблиця 4.51

**Вихідні дані для побудови моделі виробничої функції
для України за 2007–2017 рр. ***

Роки	ВВП України у фактичних цінах, млн. грн. (y)	Капітал в економіці країни, млн грн. (x_1)	Чисельність зайнятих в економіці, тис осіб (x_2)	Інтегральний коефіцієнт інтелектуальних активів (x_3)
2007	720731	222679,0	20904,7	0,5070
2008	948056	272074,0	20972,3	0,5399
2009	913345	192878,0	20191,5	0,5120
2010	1079346	180575,5	20266,0	0,6479
2011	1299991	241286,0	20324,2	0,5566
2012	1404669	273256,0	19261,4	0,6072
2013	1465198	249873,4	19314,2	0,5956
2014	1586915	219419,9	18073,3	0,5793
2015	1988544	273116,4	16443,2	0,5031
2016	2385367	359216,1	16276,9	0,5093
2017	2982920	448461,5	16156,4	0,4632

Джерело: розроблено автором

За розрахунками, двофакторна степенева модель має вигляд:

$$\hat{y}_{x_i} = e^{40,95} * x_1^{0,386} x_2^{-3,212} . \quad (4.6)$$

З імовірністю 95% модель виявилася статистично точною, оскільки відносна помилка апроксимації склала 11,1%, тобто менше 15% та достовірною (критерій Фішера 36,76 більше від табличного значення). Множинний коефіцієнт кореляції (0,950) підтверджує високу щільність зв'язку. Коефіцієнт детермінації (0,902) свідчить, що варіація ВВП на 90,2% обумовлена включеними в модель факторами. Решта (9,8%) – це вплив факторів, які не вивчались в даній моделі. Динаміка фактичного і розрахункового ВВП представлена на рис. 4.36.

Параметр при першому факторі показує, що при збільшенні капітальних інвестицій на 1% за умови, що одночасно впливає на випуск і інший фактор виробництва, але він зафіксований на одному і тому ж рівні, тобто не варіює, ВВП підвищується на 0,386%. Зв'язок результативного показника з іншим фактором (чисельністю зайнятих) – обернений, на що вказує знак «мінус», і інтерпретується у такий спосіб: при зменшенні чисельності зайнятих в економіці на 1%, за умови незмінності іншого фактора, ВВП зростає на 3,212%. Такий висновок пояснюється зростанням продуктивності праці, адже чисельність зайнятих в економіці скоротилася за розглянутий період з 20,9 млн. осіб до 16,2 млн. осіб. Крім того, при відповідній чисельності зайнятих в останні роки збільшується обсяг невідпрацьованого часу.

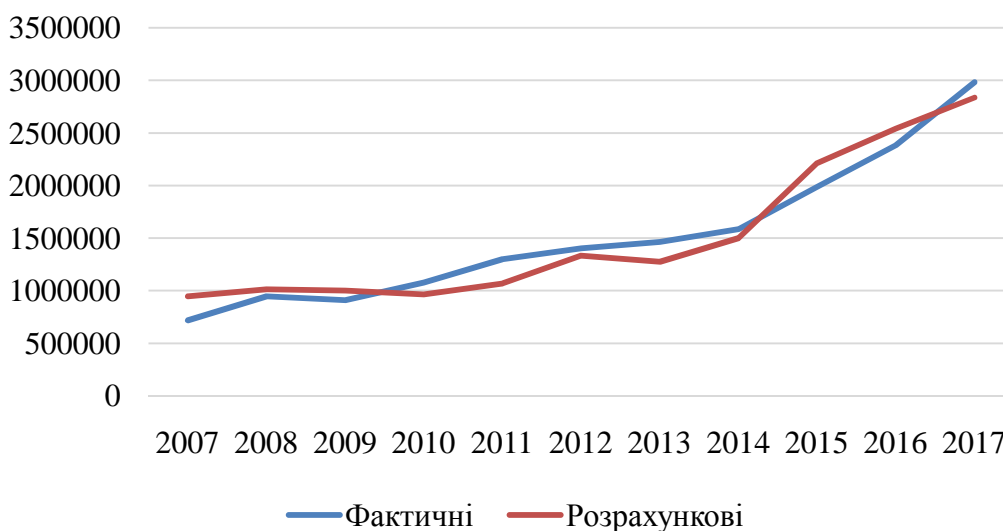


Рис. 4.36. Динаміка фактичного і розрахункового ВВП (в залежності від обсягу капітальних інвестицій і чисельність зайнятих в економіці)

Джерело: розроблено автором

Отримані результати та сформульована гіпотеза обумовлюють необхідність модифікації виробничої функції за рахунок дослідження впливу інтелектуальних активів людського потенціалу на економічне зростання України. При подальшому аналізі побудована модель з трьома факторами, тобто з включенням інтегрального коефіцієнта інтелектуальних активів людського потенціалу і має наступний вигляд:

$$\hat{y}_{x_i} = e^{39,73} * x_1^{0,629} * x_2^{-3,321} * x_3^{1,192}. \quad (4.7)$$

За критеріями трифакторна модель виявилася більш точною та достовірною, оскільки відносна помилка апроксимації склала лише 7,2%, тобто менше 15%, критерій Фішера 45,12 (більше табличного значення). Множинний коефіцієнт кореляції (0,975) підтверджує дуже високу щільність зв'язку. Коефіцієнт детермінації (0,951) свідчить, що варіація ВВП на 95,1% обумовлена включеними в модель трьома факторами. Решта (4,9%) – це вплив факторів, які не розглядалися. На рис. 4.37 показано, що фактичні значення ВВП й розрахункові (теоретичні) показники, розраховані за моделлю, ілюструють майже однаковий напрям змін.

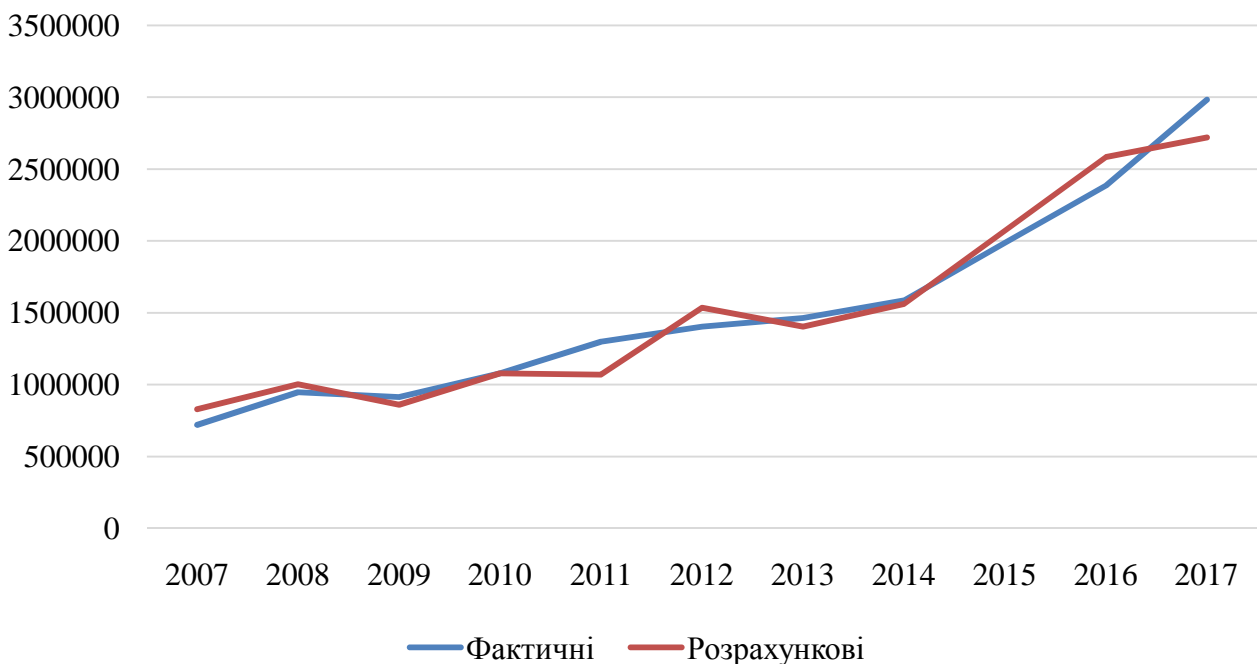


Рис. 4.37. Динаміка ВВП України у поточних цінах і розрахункові значення за моделлю з фактором інтелектуальних активів людського потенціалу

Джерело: розроблено автором

Параметр при першому факторі показує, що при збільшенні капітальних інвестицій на 1%, за умови, що одночасно впливають на випуск і інші фактори виробництва, але вони зафіксовані на одному і тому ж рівні, тобто не варіюють, ВВП підвищується на 0,629%. Зв'язок результативного показника з чисельністю зайнятих, як і в першій моделі, – обернений, на що вказує знак «мінус», і інтерпретується у такий спосіб: при зменшенні чисельності зайнятих в економіці на 1%, за тих же умов, ВВП зростає на 3,321%. Підвищення інтегрального коефіцієнта інтелектуальних активів людського потенціалу на 1% викликає зростання ВВП на 1,192% за тих же умов.

Таким чином, побудова моделі динаміки ВВП з урахуванням трьох факторів (капітальних інвестицій, чисельності зайнятих і інтелектуальних активів людського потенціалу) дає підстави стверджувати, що інтелектуальні активи людського потенціалу суттєво впливають на економічне зростання.

РОЗДІЛ 5

СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

5.1. Освітні умови формування інтелектуальних активів людського потенціалу в Україні

Функціональне призначення освіти, яка являє собою процес опанування знаннями та навиками в контексті соціалізації особистості, що спрямований на відтворення інтелекту нації, обумовлює ключове її місце серед інших економічних галузей. Саме рівень освіти є показником, що корелюється з економічним прогресом та забезпечує конкурентоспроможність країни на світовому ринку [676, с. 185]. Тому у сучасній ситуації в Україні однією з визначальних умов розвитку економіки є освіта, що у взаємодії з ринком праці може створити передумови для формування людського капіталу та комерціалізації інновацій як основи ефективного соціально-економічного інноваційного розвитку країни, оскільки знання та кваліфікація є важливими чинниками забезпечення та реалізації соціально-економічного прогресу суспільства.

Відповідно до Закону України «Про освіту» [610] освіту визнано основою інтелектуального, культурного, духовного, соціального, економічного розвитку суспільства і держави, що ґрунтується на засадах гуманізму, демократії, національної свідомості, взаємоповаги між націями і народами.

Освіта є не лише зв'язуючою, але й конструктивною ланкою в системі трьох головних складових інноваційної економіки – «наука – освіта – виробництво». У цьому поєднанні освітній потенціал виступає одночасно як джерело поповнення науки кадрами і як головний чинник оволодіння ними, сучасними знаннями, необхідними для забезпечення економічного, соціального і культурного розвитку суспільства на основі використання передових досягнень науки, технологій, інновацій [77, с. 160].

Тривалі спроби модернізації вітчизняної економіки та суспільства в цілому, що зорієнтовані на розвиток ринкових відносин, в умовах ери глобалізації, інформатизації та масового споживання суттєво впливають на розвиток інститутів освіти. Відповідно поширюються та посилюються процеси комерціалізації в освітній сфері, котра поступово вимагає існування нових правил взаємодії, статусно-рольових взаємовідносин, ціннісно-нормативних утворень [677, с. 86]. Однак, перехід до ринкових відносин супроводжується негативними тенденціями у розвитку системи освіти та використанні накопиченого інтелектуального капіталу. Це пов'язано з девальвацією знань і дипломів (атестатів), соціальною незахищеністю інтелектуальної праці та зниженні суспільних запитів на фахівців, послабленні й втраті зв'язків між освітніми та виробничими структурами тощо [678, с. 266–267]. Проблеми освітньої галузі загалом та вищої освіти зокрема супроводжувалися втратою духовно-творчої складової людської праці, кризою індивідуальної та суспільної довіри, деградацією сім'ї, занепадом освітніх інститутів, втратою державою ролі «мецената духовності» як виробника і надавача суспільних благ (освіти) [679, с. 17]. Відповідно, ці всі риси змінюють ідеологічні, психологічні, діяльнісні та інституційні компоненти суспільної свідомості, яка заважає формуванню цивілізованих ринкових відносин, стримує інноваційну активність та не стимулює процеси комерціалізації інновацій.

Сучасні світові тенденції «активізували проблеми продуктизації знання – перетворення його у товар, який може бути представлений на ринку, і комерціалізації знання – отримання економічної вигоди, насамперед у формі доходу від його реалізації» [679, с. 15]. Проте, на відміну від бізнесу, де продуктизація і комерціалізація результатів виробництва не підпадає під сумнів, результати освітньої галузі – наукові знання – сприймаються з певною неоднозначністю, особливо у вітчизняній практиці. Тим більше, що виробництво і реалізація інновацій вимагає грошей, які «дає лише ринок» [680], в якому бізнес вже безпосередньо задіяний, а освітня і наукова галузі ще до цього часу неповноцінно інтегровані в нього. Такі суперечності безперечно негативно впливають на рівень сприйняття освіти в суспільстві, особливо тієї, що здобувається впродовж тривалого періоду (під час навчання у ЗВО), формування низької, майже формальної взаємодії освіти, науки і бізнесу. Відповідно, рівень комерціалізації результатів освітньої діяльності та підготовлених у таких умовах фахівців є дуже низьким.

Загалом комерціалізація знань відбувається шляхом додавання вартості товарів і послуг, надання консультаційних і освітніх послуг, оприлюднення досліджень у різних форматах (наукові статті, монографії, бази даних, експертні системи, підручники, навчальні посібники тощо), хоча й визнається низька комерційна цінність більшості публікацій [681, с. 76]. Це доводить, що традиційне сприйняття об'єктами комерціалізації формалізованого (документованого) знання не виняткове і воно не повинне нівелювати неформалізоване (недокументоване) знання (інтелектуально-творчі потенції викладача, його професійні навички і досвід, морально-ціннісні орієнтації та настанови) [673, с. 15]. Тобто, низький соціальний статус та рівень оплати праці працівників освіти має нагально вирішуватись, щоб сприяти підвищенню комерційної цінності освітніх послуг і публікацій та, як наслідок, і якості освіти.

Відповідно до Національної стратегії розвитку освіти в Україні на 2012–2021 р. [682, с. 2] освіта належить до найважливіших напрямків державної політики України, тому що є стратегічним ресурсом соціально-економічного, культурного й духовного розвитку суспільства, поліпшення добробуту людей, забезпечення національних інтересів, зміцнення міжнародного авторитету й формування позитивного іміджу нашої держави, створення умов для самореалізації кожної особистості. Проте, реалізувати визначені пріоритети в реальному житті вдається дуже повільно. І, як наслідок – незадовільний стан вітчизняної освіти та її невідповідність не тільки європейській і світовій, але й вітчизняному ринку праці.

Законодавче закріплення трансформаційних зрушень національної системи вищої освіти в Україні відбулося з прийняття в 2002 р. Закону України «Про вищу освіту», що закріпив позитивні наслідки модернізації вищої школи. Використовуючи досвід, насамперед, європейських країн, в Україні було впроваджено багаторівневу ступінчасту систему вищої освіти, створено систему ліцензування й акредитації, почато формування системи освітніх стандартів і нової нормативної бази. Це дозволило наблизити національну систему вищої освіти до академічних традицій і сучасної практики європейських університетських систем, але не дало інструментів її подальшого розвитку в контексті Болонського процесу. У свідомості більшості університетських менеджментів продовжують домінувати застарілі стереотипи, які в багатьох випадках обумовили суцільно формальний підхід до європейських освітніх новацій.

За 2000–2017 р. Україна дійсно збільшила обсяг фінансування освіти з 7,1 до 177,8 млрд. грн., проте у відносному вимірі це зростання було незначним – з 14,7% загальних витрат бюджету (або відповідно 4,2% ВВП) до 16,8% (або відповідно до 6,0% ВВП) (рис. 5.1 і рис. 5.2). Такі показники є дуже низькими, оскільки законодавчо визначене фінансування освіти складає не менше 10% від ВВП, а у розвинених країнах витрати на освіту становлять у межах 5-12% ВВП [283].

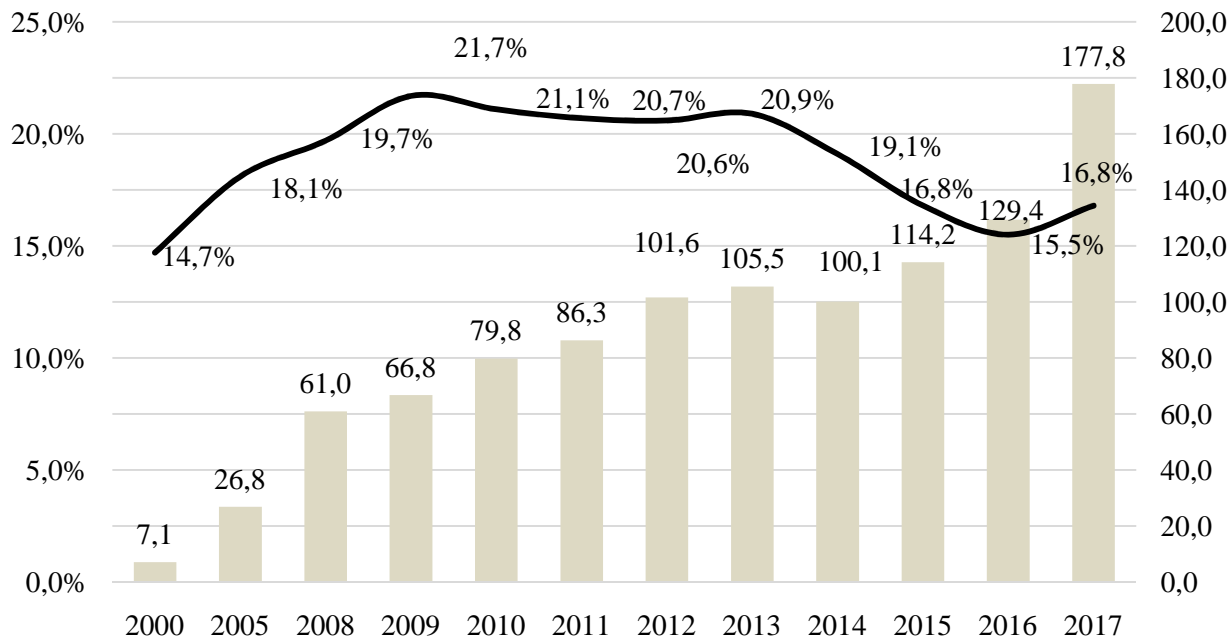


Рис. 5.1. Динаміка обсягів фінансування освіти в Україні (млрд. грн.) та їх відношення до загальних витрат (%)

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [684, с. 3; 685, с. 8; 686, с. 3; 687, с. 3; 688, с. 11]

Фінансування освіти в Україні здійснюється за рахунок бюджету (центральні та регіональні/місцеві урядові установи), а також приватним (недержавним) сектором, що представлений домогосподарствами.

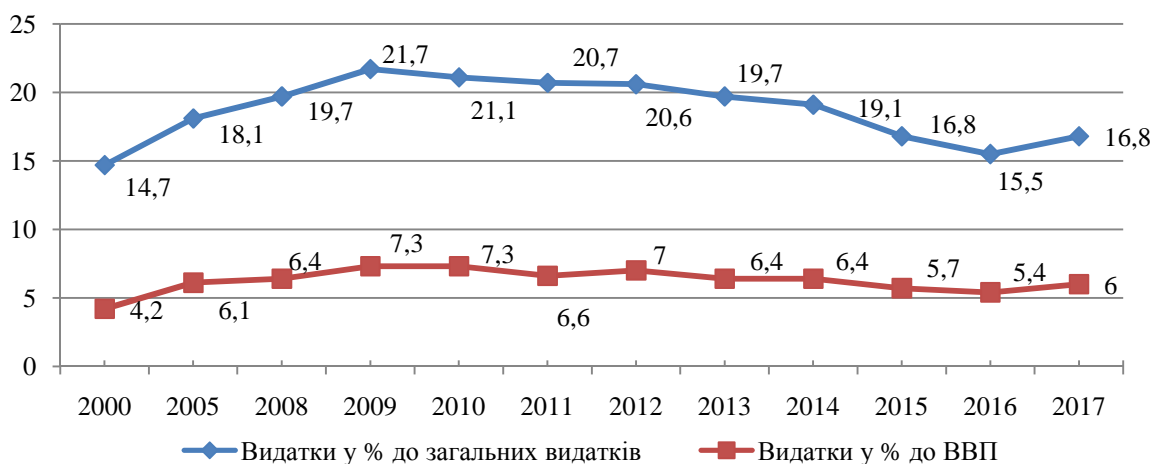


Рис. 5.2. Питома вага витратків на освіту до загальних витратків і до ВВП, %

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [684, с. 3; 685, с. 8; 686, с. 3; 687, с. 3; 688, с. 11]

За 2007–2016 рр. у гривнях загальні витрати на освіту зростали, наслідком чого є збільшення загальних витрат на одного учня або студента, проте, в перерахунку

на долари США ці витрати на освіту стали суттєво меншими. Зменшилися у 2009 р. та з 2010 р. почали стабільно зростати до 2013 р., а потім знову різко зменшилися. На це вплинула зміна обмінного курсу валюти (долару, євро), що доводить відсутність свідомих покращень, а, навпаки, сума витрат на одного учня або студента навіть зменшилася (на 312,1 US\$) (табл. 5.1). Цей факт є суттєвим, оскільки обмінний курс впливає на роздрібні ціни значної частини імпортованої продукції та енергоресурсів. Відповідно, у відсотках до ВВП також відбувалося зменшення загальних витрат на освіту протягом 2007–2015 рр.

Таблиця 5.1

Загальні витрати на освіту в Україні

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Загальна чисельність населення, млн. осіб	45,8	45,6	45,6	45,4	42,9	42,8	42,6
Обмінний курс US\$ 1 = UAH	7,94	7,97	7,99	7,99	11,89	21,84	25,55
ВВП у фактичних цінах, млрд. грн.	1120,6	1349,2	1459,1	1522,7	1586,9	1988,5	2383,2
ВВП у фактичних цінах, млрд. US\$	141,13	169,28	182,62	190,57	133,47	91,05	93,27
Загальні витрати на освіту, млрд. грн.	91,07	97,60	111,18	115,96	109,52	127,12	139,97
Загальні витрати на освіту, млрд. US\$	11,47	12,25	13,91	14,51	9,21	5,82	5,48
Структура покриття загальних витрат, %							
державні	81,5	82,1	84,6	84,3	85,1	83,5	85,4
приватні компанії	1,0	0,8	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7
домогосподарства	17,5	17,1	14,7	14,9	14,1	15,8	13,9
Загальні витрати на освіту у % до ВВП	8,13	7,23	7,62	7,62	6,90	6,39	5,87
Державні витрати на освіту у % до ВВП	6,63	5,94	6,44	6,42	5,87	5,34	5,01
Загальні витрати на одного учня / студента, грн.	10758,6	11705,4	13512,8	14310,0	15547,6	18238,8	19993,8
Загальні витрати на одного учня / студента, US\$	1335,0	1468,7	1691,2	1791,0	1307,6	835,1	782,5

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [689, с. 6]

Впродовж усього досліджуваного періоду середні витрати на навчання одного учня (студента) в Україні в національній валюті зростають, а в доларах навпаки – знижуються (рис. 5.3).

Витрати на навчання одного учня (студента) у 2016 р. склали 19993,8 грн., що в 3,45 рази більше від рівня 2007 р., а у доларовому еквіваленті – менше майже в 1,5 рази. Отже, аналіз розподілу витрат на освіту свідчить, що в Україні порівняно з розвинутими європейськими країнами рівень витрат у розрахунку на одного учня (студента) є досить низьким, що складає близько 20% від середніх витрат на учня (студента) у країнах ЄС [689].

Частка витрат державного сектору на освіту є найсуттєвішою (75,4–85,1% протягом 2010–2016 рр.) і у 2016 р. склала 5,01% від ВВП, що відповідає рівню розвинутих країн Європейського Союзу. Однак, незважаючи на помітне абсолютне зростання фінансування галузі за відповідний період, варто все одно визнати недостатню фінан-

сову підтримку державою розвитку освітньої галузі, оскільки вона не забезпечує вирішення всіх проблем галузі (покращення матеріально-технічної бази, підвищення мотивації та підвищення кваліфікації викладацького персоналу тощо).

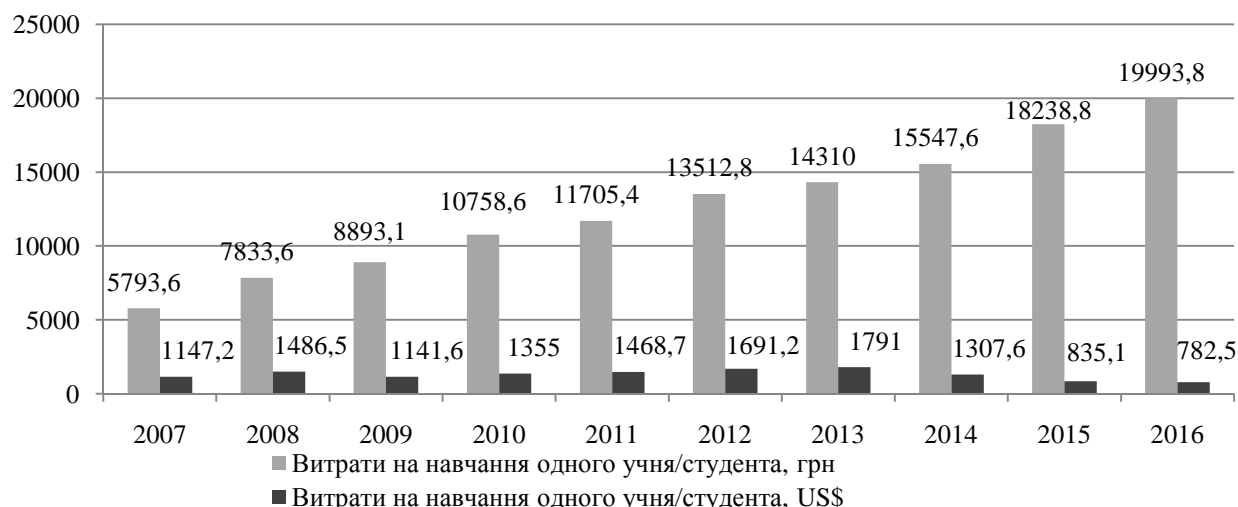


Рис. 5.3. Загальні витрати на одного учня (студента) в Україні

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [689, с. 6]

Значними є кошти і недержавного сектору, що залучаються для фінансування освіти. За останні роки значно збільшилося в процентному відношенні фінансування освіти фізичними та юридичними особами. На сьогодні складова загального фонду фінансування освітньої діяльності державних закладів у ряді випадків становить 10–30% при суттєвому скороченні кошторису в цілому, що обумовлює більшість проблем вітчизняної освіти, серед яких і її якість.

У галузі освіти створюються продукти та надаються послуги, що мають свою споживну вартість. Результати діяльності галузі виявляються у підвищенні ефективності матеріального виробництва, створенні умов і засобів удосконалення технічного потенціалу виробництва, підвищенні рівня загальної освіченості населення та кваліфікації працівників.

Аналіз розподілу коштів, спрямованих на освіту, за функціями характеризує види освітніх послуг або заходів, які здійснюються у країні впродовж року. В Україні до 2014 р. з кожним роком збільшувалася питома вага витрат безпосередньо на послуги у сфері освіти та зменшувалася на другорядну діяльність, а з 2015 р. – навпаки (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Розподіл загальних витрат за функціями освіти, %

Витрати на:	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Послуги у сфері освіти	77,2	78,0	78,9	80,1	80,4	78,0	74,9
Другорядна діяльність в межах закладів освіти	16,3	16,0	15,6	15,0	14,7	16,8	18,5
Другорядна діяльність, що пов'язана з навчанням	6,5	6,0	5,5	4,9	4,9	5,2	6,6

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [689, с. 7]

До другорядної діяльності в межах закладів освіти відносяться витрати на адміністративні послуги/комунальні, фінансові, відрядження, будівництво та ремонт

(капітальні витрати) та на послуги харчування. До другорядної діяльності, що пов'язана з навчанням, включають витрати на фінансові послуги/трансферти населенню, стипендії, субсидії, поточні трансферти, капітальні трансферти; на інвентар та обмундирування; на підручники та канцелярські товари; на іншу діяльність у сфері освіти.

Сучасна освітня система в Україні представлена такими ступенями: допочаткове навчання (3–4 роки – дошкільні заклади); початкова освіта – перший етап базової освіти (4 роки – 1–3 (4) класи загальноосвітніх шкіл); перший етап середньої освіти – другий етап базової освіти (5 років – 5–9 класи ЗОШ); другий етап середньої освіти (2 роки – 10–11 (12) класи ЗОШ, ПТНЗ); післясередня, не вища освіта (1 рік – у ПТНЗ здобуття кваліфікації «кваліфікований робітник»); перший етап вищої освіти (5–6 років або 2–3 роки відповідно ЗВО III–IV і ЗВО I–II рівнів акредитації); другий етап вищої освіти (3 роки – аспірантура, докторантура) [685, с. 9]. Поява комерційних відносин у сфері освіти, формування мережі приватних навчальних закладів спричинила формування ринку освітніх послуг як системи товарно-грошових відносин, що складаються між суб'єктами освітнього процесу для досягнення визначеної мети, яка функціонує на принципах підприємництва та законах товарного виробництва.

За 2000–2017 рр. в Україні збільшився обсяг видатків на освіту державою в абсолютних величинах за всіма рівнями (рис. 5.4).

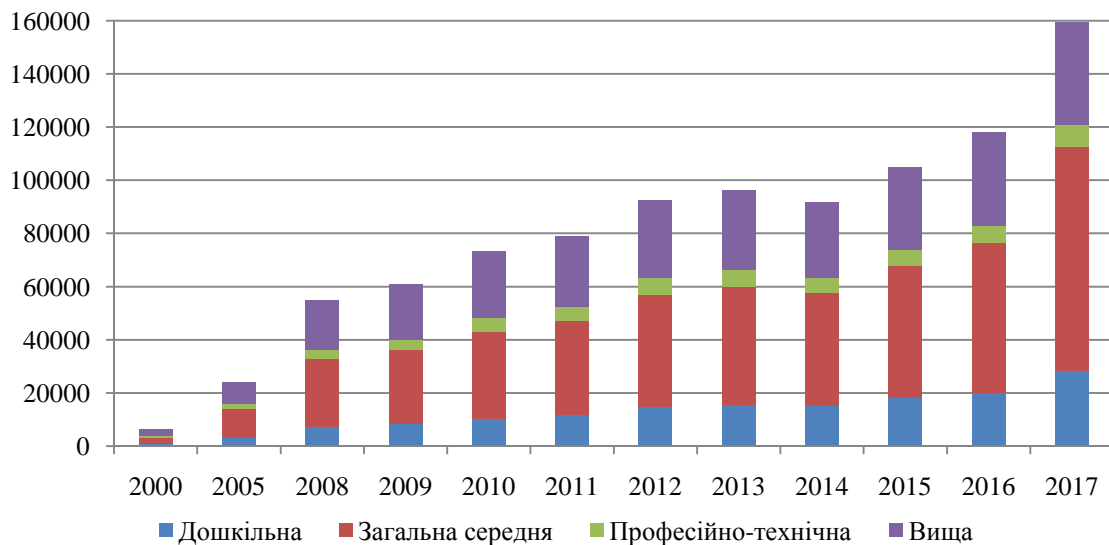


Рис. 5.4. Динаміка співвідношення видатків зведеного бюджету на освіту в Україні за рівнями, млн. грн.

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [684, с. 3; 685, с. 8; 686, с. 3; 687, с. 3]

У структурі видатків зведеного бюджету в Україні за 2010–2017 рр. питома вага витрат на освіту скоротилася на 4,3% за рахунок зменшення витрат на вищу освіту на 2,9% і загальну середню на 0,7% (табл. 5.3), що впливає на результативність даної галузі.

Просте нарощування видатків не завжди забезпечує підвищення їхньої ефективності (належна якість освітніх послуг та можливості рівного доступу населення до їх отримання впродовж усього життя), що й вимагає детального дослідження стану галузі, її обсягів та результативності.

**Структура видатків зведеного бюджету на освіту в Україні
за рівнями, %**

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Загальні видатки зведеного бюджету – всього	100	100	100	100	100	100	100	100
з них на освіту – всього	21,1	20,7	20,6	20,9	19,1	16,8	15,5	16,8
у т.ч. дошкільну	2,7	2,8	3,0	3,1	2,9	2,7	2,4	2,7
загальну середню	8,7	8,5	8,6	8,7	8,1	7,3	6,8	8,0
професійно-технічну	1,4	1,3	1,2	1,3	1,1	0,9	0,7	0,8
вищу	6,6	6,4	6,0	5,9	5,4	4,6	4,2	3,7

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [689; 690, с.6–7]

Недостатня ефективність державних видатків на освіту, яких часто не вистачає навіть на покриття базових статей витрат, зумовлена низкою чинників, основними серед яких залишаються вади організаційно-управлінської структури галузі, бюрократична формальна система управління, часта зміна напрямів реформування та низьке бюджетне фінансування, що не забезпечує повноцінної інтеграції у ринкове середовище.

З огляду на особливу значущість і вагомість освіти для нових умов розвитку економіки країни та визнання її пріоритетної ролі обумовлює виокремлення дошкільної освіти як базової компоненти у формуванні особистості. Відповідно, державна політика щодо дошкільної освіти поступово спрямовується на інтелектуальний розвиток, навчання, виховання дітей, збереження і зміцнення їхнього здоров'я, психологічного, фізичного розвитку відповідно до вимог змісту, рівня та обсягу навчання. Зокрема, це виявляється у розвитку мережі закладів дошкільної освіти різних типів, профілів та форм власності.

До дошкільних навчальних закладів належать ясла, ясла-садки, дитячі садки, ясла-садки сімейного, комбінованого, компенсуючого типу (спеціальні та санаторні), навчально-виховні комплекси тощо. В Україні за 2000–2017 рр. зменшилась на 1,4 тис. кількість дошкільних закладів, що навіть при збільшенні в них місць на 24 тис. не дозволило зменшити навантаження на 100 місць, яке зросло з 88 до 112 (табл. 5.4). У 2015–2017 рр. кількість дошкільних закладів зменшилась, оскільки тимчасово не враховуються дані окупованої території АР Крим, м. Севастополь та зони воєнних дій (частини Донецької і Луганської областей).

Впродовж 2005–2013 рр. кожного року збільшувалась кількість дошкільних закладів (на 10,6%) і кількість місць у них (на 17%) та чисельність дітей (на 42,5%), однак, темпи зростання кількості дітей є вищими, що відображається в зростанні чисельності дітей у закладах у розрахунку на 100 місць (на 21 особу). Це частково пов'язано і з тим, що протягом останніх 6–10 рр. не працювали близько 21% закладів, а впродовж 10 років – близько 46%.

**Динаміка кількості та завантаженості дошкільних закладів в Україні,
на кінець року**

Показники	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість закладів, тис.	16,3	15,1	15,6	16,1	16,4	16,7	15,0	14,8	14,9	14,9
У них місць, тис.	1117	1056	1136	1171	1204	1236	1077	1105	1125	1141
Кількість дітей у закладах, тис.	983	1032	1273	1354	1428	1471	1295	1291	1300	1304
Охоплення дітей закладами відповідного віку, %	40	51	53	55	57	61	55	55	57	57
Кількість дітей у закладах у розрахунку на 100 місць	88	98	112	116	119	119	120	117	113	112

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [691, с. 7; 684, с. 7]

Незважаючи на певні позитивні зрушення в дошкільній освіті, за роки незалежності з 1991 по 2017 рр. погіршилася більшість кількісних показників: кількість дошкільних навчальних закладів (ясла, ясла-садки, дитячі садки, дитячі будинки, центри розвитку дитини тощо) зменшилася з 24,5 до 14,9 тис. од. (у 1,6 рази), чисельність дітей дошкільного віку у закладах освіти знизилася з 2428 до 1304 тис. осіб (в 1,9 рази), відсоток дітей відповідного віку до 6 (7) років, які охоплені дошкільними закладами освіти, залишився незмінним – 57%, хоча за регіонами він знаходиться в межах 38–72% (табл. И.1 додатку И).

Початкова освіта формується в Україні в загальноосвітніх навчальних закладах, до яких належать школи, ліцеї, гімназії, колегіуми, навчально-виховні комплекси, санаторні школи всіх ступенів, а також спеціальні школи та школи соціальної реабілітації. Загальна середня освіта є важливою складовою освітньої системи держави, яка покликана забезпечити всебічний розвиток дитини як особистості, її нахилів, здібностей, талантів, трудову підготовку, професійне самовизначення, формування загальнолюдської моралі, засвоєння визначеного суспільними, національно-культурними потребами обсягу знань про природу, суспільство і виробництво, екологічне виховання, фізичне вдосконалення [610].

Загальноосвітні навчальні заклади першого ступеня (початкова школа) забезпечують початкову загальну освіту, другого ступеня (основна школа) – базову загальну середню освіту, третього ступеня (старша школа) – повну загальну середню освіту [608, с. 115].

Кількість загальноосвітніх закладів у перші десять років незалежності держави залишалася стабільною, а в окремих регіонах – навіть зросла, проте, з 2002 р. і до теперішнього часу спостерігається поступове їх скорочення в мережі з 22,2 до 16,9 тисяч. Демографічна, екологічна і економічна кризи стали основними причинами такого зменшення закладів, що виявилось у зникненні та укрупненні таких закладів, певному зниженні рівня освітніх послуг тощо. Суттєво скоротилась і чисельність учнів – з 7132 у 1990/1991 до 3846 у 2016/2017 навчальних роках, що позначилось на наповнюваності окремих закладів середньої освіти (табл. И.2 додатку И). Зменшення чисельності учителів за вказаний період було значно меншим (але, теж суттєвим – на

99 тис. осіб). Проте за відсутності перших професійних робочих місць молоді спеціалісти після вищих навчальних закладів можуть стати незатребуваними на ринку праці.

Необхідно зазначити, що Держстатом часто змінюються методики розрахунку соціально-економічних показників або проводяться їх уточнення. Тому порівняння аналітичного матеріалу за тривалий період відбувається зі значними відхиленнями. Зокрема, дані щодо кількості навчальних закладів та чисельності учнів за різними збірниками без додаткових роз'яснень представлені за 2010 р. зі значними відхиленнями.

За 2000/2001 – 2017/2018 навчальні роки спостерігається тенденція до зменшення в 1,3 рази кількості загальноосвітніх навчальних закладів, а чисельності учнів – у 1,8 рази. Також із кожним роком зменшується кількість осіб у закладах у розрахунку на 10 тисяч населення. За аналогічний період зменшення сталося у 1,5 рази. За весь період питома вага приватного сектора у загальноосвітній діяльності майже не змінилася, незначно збільшилась у них чисельність учнів та вчителів (табл. 5.5).

Таблиця 5.5

**Динаміка діяльності загальноосвітніх навчальних закладів в Україні,
на початок навчального року**

Показники	2000/ 2001	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013	2013/ 2014	2014/ 2015	2015/ 2016	2016/ 2017	2017/ 2018
Кількість загальноосвітніх навчальних закладів, тис.	22210	19617	19203	19006	18634	17604	17337	16858	16180
у т.ч. державні та комунальні	21981	19425	19014	18815	18450	17437	17167	16678	15981
приватні	229	192	189	191	184	167	170	180	199
% приватних	1,03	0,98	0,98	1,00	0,99	0,95	0,98	1,07	
Кількість учнів в закладах, тис	6763,9	4090,9	4076,5	4008,8	3987,8	3757,1	3783,2	3845,5	3921,7
у т.ч. в державних та комунальних	6743,7	4073,3	4058,7	3991,0	3969,7	3739,2	3762,9	3822,1	3894,2
приватних	20,3	17,6	17,8	17,8	18,2	17,9	20,3	23,5	27,5
% приватних	0,30	0,43	0,44	0,44	0,46	0,48	0,54	0,61	
Кількість учнів у закладах на 10 тис. населення	1372	942	942	928	926	874	885	903	925
Кількість учителів, тис осіб	576,6	492,6	486,4	488,5	486,2	453,6	444,1	437,5	439,7
у т.ч. в державних та комунальних	571,5	488,3	482,3	484,4	482,1	449,8	440,2	433,4	435,2
приватних	5,1	4,3	4,1	4,1	4,1	3,7	3,9	4,2	4,5
% приватних	0,88	0,87	0,84	0,84	0,84	0,82	0,88	0,96	

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [692, с. 13; 693, с. 13]

Професійно-технічна освіта в Україні забезпечує здобуття громадянами робітничих професій і перепідготовку та підвищення кваліфікації кваліфікованих робітників. Підготовка здійснюється у професійно-технічних навчальних закладах різних рівнів та форм навчання (навчально-курсіві комбінати, автомобільні навчальні комбінати, художні професійно-технічні училища, училища-агрофірми, училища-заводи, навчально-виробничі центри, вищі професійні училища, вищі художні професійно-технічні училища, вищі училища-агрофірми, центри професійно-технічної освіти).

ти, центри підготовки і перепідготовки робітничих кадрів тощо). Професійно-технічні навчальні заклади забезпечують своїм випускникам, які успішно пройшли кваліфікаційну атестацію, можливість отримати диплом та кваліфікацію «кваліфікований робітник» з набутої професії відповідного розряду (категорії) або «молодший спеціаліст», якщо навчальний заклад є акредитованим як вище професійно-технічне училище.

Незважаючи на важливість професійної підготовки громадян у закладах професійно-технічної освіти, все ж відбулося зменшення їх кількості за період 1990–2016 рр. з 1246 до 787, що можна пояснити близькістю профілів підготовки в різних навчальних закладах, але зменшення кількості бажаючих навчатися з 643,4 до 258,8 тисячі осіб пояснити важко. Хоча, на нашу думку, в цьому процесі відіграли свою роль демографічні і мотиваційні чинники – зменшення кількості робочих місць з гідною оплатою праці, низький рівень соціальних гарантій, бажання отримати вищу освіту тощо. Усе це призвело до того, що за досліджуваний період чисельність підготовлених кваліфікованих робітників у закладах професійно-технічної освіти зменшилася з 376,7 до 152,8 тисячі. Така ситуація ще більше погіршила стан трудового потенціалу держави. При цьому професійну освіту учні отримували здебільшого за робочими професіями з машинобудування, приладобудування, сільського господарства, гірничої справи, що позначилося на розвитку інших галузей, – попит робочих місць перевищив пропозицію (табл. И.3 додатку И).

Кількість закладів професійно-технічної освіти в Україні скорочується разом із чисельністю учнів та випущених кваліфікованих робітників. За 2000–2016 рр. кількість закладів зменшилася в 1,2 рази, учнів – в 1,8 рази, прийнятих учнів – в 1,9 рази, а випущених фахівців – в 1,7 рази (табл. 5.6).

Таблиця 5.6

**Динаміка діяльності професійно-технічних навчальних закладів в Україні,
на кінець року**

Показники	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість закладів	970	1023	940	940	937	933	814	798	787	756
Кількість учнів, тис. осіб	524,6	496,6	416,5	394,2	405,9	375,6	315,6	304,1	285,8	269,4
Кількість учнів у закладах на 10 тис. населення	107	106	96	91	94	87	73	71	67	64
Прийнято учнів, тис. осіб	307,3	314,2	271,3	231,1	231,1	215,5	178,0	176,6	157,9	146,9
Підготовлено (випущено) кваліфікованих робітників, тис. осіб	266,8	286,6	237,0	229,0	194,8	217,7	182,0	164,9	152,8	141,3

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [694, с. 12; 695, с. 11]

Незважаючи на відсутність серйозної профорієнтаційної роботи на рівні держави та регіонів, а також на значне зниження рівня середньої освіти, випускники загальноосвітніх закладів стають абітурієнтами здебільшого вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації і переважно за престижними спеціальностями, що позначається на диспропорціях розвитку вітчизняного ринку праці.

В умовах цивілізаційних перетворень вища освіта як процес і результат створення та засвоєння індивідом систематизованих знань, умінь і навиків переважно сприймається як джерело виховання загальнолюдських цінностей, особливий різновид духовного виробництва, сфера формування інтелектуального та соціального капіталу нації [679, с. 15]. Тому актуалізація розвитку вищої школи України за світовими стандартами і трендами доводить необхідність обґрунтування напрямів модернізації вищої освіти України, розробки практичних рекомендацій щодо реформування і подальшого розвитку окресленої галузі.

В Україні відповідно до статусу вищих навчальних закладів встановлено чотири рівні акредитації: I – технікуми, училища; II – коледжі та інші прирівняні до них заклади; III і IV – академії, університети, інститути, консерваторії. ЗВО здійснюють підготовку фахівців за освітньо-кваліфікаційними рівнями: молодший спеціаліст – забезпечують технікуми, училища, інші вищі навчальні заклади I рівня акредитації; бакалавр – забезпечують коледжі, інші вищі навчальні заклади II–IV рівнів акредитації; спеціаліст, магістр – забезпечують вищі навчальні заклади III і IV рівнів акредитації [608, с. 115].

В Україні функціонує значна кількість закладів освіти з досить значною чисельністю студентів, що є якісними рисами інноваційної активності трудових ресурсів суспільства та його інноваційного потенціалу. Однак, основні дані щодо вищої школи стосовно рівнів акредитації, кількості навчальних закладів та складу студентів свідчать, що кількість закладів освіти I–II рівнів акредитації за період з 1990/91 до 2016/17 навчальні роки зменшилася з 742 до 370, а кількість ЗВО III–IV рівнів акредитації – збільшилася зі 149 до 287 закладів (максимальна кількість – у 2008/09 рр.). Відповідно і чисельність студентів у закладах I–II рівнів акредитації зменшилася на 539,7 тис. осіб, а у ЗВО III–IV рівнів акредитації – збільшилася на 488,1 тис. осіб. (табл. И.4 додатку И). Проте, з 2008 р. почала скорочуватися також кількість ЗВО III–IV рівнів акредитації і студентів у них, що стало наслідком демографічного провалу та реформування освіти.

Така тенденція незважаючи на загальне підвищення рівня освіченості в Україні негативно позначається на діяльності підприємств реального сектору, де не вдається задовольнити потребу у фахівцях робітничих професій.

В Україні кількість ЗВО поступово скорочується (табл. 5.7). За 2000–2016 рр. кількість закладів I–II рівнів акредитації зменшилася на 44,1%, у них студентів – на 42,6% та випущених осіб – на 50,6%. Кількість закладів III–IV рівнів акредитації за аналогічний період зменшилася лише на 8,6%, у них студентів – на 2,0%, а кількість випускників навіть збільшилася на 36,7%.

Таблиця 5.7

Динаміка діяльності ЗВО в Україні

Показники	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013	2013/ 2014	2014/ 2015	2015/ 2016	2016/ 2017	2017/ 2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I–II рівнів акредитації								
Кількість закладів	483	479	469	458	387	371	370	372
у т.ч. державні та комунальні	406	406	399	391	323	317	318	321

1	2	3	4	5	6	7	8	9
приватні	77	73	70	67	64	54	52	51
% приватних	15,9	–	14,9	14,6	16,5	14,6	–	–
У них студентів, тис осіб	351,4	347,2	335,9	319,6	251,3	230,1	217,3	208,6
за денною формою навчання	302,9	–	287,9	278,5	218,2	203,1	193,2	186,4
% за денною формою навчання	86,2	–	85,7	87,1	86,8	88,3	–	–
Кількість студентів на 10 тис. населення	81	80	78	74	59	54	51	49
Прийнято, тис. осіб	125,1	102,2	96,7	90,9	69,5	63,2	60,6	59,1
за денною формою навчання	105,9	–	82,9	78,2	60,2	57,4	54,1	52,5
Випущено, тис. осіб	107,4	94,0	89,8	88,7	79,1	73,4	68,0	61,2
за денною формою навчання	81,2	–	75,5	71,5	65,9	61,4	57,1	52,1
% за денною формою навчання	75,6	–	84,1	80,6	83,3	83,7	–	–
III–IV рівнів акредитації								
Кількість закладів	330	326	316	309	277	288	287	289
у т.ч. державні та комунальні	231	227	220	218	197	208	209	212
приватні	99	99	96	91	80	80	78	77
% приватних	30,0	–	30,4	29,4	28,9	27,8	–	–
У них студентів, тис. осіб	2066,7	1899,1	1770,3	1673,3	1437,9	1375,2	1369,4	1330,0
за денною формою навчання	1250,2	–	1104,1	1070,1	935,1	938,2	946,9	932,7
% за денною формою навчання	60,5	–	62,4	64,0	65,0	68,2	–	–
Кількість студентів на 10 тис. населення	476	439	410	389	335	322	321	314
Прийнято, тис. осіб	381,4	307,3	331,2	337,4	291,6	259,9	253,2	264,4
за денною формою навчання	276,2	–	244,5	247,2	219,4	206,3	201,0	207,7
Випущено, тис. осіб	528,9	515,0	505,4	471,7	405,4	374,0	318,7	359,9
за денною формою навчання	275,6	–	264,8	258,9	227,6	211,6	182,2	210,7
% за денною формою навчання	52,1	–	52,4	54,9	56,1	56,6	–	–

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [696, с. 11; 697, с. 8]

Скорочення ЗВО в Україні та постійні заклики щодо подальшого їх зменшення, а також значний інтерес абітурієнтів, пов'язаний з ментальними рисами стосовно сучасної легкої доступності й престижності вищої освіти впливає на постійне підвищення конкурсу на вступних іспитах до ЗВО (табл. 5.8).

**Конкурс на вступних іспитах до ЗВО в Україні,
кількість поданих заяв на 100 зарахованих**

Вищі навчальні заклади	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
I–II рівнів акредитації, усього	129	180	167	190	213	240	256	223	237
у т.ч. за денною формою навчання	135	193	178	203	229	256	266	232	249
III–IV рівнів акредитації, усього	153	329	341	430	472	535	537	646	522
у т.ч. за денною формою	169	401	443	534	588	642	611	746	579

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [688; 696; 697; 699]

За 2005–2016 рр. кількість поданих заяв на 100 зарахованих у вищих навчальних закладах I–II рівнів акредитації зросла на 72,9%, а у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації – на 322,2% (в 4,2 рази). Тобто, можна вважати, що поступово вища освіта стає менш доступною для населення, проте, зростає конкуренція між бажаними отримати вищу освіту, що обумовлюватиме зміну якості освіти.

Разом з цим наочною є інформація щодо зменшення чисельності студентів у динаміці також з демографічних причин за рядом показників (табл. 5.9).

Таблиця 5.9

Динаміка основних показників діяльності ЗВО I–IV рівнів акредитації України

Показники	2000/ 2001	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013	2013/ 2014	2014/ 2015	2015/ 2016	2016/ 2017	2017/ 2018
Кількість закладів, од	979	813	805	785	767	664	659	657	661
у т.ч. державні та комунальні	816	637	633	619	609	520	525	527	533
приватні	163	176	172	166	158	144	134	130	128
% приватних	16,6	21,6	21,4	21,1	20,6	21,7	20,3		
У них студентів, тис. осіб	1930,9	2418,1	2246,4	2106,2	1992,9	1689,2	1605,3	1586,8	1538,6
у т.ч. на денній формі	1260,3	1509,0	1403,2	1352,2	1309,6	1153,3	1141,3	1140,1	1119,1
на вечірній	14,1	8,9	7,7	6,6	5,6	4,8	3,8	3,3	3,2
на заочній	656,5	900,2	835,4	747,4	677,7	531,1	460,2	443,3	416,3
Прийнято, тис. осіб	536,4	506,5	409,5	427,9	428,4	361,1	323,1	313,9	323,6
у т.ч. на денну форму	360,6	371,6	282,3	317,3	315,6	279,6	263,7	255,1	260,2
на вечірню	4,0	1,6	1,3	1,1	0,9	0,8	0,5	0,4	0,5
на заочну	171,8	133,3	125,9	109,5	111,9	80,7	58,9	58,3	62,9
Випущено, тис. осіб	422,2	636,3	609,0	595,3	560,4	484,5	447,4	386,7	421,1
у т.ч. на денній формі	298,7	346,3	336,9	330,7	321,8	293,6	272,9	239,3	262,8
на вечірній	4,2	2,9	2,9	2,7	2,3	1,7	1,6	1,4	1,3
на заочній	119,3	287,0	269,2	261,9	236,3	189,2	172,8	150,0	157,1
Кількість студентів у розрахунку на 10 тис. населення	392	557	519	488	463	393	375	372	363

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [688; 696; 697; 699]

За досліджуваний період в Україні відбулося скорочення майже за всіма показниками діяльності ЗВО. Зокрема, кількість ЗВО зменшилася на 320 одиниць (на 32,7%), а в них студентів – на 325,6 тис. осіб (на 16,9%). За цей період було прийнято до ЗВО менше на 213,3 тис. осіб (на 39,7%), проте, випущено більше – на 25,2 тис. осіб (на 6,0%). Загалом у розрахунку на 10 тис. осіб населення чисельність сту-

дентів ЗВО I–IV рівнів акредитації зменшилася на 17. Ці дані наочно доводять, що поступово освітня галузь зменшує обсяг надавання послуг, зменшується доступність вищої освіти для населення. Відповідно, такі зміни мають бути використані в напрямку зміни кількісних параметрів на якісні.

Кількість випускників ЗВО в Україні зростала до 2010 року включно, а з 2011 р. стрімко почала падати (табл. 5.10).

Таблиця 5.10

Динаміка та структура чисельності випускників ЗВО за освітньо-кваліфікаційними рівнями в Україні

Випущено з ЗВО	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Всього, осіб	654670	626549	612867	576259	484482	447418	386668	421131
магістр	93815	95147	93533	94042	86482	80412	51208	79107
%	14,33	15,19	15,26	16,32	17,85	17,97	13,24	–
спеціаліст	272689	265157	247281	212173	155470	135212	105732	100508
%	41,65	42,32	40,35	36,82	32,09	30,22	27,34	–
бакалавр	120349	121706	130206	120356	103313	100454	106186	126964
%	18,38	19,42	21,25	20,88	21,32	22,45	27,46	–
молодший спеціаліст	167817	144539	141847	149688	139217	131340	123542	114552
%	25,64	23,07	23,14	25,98	28,74	29,36	31,96	–

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [688; 696; 697; 699]

Зміни у системі вищої освіти України, які пов'язані із впровадженням положень Болонського процесу і у відповідності до нього відмова від освітньо-кваліфікаційного рівня спеціаліст вплинула на зростання випущених магістрів та зменшення кількості спеціалістів. Кількість бакалаврів постійно зростала, а у 2013 р. зменшилася майже на 10 тис. осіб. Тоді як кількість молодших спеціалістів, навпаки, зменшувалась, а у 2013 р. зросла на 7841 особу. Загалом за 2008–2016 рр. загальна кількість випускників ЗВО зменшилася майже на 38%. Кількість випускників вищих навчальних закладів зростала до 2010 р. включно, а з 2011 р. стрімко почала падати.

Випускники з освітньо-кваліфікаційним рівнем магістра та бакалавра у загальній структурі всіх випускників мають тенденцію до збільшення, тоді як питома вага випущених спеціалістів і молодших спеціалістів серед загальної кількості випускників вищих навчальних закладів знизилась.

Основою формування інтелектуальних активів людського потенціалу є не тільки психофізіологічні та особистісні якості людини, але й своєчасні, обґрунтовані рішення щодо правильного вибору професії. Недостатня ефективність управління процесом вибору професії в Україні, по перше, зумовлена відсутністю аналізу стратегічного планування розвитку ринку праці, використанням традиційної системи освіти, привела до викривлення ситуації на ринку праці у напрямку «перевиробництва» фахівців з вищою освітою за рядом спеціальностей, які молодь вважає престижною (табл. 5.11).

У періоді з 2010 року по 2016 значно збільшилась кількість випускників ЗВО за галузями знань будівництво та архітектура, геодезія та землеустрій, ветеринарія, соціальне забезпечення, сфера обслуговування, військові науки, безпека. В той же час зменшилася кількість випускників за галузями знань соціальні науки, бізнес

і право, інженерія. Також збільшилась кількість випускників ЗВО III–IV рівнів акредитації у галузі знань транспорт, техніка та енергетика аграрного виробництва.

Отже, офіційна статистика підтверджує тривале зміщення акцента на випуск фахівців вищих навчальних закладів за досліджуваний період зі 137,0 до 1145,1 тисячі щорічно, що свідчить про глибоку диспропорцію в розвитку трудового потенціалу між такими категоріями, як висококваліфікований робітник – молодший спеціаліст – спеціаліст (магістр), та суттєве зниження якості освіти. Такі негативні зміни стали наслідком і також відповідної позиції держави щодо розширення можливостей доступу до вищої освіти.

Таблиця 5.11

Випущено фахівців у ЗВО за галузями знань, осіб (на кінець року)

Галузі знань	ЗВО I – II рівнів акредитації				ЗВО III – IV рівнів акредитації			
	2010	2011	2015	2016	2010	2011	2015	2016
Освіта	8354	7760	8244	7837	58185	53067	34204	31337
Гуманітарні науки та мистецтво	6523	6166	6412	6503	40126	42233	47568	43919
Соціальні науки, бізнес і право	29231	25216	18973	22146	243909	235105	227983	204884
Природничі науки	978	741	464	444	17629	18124	24257	22050
Інженерія	34612	24577	18734	16282	130018	115837	89116	82775
Будівництво та архітектура	598	2032	4423	3609	1908	5126	18300	17598
Транспорт	5795	5537	6595	5459	14766	16872	22320	21960
Геодезія та землеустрій	64	132	383	384	24	633	3432	3760
Сільське, лісове і рибне господарство та переробка їх продукції	2761	2027	1910	2261	12918	12405	10516	10505
Техніка та енергетика аграрного виробництва	502	1012	1774	1607	574	2935	6401	7492
Ветеринарія	45	70	236	231	216	476	1833	2701
Охорона здоров'я	21342	20010	21296	21874	13730	12991	13406	13447
Соціальне забезпечення	14	319	421	379	13	553	2397	2602
Сфера обслуговування	108	1011	2247	2029	–	2174	6673	7312
Державне управління	–	–	–	–	1389	1399	1388	1334
Військові науки	–	–	–	–	570	846	583	798
Безпека	–	105	93	115	1746	2799	3979	3543
Специфічні категорії	–	–	–	–	6022	6259	6306	7082

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [688; 696; 697; 699]

Важливість та необхідність технікумів та коледжів для держави не викликає сумнівів. Однак, наявність у ряді регіонів кількох таких навчальних закладів з підготовкою молодших спеціалістів та бакалаврів за однаковими напрямками та спеціальностями стала справою нерентабельною для держави, в тому числі, з огляду на демографічну та фінансову кризи. Іншим «чинником», який спрацював, варто визнати бажання окремих закладів I–II рівнів акредитації підвищити свій статус, навіть при їх неповній відповідності встановленим державою нормам та критеріям.

Узагальнені показники освітньої діяльності в Україні за період 2008–2016 рр. відображають постійну тенденцію зменшення кількості загальноосвітніх навчальних закладів та учнів в них. Відповідно, скорочується кількість випускників цих установ, що зменшує кількісний показник трудового потенціалу суспільства у майбут-

ньому, зменшує потенціал для вступу у ЗВО. При цьому зростає питома вага випускників 9 класу, які продовжують навчання в 10 класі для здобуття повної загальної середньої освіти.

В Україні постійно зменшується кількість навчальних закладів (як загальноосвітніх, так і професійно-технічних, ЗВО I–IV рівнів акредитації) та, відповідно, учнів і студентів у них. Перевищення кількості студентів ЗВО I–IV рівнів акредитації над кількістю учнів професійно-технічних навчальних закладів більш, ніж у 5 разів, свідчить про падіння престижу останніх, скорочення обсягів їхньої діяльності, низьку якість профорієнтаційної роботи, відсутність моніторингу і прогнозів ринку праці, низьку зацікавленість роботодавців у формуванні збалансованого ринку праці тощо. Основні узагальнюючі кількісні показники освітньої галузі зведено в таблиці 5.12.

Таблиця 5.12

Основні показники діяльності освітньої галузі України

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Загальноосвітні навчальні заклади, тис.	20,3	19,9	19,7	19,3	17,6	17,3	16,9	16,2
Кількість учнів загальноосвітніх шкіл, тис. осіб	4299	4292	4222	4204	3757	3783	3846	3922
Кількість учнів загальноосвітніх шкіл у розрахунку на 10000 населення	942	942	928	926	874	885	903	925
Випущено з 9-х класів	538,2	457,8	420,3	392,1	338,7	336,5	328,7	328,7
З них продовжують навчання в 10 класах,%	58,7	62,2	62,5	62,8	63,4	61,7	60,6	60,4
Кількість професійно-технічних закладів на кінець року, одиниць	940	940	937	933	814	798	787	756
Кількість учнів професійно-технічних закладів у розрахунку на 10000 населення	96	91	94	87	73	71	67	64
Випущено кваліфікованих робітників, тис. осіб	247,3	240,1	202,1	227,3	182,0	165,0	152,8	141,3
Кількість ЗВО I–IV рівня акредитації, одиниць	813	805	785	767	664	659	657	661
Чисельність студентів ЗВО I–IV рівня акредитації, тис. осіб	2418,1	2246,3	2106,1	1992,9	1689,2	1605,3	1586,8	1538,6
Чисельність студентів ЗВО I–IV рівня акредитації у розрахунку на 10000 населення	557	519	488	463	393	375	372	363
Співвідношення кількості студентів ЗВО I–IV рівнів акредитації до кількості учнів, слухачів професійно-технічних навчальних закладів	5,8	5,7	5,2	5,3	5,4	5,3	5,6	5,7

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [688; 692; 693; 696; 697; 699]

Кількість професійно-технічних закладів і закладів вищої освіти в Україні постійно скорочується, зменшується чисельність учнів і студентів у них. У той же час конкурс на вступних іспитах до ЗВО постійно зростає, тобто розрив між

чисельністю студентів ЗВО I–IV рівнів над чисельністю учнів і слухачів професійно-технічних навчальних закладів продовжує збільшуватись.

Загалом, крім зазначених негараздів, сьогодні в Україні залишається відкритим питання щодо реальної якості результатів навчання і спроможності забезпечити вітчизняний ринок праці конкурентоспроможними працівниками. Для стабільного забезпечення якості освіти держава має організувати важливі за значенням функції (навчання, виховання тощо) на всіх ланках освітнього ланцюга від дошкільної освіти до вищої з наповненням останньої глибокими фундаментальними та прикладними дослідженнями при достатній фінансовій підтримці (табл. И.5 додатку И).

Важливою для аналізу реальної ситуації у вищій освіті є чисельність студентів за регіонами. Загальне зменшення контингенту студентів ЗВО I–II рівнів акредитації насторожує своєю негативною тенденцією. Це, в першу чергу є результатом прояву демографічної кризи. Важливо не втратити потенціал потужних коледжів і технікумів для майбутніх поколінь студентів. Пріоритетним шляхом розвитку менш потужних навчальних закладів I–II рівнів акредитації є створення об'єднаних центрів із закладами професійної освіти для підготовки кадрів робітничих професій.

В Україні кількість вищих навчальних закладів є достатньо розгалуженою, проте, за останні роки їх обсяги скорочуються, що пов'язано зі зменшенням чисельності студентів як через демографічні причини, процеси міграції та реформування освіти.

Зміни, які відбулися в регіонах України за 2010/2011 н.р. та 2015/2016 н.р. є відносно позитивними, оскільки кількість ЗВО як I–II рівнів акредитації, так і III–IV рівнів акредитації, є за обсягами перевищеною на ринку освітніх послуг. Тому зменшення кількості закладів вищої освіти (I–II рівнів акредитації на 134 та III–IV рівнів акредитації на 61) є також наслідком конкуренції на вітчизняному та окремих регіональних ринках. Найбільше скорочення відбулось у Донецькій та Луганській областях відповідно на 66 та 26 закладів, що пов'язано з воєнними діями та переміщенням частини закладів до інших регіонів. (табл. И.6 додатку И).

У регіональному розрізі найбільша кількість вищих навчальних закладів припадає на м. Київ, Харківську і Дніпропетровську області. Кількість вищих навчальних закладів у регіонах-лідерах визначає їхнє лідерство й за чисельністю студентів.

За період з 2010/2011 н.р. до 2015/2016 н.р. у регіонах України чисельність студентів у ЗВО I–II рівнів акредитації зменшилася на 131343 студента, а в ЗВО III–IV рівнів акредитації – на 754675 студентів. (табл. И.7 додатку И). Такі зміни є суттєвими, що значною мірою пов'язано із втратою популярності навчання студентів у ЗВО I–II рівнів акредитації та із уведенням обов'язкової наявності сертифікатів ЗНО для вступу до ЗВО III–IV рівнів акредитації, а також наслідком демографічної кризи.

Динаміка питомої ваги абітурієнтів, прийнятих для навчання за рахунок юридичних та фізичних осіб (рис. 5.5), з кожним роком зменшується (за виключенням 2016–2017 рр., коли було зростання), тобто скорочується кількість студентів, які навчаються на платній основі, а питома вага абітурієнтів, зарахованих до ЗВО на навчання за державним замовленням, збільшується (за 2007–2017 рр. на 111,2%).

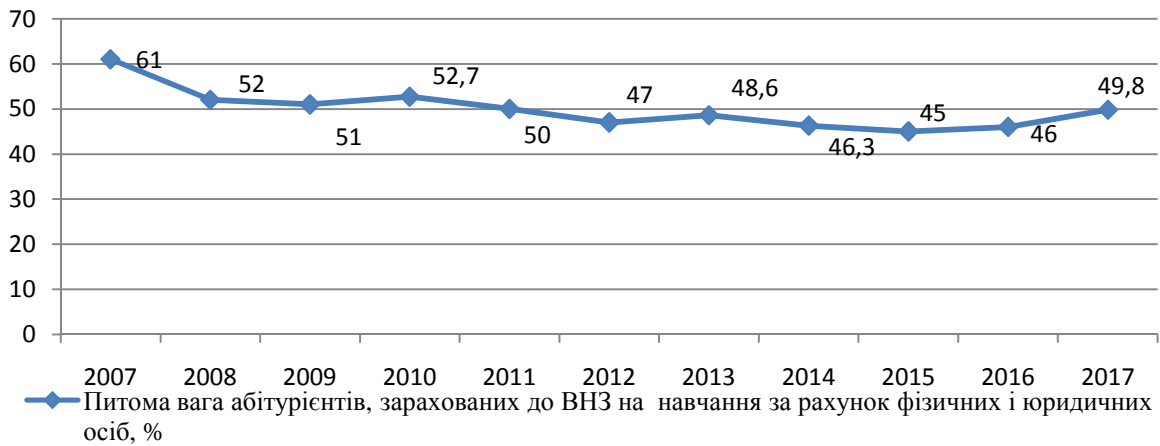


Рис. 5.5. Динаміка питомої ваги абітурієнтів, зарахованих до ЗВО для навчання на платній основі

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [688; 689]

Впродовж 2010–2017 рр. постійно зростає питома вага студентів, які навчалися за рахунок державного бюджету, тоді як фінансування навчання за рахунок фізичних осіб зменшується (табл. 5.13).

Таблиця 5.13

Чисельність студентів ЗВО I–IV рівнів акредитації за джерелами фінансування їх діяльності

Показники	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013	2013/ 2014	2014/ 2015	2015/ 2016	2016/ 2017	2017/ 2018
Питома вага студентів (%), які навчалися за рахунок [^]								
державного бюджету	38,3	39,2	41,2	43,1	44,5	45,6	46,2	44,5
місцевого бюджету	3,8	4,2	4,4	4,4	4,9	4,9	4,6	4,7
органів державної влади, юридичних осіб	0,4	0,4	0,3	0,4	0,6	0,6	0,6	0,5
фізичних осіб	57,5	56,2	54,1	52,1	50,0	48,9	48,6	50,3

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [371, с. 10; 688, с. 18]

У сучасних умовах, коли Україна, як і більшість країн світу, визнала пріоритетом формування нового суспільства постіндустріального типу, характерною рисою якого є створення нової моделі економіки – економіки знань, освіта стає одним із ключових чинників економічного зростання та сталого розвитку держави. Для вирішення завдань, які сьогодні ставить перед системою вищої освіти, необхідне суттєве зростання обсягу фінансування освіти. Це дозволить забезпечити динамічний розвиток освітньої галузі, стимулюватиме процеси комерціалізації знань, сприятиме посиленню ринкових позицій державних ЗВО, зростанню їх конкурентоспроможності, оскільки лише за наявності надійних та стабільних джерел фінансування освіта виконуватиме свою місію щодо розвитку людського потенціалу країни.

На сьогоднішній день стан підготовки кадрів у системі вищої та професійно-технічної освіти недостатньо відповідає як потребам особистості, так і потребам держави в цілому. Це призводить до диспропорцій у співвідношенні попиту та пропозиції на висококваліфікованих працівників на ринку праці, виникненню перевищення й одночасного дефіциту за окремими спеціальностями.

Зазначена динаміка є достатньо позитивною, однак, кількісні показники не мають великої ваги для здійснення інноваційної діяльності, поки не переростуть

у якісні. Якість вищої освіти сьогодні залишається низькою, оскільки університети часто втрачають зв'язок із науковими установами, виробництвом, що в подальшому впливає на поступове зменшення і кількісних показників. Кількість ЗВО в Україні значно перевищує кількість ЗВО у багатьох країнах Європи, але значного підвищення інноваційної активності трудових ресурсів та поштовху до інноваційного розвитку не спостерігається.

Нині в Україні постає питання щодо створення єдиної кваліфікаційної рамки для вищої і професійно-технічної освіти. Відсутність такої рамки гальмує розвиток сучасної системи освіти в Україні і є одним із головних чинників невідповідності між розвитком ринку праці та ринку освітніх послуг.

Зростаючі темпи економічних змін і гнучкість ринку праці призводять до зменшення тривалості зайнятості і розвитку самозайнятості населення. Професійні знання і навички, отримані в навчальних професійних закладах, через кілька років застарівають і стають недостатніми. Тому концептуальна схема «навчання → робота → пенсія» в сучасних умовах трансформується в нову концепцію «навчання → (робота + навчання) → пенсія», тобто складова (робота+навчання) забезпечує безперервність навчання людини впродовж життя, а це вимагає впровадження в Україні гнучких інноваційних технологій професійного навчання.

Вагомою інноваційною складовою вітчизняного освітнього простору є технічна підготовка, яку можна умовно представити чотирма групами: професійно-технічна освіта, спеціальна технічна, вища технічна й післядипломна. Система вищої технічної освіти в Україні за більш, ніж 250-річний вік, увібрала в себе традиції кращих європейських інженерних шкіл, зокрема славної «Еколь Політехнік», а також від Аахенського, Віденських, Магдебурзького технічних університетів. В основі цієї системи – об'єднання фундаментальної природної підготовки з математики, фізики, хімії та інших загальноінженерних дисциплін, а також – одержання професійно-практичних навичок на виробництві й у наукових установах, що стало визначальним для провідних інженерних шкіл України [701].

Сьогодні технічні спеціальності вищої школи в Україні не прийнято відносити до елітних, оскільки лідирують гуманітарні. Однак, якщо оцінювати реальну картину на ринку праці України та її регіонів, то близько 40-50% безробітних становить молодь, більшість серед якої отримала саме гуманітарні спеціальності. Крім того, істотних втрат зазнає, насамперед, основа економічної системи – її промисловість, тому впевнено можна стверджувати, що переважна кількість гуманітаріїв у порівнянні з інженерними працівниками не йде на користь державі в цілому та окремим регіонам.

У 2017 р. вступна кампанія показала, що в українському суспільстві відсутній попит на якісну освіту у сфері точних й інженерних наук. Однак, відомо, що в сучасному світі конкурентоспроможність держави визначається кількістю фізиків, математиків, інженерів, конструкторів і технологів, а не кількістю лікарів, перекладачів або психологів [702]. Це дуже серйозна проблема, яку чомусь до цих пір не вдається подолати в Україні.

У Європі до найбільш продуктивної частини населення відносять осіб з вищою освітою, тобто, ту частину працездатного населення, яка має високий рівень знань і професійної кваліфікації, здатна створювати нові системи знань, техніки, технологій, форм організації праці й виробництва, тим самим істотно впливає на технічний рівень виробництва, зростання його обсягів, якість, конкурентоспроможність продукції. В Україні найбільша частка осіб з повною вищою освітою зосере-

джена у фінансовій сфері (59,7%), державному управлінні (59,5%) й освіті (47,3%) [703]. Відповідно, ці сфери характеризуються високим соціальним статусом й економічним престижем, особливо для молодих осіб з вищою освітою. Як наслідок, підготовка фахівців із цих напрямків перевищує попит на них з боку національної економіки, а за технічними спеціальностями, навпаки, – не задовольняє попит.

З огляду на сформовану ситуацію, український уряд в останні роки збільшує державне замовлення на технічні спеціальності (електроніку, енергетику, машинобудування, радіотехніку, радіоелектронні апарати й зв'язок, металургію й матеріалознавство, хімічні технології й інженерію, спеціальності пов'язані з авіацією, транспортною інфраструктурою) і зменшує на менеджмент, економіку й право [704]. Проте, навіть ці заходи не дають належного зрушення.

Впродовж останніх вступних кампаній сотні тисяч бажаючих подають документи до вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації. Однак, навіть при такій кількості абітурієнтів, технічні спеціальності й далі залишаються непопулярними, а на окремі напрямки: хімія, фізика, математика або будівництво навіть відсутня необхідна кількість абітурієнтів [705].

Декілька попередніх вступних компаній відзначалися недобором на технічні спеціальності за державним замовленням. Навіть ті абітурієнти, які не вступили до жодного вищого навчального закладу, все одно не хочуть навчатися на технічних спеціальностях, навіть у провідних українських вузах, хоча квоти для підготовки на технічні й природничі спеціальності за держзамовленням збільшують [706].

Вплив ринку праці на вдосконалення й підвищення ефективності системи вищої технічної освіти в сучасних умовах залишається незначним. Відношення випускників вищих навчальних закладів до випускників професійно-технічних навчальних закладів становить 60:40, тоді як на ринку праці 60% вакантних місць мають потребу в заміщенні кваліфікованими робочими кадрами. Значною мірою це пояснюється неусвідомленим вибором випускниками середніх шкіл професії або спеціальності, а також відсутністю прив'язки фінансування підготовки кадрів у навчальних закладах до реального стану працевлаштування. Фактично зараз система вищої освіти орієнтована на ринок освітніх послуг, а не на ринок праці, про що свідчать ліцензовані обсяги й напрямки підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації кадрів.

Негативним для України є не просто сам процес перенасичення ринку праці, а ще й марно витрачена частина державного бюджету (підготовка за держзамовленням), що використовується на навчання неконкурентоспроможних на ринку праці робітників і фахівців. Лише в останні роки почали скорочувати кількість бюджетних місць на менеджмент, економіку й право, а збільшувати на технічні спеціальності. Проте, до цього часу в країні не створено дієвої системи моніторингу, яка б сприяла прогнозуванню й маркетингу освітніх послуг. Негативно впливає на систему професійної освіти недостатнє залучення роботодавців та інших соціальних партнерів до розробки й затвердження освітніх стандартів, навчальних планів і програм, відсутність стимулюючого кредитування навчальних закладів для одержання обладнання й іншої техніки. Негативно впливають на систему професійної освіти ускладнені умови ліцензування діяльності навчальних закладів, які не дають можливості оперативно й гнучко реагувати на попит роботодавців. Наявність безробітних серед випускників навчальних закладів – один із найбільших викликів освітній політиці.

Серед основних причин наявності проблем із працевлаштуванням випускників освітніх закладів слід виокремити, насамперед, такі як повільні темпи здійснення

структурних змін в економіці, що призводить до виникнення істотних диспропорцій у структурі попиту на ринку праці; посилення конкуренції на ринку праці професій і спеціальностей, за якими ведеться підготовка у навчальних закладах; невідповідність отриманої спеціальності потребам ринку праці; відсутність практичного досвіду або стажу роботи за спеціальністю.

Наявність держзамовлення на підготовку фахівців у всіх закладах освіти є недосконалим, оскільки повноцінно не враховує існуючі потреби ринку праці. Крім того, відсутність жорсткого контролю за працевлаштуванням випускників, які навчались за державним замовленням, взагалі нівелює необхідність даного напряму фінансування. Тобто, повною мірою мету освітньої діяльності в Україні щодо «всебічного розвитку людини як особистості та найвищої цінності суспільства, розвитку її талантів, розумових і фізичних здібностей, виховання високих моральних якостей, формування громадян, здатних до свідомого суспільного вибору, збагачення на цій основі інтелектуального, творчого, культурного потенціалу народу, підвищення освітнього рівня народу, забезпечення народного господарства кваліфікованими фахівцями» [610] не вдається виконати.

Формально частка випускників, які отримують направлення на роботу зменшується (з 27,8 до 14,0%) (табл. 5.14), однак, показник їх використання є набагато нижчим. За 2010–2017 рр. чисельність випускників, які отримали направлення на роботу, скоротилася в 3,1 рази, а їх частка із загальної кількості – на 13,8%.

Таблиця 5.14

Динаміка результативності роботи ЗВО та ПТНЗ України

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ЗВО I–IV рівнів акредитації								
Випущено всього, осіб	654670	626549	612867	576259	484482	447418	386668	421131
Чисельність випускників, які отримали направлення на роботу, осіб	181942	170285	167932	156473	134399	98037	68240	58858
У% до загальної кількості випускників	27,8	27,2	27,4	27,2	27,7	21,9	17,6	14,0
з них навчалися за рахунок бюджету, осіб (%)	153148 (84,2)	147926 (86,9)	147591 (87,9)	138604 (88,6)	120745 (89,8)	88321 (90,1)	59699 (87,5)	52740 (89,6)
Кількість випускників, які одночасно з освітньо-кваліфікаційним рівнем отримали робітничу професію, осіб	48768	46765	48851	41143	39006	30445	25297	24030
їх питома вага до випускників, що отримали направлення на роботу, %	26,8	27,5	29,1	26,3	29,0	31,1	37,1	40,8
Професійно-технічні навчальні заклади								
Випущено усього, осіб	237506	239975	203230	226524	194374	165931	153570	140690
Працевлаштовано за професією, осіб (%)	200068 (84,2)	199636 (83,2)	170706 (84,0)	185728 (82,0)	155877 (80,2)	131175 (79,1)	124101 (80,8)	114916 (81,7)
в т.ч. з первинною професійною підготовкою випускників шкіл	149459 (80,2)	140732 (78,0)	113672 (78,0)	132984 (76,7)	111111 (74,3)	95359 (73,5)	92535 (76,1)	86272 (77,3)
з професійним навчанням	50609 (98,7)	58904 (99,1)	57034 (99,1)	52744 (99,2)	44766 (99,6)	35816 (99,2)	31566 (98,9)	28644 (98,6)
Продовжують навчання у ЗВО та інших навчальних закладах, осіб (%)	18287 (7,7)	18124 (7,6)	12778 (6,3)	18412 (8,1)	15527 (8,0)	14907 (9,0)	12479 (8,1)	10218 (7,3)

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Призвані на військову службу, осіб (%)	3534 (1,5)	3703 (1,5)	3702 (1,8)	3089 (1,4)	3546 (1,8)	1221 (0,7)	1333 (0,9)	990 (0,7)
Не працевлаштовані, осіб (%)	15617 (6,6)	18512 (7,7)	16044 (7,9)	19295 (8,5)	19424 (10,0)	18628 (11,2)	15657 (10,2)	14566 (10,3)

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [688; 694; 695; 696; 697; 699; 711]

Співвідношення показників зайнятості населення з високим і низьким рівнем освіти у віковій групі 24–64 років для низки країн Європейського Союзу коливається в діапазоні від 1,24 (Ісландія) до 2,66 (Литва). Однак, для точніших уявлень про зайнятість населення в усіх вікових групах варто було б долучити характеристик рівня освіти в різних країнах та інші виміри, зокрема, якості життя, наявності робочих місць та тенденції формування нових, показники міграції тощо (табл. 5.15).

Таблиця 5.15

Зайнятість населення Європи за рівнем освіти, %

Країна	Рівень зайнятості за рівнем освіти (особи віком 24–64 роки)			Рівень зайнятості молоді впродовж 3 років після закінчення школи (20–24 роки)		
	низький	середній	високий	низький	середній	високий
ЕС –27	53,5	73,1	83,7	51,6	71,4	82,6
Бельгія	47,7	74,0	84,2	52,8	73,5	86,0
Чеська Республіка	42,2	75,3	83,1	–	76,1	85,6
Данія	62,6	79,0	85,8	–	82,9	83,1
Іспанія	52,2	67,5	78,9	48,1	51,4	71,8
Франція	55,7	73,7	83,8	46,7	68,6	83,6
Італія	50,8	71,9	79,0	40,5	50,6	66,1
Латвія	48,5	66,8	84,4	–	55,4	84,0
Литва	33,1	66,1	88,3	–	48,5	82,2
Угорщина	37,7	66,3	79,3	–	63,5	83,3
Мальта	47,8	77,5	87,9	81,8	85,6	94,7
Австрія	56,2	77,9	86,5	–	91,0	91,2
Польща	39,8	65,9	84,7	–	65,7	82,6
Португалія	65,9	79,4	83,4	66,4	73,5	78,3
Румунія	51,4	68,3	85,3	–	58,8	80,7
Словенія	46,7	70,6	86,4	–	68,7	80,3
Фінляндія	55,5	74,7	84,3	–	73,6	85,1
Швеція	65,8	83,9	88,3	67,1	79,4	90,9
Великобританія	56,6	77,7	83,7	47,5	75,9	85,5
Ісландія	74,4	83,4	88,8	–	84,2	90,6
Норвегія	65,0	81,0	90,2	–		
Швейцарія	68,7	82,7	88,8	80,6	83,8	87,5
Хорватія	40,7	61,7	77,5	–	57,8	70,3
Македонія	34,3	58,3	72,4	–	40,1	49,6
Туреччина	47,6	61,7	76,1	50,8	47,8	65,6

Джерело: [586; 603]

Показники зайнятості населення європейських та інших розвинених країн світу з більш високим рівнем освіти перевищують аналогічні показники по Україні.

Враховуючи окреслені проблеми, які сьогодні існують у сфері освіти у ракурсі підготовки кваліфікованих працівників, слід підсумувати, що реформування системи освіти має бути, в першу чергу, спрямованим на створення «ідеології освіти» заради практичних умінь, навичок та компетентностей. Важливим кроком до вирішення проблемних питань, які існують в освіті сьогодні і пов'язані з певною відірваністю навчального процесу від реалій, має стати створення ефективної системи вітчизняної освіти, яка буде узгоджена на рівні держави, роботодавців та суспільства.

Сучасна система професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів на виробництві потребує відродження і модернізації, тому важливо вирішити вищезазначені проблеми стосовно впровадження інноваційних методів професійного навчання. Крім загальної та професійної освіти, для формування трудового потенціалу важливе значення має перепідготовка та підвищення кваліфікації. Слід підкреслити, що готовність постійно навчатися, підвищувати кваліфікацію є важливою якісною характеристикою трудового потенціалу.

В Україні та її регіонах технічні спеціальності – це вибір тих, родинні доходи яких є нижчими, і він, очевидно, пов'язаний зі схильностями й здатностями абітурієнта, тобто цінність кар'єри для них є не дуже високою. Лише незначна частина вступників на технічні спеціальності є тими, для кого в професійних орієнтаціях важливий приклад батьків, хто віддає перевагу математиці, багато читає, володіє комп'ютерною грамотністю, навчався в математичних класах і школах тощо.

Забезпечення якості вищої освіти відповідно до вимог ринку праці під впливом динамічних змін політико-правового, соціально-економічного, міжнародного, науково-технологічного, екологічного, соціально-культурного характеру є можливим при проведенні постійного моніторингу вищої освіти й застосування рейтингів вищих навчальних закладів.

Однак, не дивлячись на позитивні результати, підготовка за технічними спеціальностями у цілому по Україні не позбавлена низки ключових проблем: не сформована погодженість трьох рівнів вищої освіти; не прийнята й не впроваджена повною мірою ЕКТС (не стала основою організації навчального процесу й розробки стандартів вищої освіти); відсутнє визнання іноземних кваліфікацій і спільність компетентностей; відсутня належна якість освіти й погодженість із практикою вимог до кваліфікацій; обмеженість форм післядипломної освіти; відсутня цілеспрямована державна політика фінансової підтримки вищої освіти, фінансування бізнесом; недостатній рівень співробітництва із промисловими підприємствами, не вирішене повноцінно питання університетської автономії тощо.

Згідно з думками експертів, сьогодні основною істотною проблемою є недостача спеціальних практичних знань (крім відірваності теоретичної підготовки від практики бізнесу) і навичок у випускників інженерно-технічних спеціальностей в Україні, оскільки від них залежить безпека життя не тільки самого співробітника, але і його колег. Крім того, випускники деяких технічних вищих навчальних закладів частіше від інших недостатньо володіють англійською мовою [712, с. 14].

Таким чином, сьогодні в Україні зростає попит на технічні спеціальності, що має враховуватися абітурієнтами при відвідуванні вищих навчальних закладів, особливо на які існує дійсний дефіцит.

В Україні вимагає значної уваги об'єднання загальною суспільною затребуваністю чотирьох груп технічної освіти: професійно-технічної, спеціальної технічної,

вищої інженерної й післядипломної. Тому цілісне вдосконалення всіх чотирьох груп технічної освіти забезпечило б безперервність навчального процесу за більшістю напрямків підготовки, їхнє взаємоузгодження, що пішло б на користь усім учасникам навчального процесу, підсилило б мотиваційні аспекти при виборі професії, при навчанні молоді, при одержанні другої освіти або підвищенні кваліфікації, стабілізувало б конкурсну ситуацію й контингент тих, хто вчиться у взаємозалежних навчальних закладах [701].

Тому, сьогодні важливо зупинити зсув акцентів і пріоритетів до гуманітарних спеціальностей, зводячи їх до рангу «популярних» (дорогих), але ніяк не «елітних». Оскільки, об'єктивно на даному етапі розвитку необхідною є значна кількість інженерних працівників, та й одержання відповідної освіти слід вважати «елітним». Таке розуміння важливо закріпити і на державному, і на побутовому рівні як з усіма наслідками й висновками, що випливають із цього розуміння. Це припускає, крім ранньої профорієнтації, ще поліпшення викладання фізики й хімії в школі, забезпечення демонстраційним інвентарем тощо. Крім того, сьогодні доцільно створити систему моніторингу, прогнозування й маркетингу освітніх послуг, яка б функціонувала при Міністерстві освіти і науки України, за участю роботодавців та інших соціальних партнерів. Ця (подібна) система буде сприяти розробці й затвердженню освітніх стандартів, навчальних планів і програм, стимулюванню й кредитуванню навчальних закладів, дозволить оперативно й гнучко реагувати на попит роботодавців.

Згідно з рейтингом Всесвітнього економічного форуму, Україна серед 134 країн у 2012 р. посіла у сфері розвитку початкової освіти 37-ме місце, у сфері розвитку вищої освіти – 45-те, у сфері формування чинників інноваційного розвитку – 52-ге, за оснащеністю сучасними технологіями – 65-те, у сфері захисту прав інтелектуальної власності – 114-те місце, що свідчить про неефективне використання власного інноваційного потенціалу, перетворення України на державу, яка експортує сировинні ресурси з незначною часткою доданої вартості, та виникнення загрози економічній і національній безпеці.

5.2. Роль науки та наукової діяльності у процесі комерціалізації інновацій

В умовах формування сучасного ринкового середовища одне з визначальних місць у розвитку економіки знань належить науковій та науково-технічній діяльності, метою яких є одержання нового знання, що здатне привести до нових відкриттів і сприяти громадському та соціальному розвитку. Наука визнана базовою формою суспільної діяльності, що функціонально пов'язана з усіма сферами суспільного життя. Вона, як системоутворюючий інститут забезпечує суспільне життя духовними новаціями, здатними привести до прогресивних змін і розвитку як окремих сфер життя, так і суспільства в цілому. Тобто наука відіграє інноваційну роль у суспільстві та визнається як провідний фактор суспільного виробництва, який визначає якість людського потенціалу та інтелектуальних активів. Наука та науково-технічна діяльність забезпечують реальний сектор економіки нововведеннями, тим самим перетворюючись в безпосередню продуктивну силу суспільства, що споживаються і відповідно сприяють підвищенню ефективності використання наявних ресурсів, розробці та комерціалізації інновацій.

Науковий потенціал країни визначає розміщення наукоємних галузей господарства та невиробничої сфери. В Україні він базується на розгалуженій мережі наукових інститутів, науково-дослідних закладів, які існують у системі Національної академії наук, міністерств і державних комітетів. Наукові заклади досліджують продуктивні сили в усіх регіонах країни, а продуктивні сили впливають на спеціалізацію наукових підрозділів. Такий їх взаємозв'язок дає змогу вирішувати економічні та соціальні проблеми. Тобто, науковий потенціал слід розглядати як важливу передумову розміщення нових (або реконструкції діючих) підприємств та вищих закладів освіти, сполучну ланку, що поєднує окремі елементи НІС та сприяє розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу, комерціалізації інновацій.

Наявність наукових організацій, чисельність і якісна структура працівників, які задіяні у науковій і науково-технічній діяльності, структура і обсяги фінансування та результативність свідчать про рівень розвитку галузі, її місце у формуванні НІС та розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу.

Тенденції інституціонального забезпечення наукової діяльності в Україні тривожні. За останні вісім років кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні розробки як у цілому, так і за окремими секторами, в Україні зменшилася на 340 од. Скорочення, що відбувалося щорічно, зросло з 2014 р. після анексії АР Крим та початку бойових дій на сході України (табл. 5.16).

Таблиця 5.16

**Організації, що виконували наукові та науково-технічні розробки,
за секторами діяльності, од.**

Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Усього	1303	1255	1208	1143	999	978	972	963
Державний сектор	514	508	496	456	419	433	453	441
у т.ч. національні академії	385	379	351	341	321	323	322	321
з них НАН України	206	203	199	196	178	183	181	180
Підприємницький сектор	610	570	535	507	422	394	366	376
Сектор вищої освіти	178	176	176	180	158	151	153	146
Приватний неприбутковий сектор	1	1	1	–	–	–	–	–

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [713, с. 22]

Значне скорочення організацій, що виконували наукові та науково-технічні розробки відбулось у підприємницькому та державному секторах: відповідно на 169 і 138 од. або 27,7% і 26,8%, а у вищій освіті – лише на 32 од. або 18,0%. Найбільше таких організацій зосереджено у підприємницькому (46,8–39,0%) та державному (39,4–45,8%) секторах, де поступово змінився лідер за кількістю структур (рис. 5.6). У приватному неприбутковому секторі з 2013 р. зовсім немає організацій, що виконували б наукові та науково-технічні розробки. Такі втрати є дуже суттєвими, оскільки найбільш зацікавленим у наукових розробках та більш здатним до їх комерціалізації є саме підприємницький сектор. Тобто, поточні негативні тенденції свідчать про зменшення потенційних можливостей до продукування наукової і науково-технічної продукції, знижують привабливість галузі.

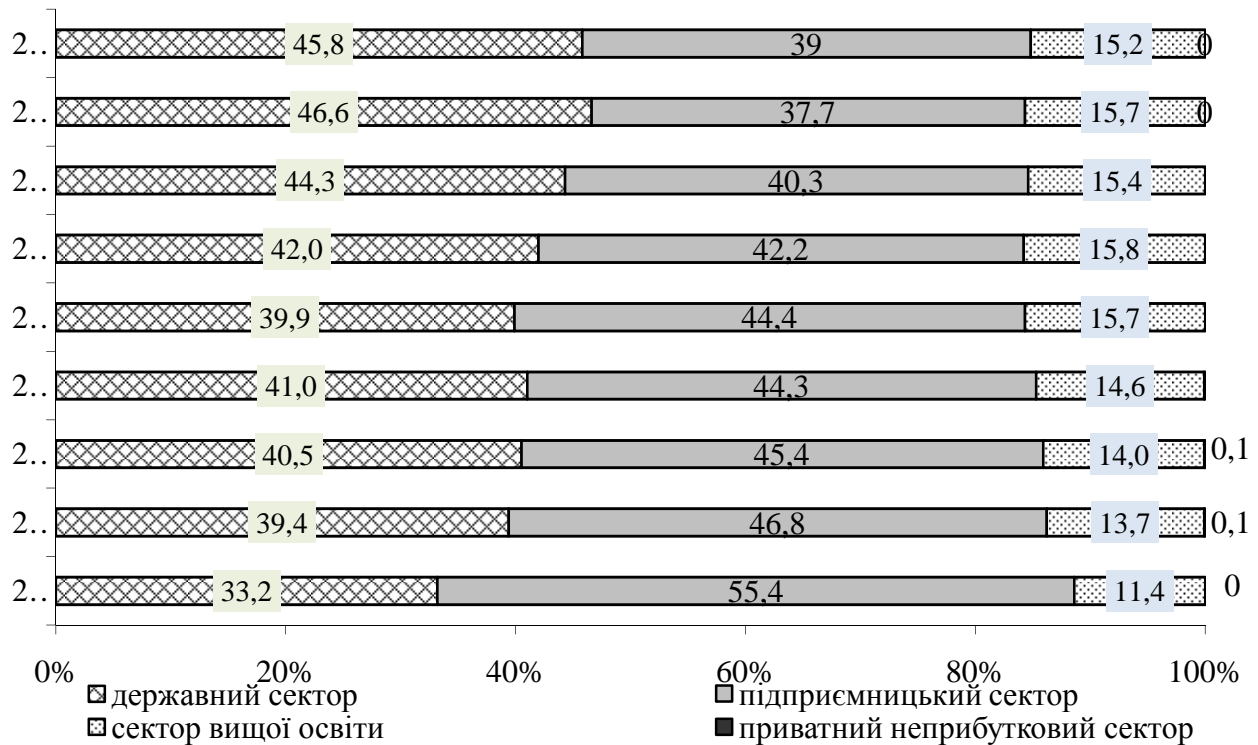


Рис. 5.6. Розподіл кількості організацій, що здійснювали наукові дослідження і розробки, за секторами діяльності, %

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

За 2010–2017 рр. зменшилась кількість організацій академій наук України на 64 од. або 16,6% переважно за рахунок організацій академії аграрних наук (27,7%) і академії наук (12,6%) (табл. 5.17).

Таблиця 5.17

Кількість організацій національних академій наук України, які здійснювали наукові дослідження і розробки, од.

Академії	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Усього по національних академіях	385	379	351	341	321	323	322	321
Академія наук	206	203	199	196	178	183	181	180
Академія аграрних наук	119	114	93	86	86	85	86	86
Академія медичних наук	37	37	35	35	34	34	35	35
Академія мистецтв	–	2	2	2	2	2	2	2
Академія педагогічних наук	17	17	16	16	15	13	12	12
Академія правових наук	6	6	6	6	6	6	6	6

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

Людський фактор є найважливішим елементом формування і реалізації наукового потенціалу. Саме персонал, який виконує наукові та науково-технічні

розробки, докладаючи до них власний багаж знань та здобутих умінь, поєднуючи технічні та новітні технологічні засоби забезпечує розвиток інтелектуальних активів людського потенціалу, створює та комерціалізує інновації.

В Україні, всупереч світовим тенденціям, продовжується скорочення загальної чисельності працівників, зайнятих у сфері досліджень і розробок. За 2005–2017 рр. чисельність працівників наукових організацій в Україні скоротилася на 102,1 тис. ос. або майже на 60%, у т.ч. дослідників – на 25,8 тис. ос. або на 30,3% (рис. 5.7).

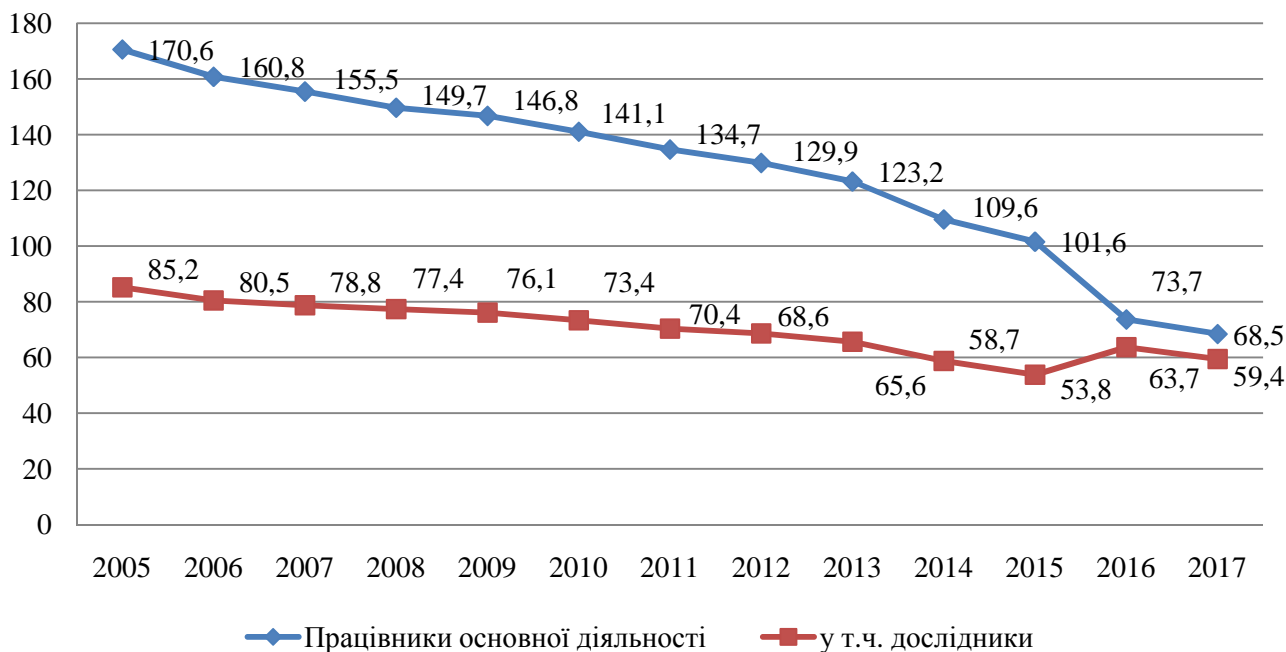


Рис. 5.7. Динаміка чисельності працівників наукових організацій України, тис. осіб
Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

Дослідження динаміки розвитку та результативності наукової галузі України сьогодні ускладнені у зв'язку зі зміною методології збору та обробки відповідної інформації Державною службою статистики України та частковим обмеженням у порівнянні даних за тривалий період. Зокрема, за 2010–2015 рр. Державна служба статистики України до кількості працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок, включала постійних та тимчасових працівників, а з 2016 р. – дані наводить вже без урахування науково-педагогічних працівників, які не виконували наукові дослідження і розробки.

Серед працівників, які задіяні у виконанні наукових досліджень і розробок, відбувається постійне зменшення за всіма категоріями, окрім допоміжного персоналу, чисельність якого впродовж 2010–2015 рр. зменшувалась, а потім почала збільшуватись (табл. 5.18).

У структурі всіх працівників за 2010–2017 рр. зросла частка допоміжного персоналу з 15,7% до 27,3%, а дослідників і техніків зменшилась відповідно з 73,3% до 63,0% (по чисельності у 2,25 рази) і 11,0% до 9,7% (у 2,2 рази). Зменшилась чисельність працівників з науковими ступенями з 58659 ос. до 26161 ос. (на 32,5 тис. ос.) за рахунок докторів філософії (кандидатів наук) на 27466 ос. і докторів наук на 5032 ос.

Кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і робок за категоріями, осіб

Роки	Кількість працівників – усього	У тому числі									
		з них мають науковий ступінь				дослідники		техніки		допоміжний персонал	
		доктора наук		доктора філософії (кандидата наук)							
		ос.	%	ос.	%	ос.	%	ос.	%	ос.	%
2010	182484	11974	6,6	46685	25,6	133744	73,3	20113	11,0	28627	15,7
2011	175330	11677	6,7	46321	26,4	130403	74,4	17260	9,8	27667	15,8
2012	164340	11172	6,8	42050	25,6	122106	74,3	15509	9,4	26725	16,3
2013	155386	11155	7,2	41196	26,5	115806	74,5	14209	9,1	25371	16,3
2014*	136123	9983	7,3	37082	27,2	101440	74,5	12299	9,0	22384	16,4
2015*	122504	9571	7,8	32849	26,8	90249	73,7	11178	9,1	21077	17,2
2016*	97912	7091	7,2	20208	20,6	63694	65,1	10000	10,2	24218	24,7
2017*	94274	6942	6,6	19219	20,4	59392	63,0	9144	9,7	25738	27,3

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

* дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Найбільша чисельність спеціалістів, які беруть участь у виконанні наукових та науково-технічних робіт, працює в наукових установах м. Києва (46,2%), Харківської (15,8%) і Дніпропетровської (9,5%) областей (рис. 5.8).

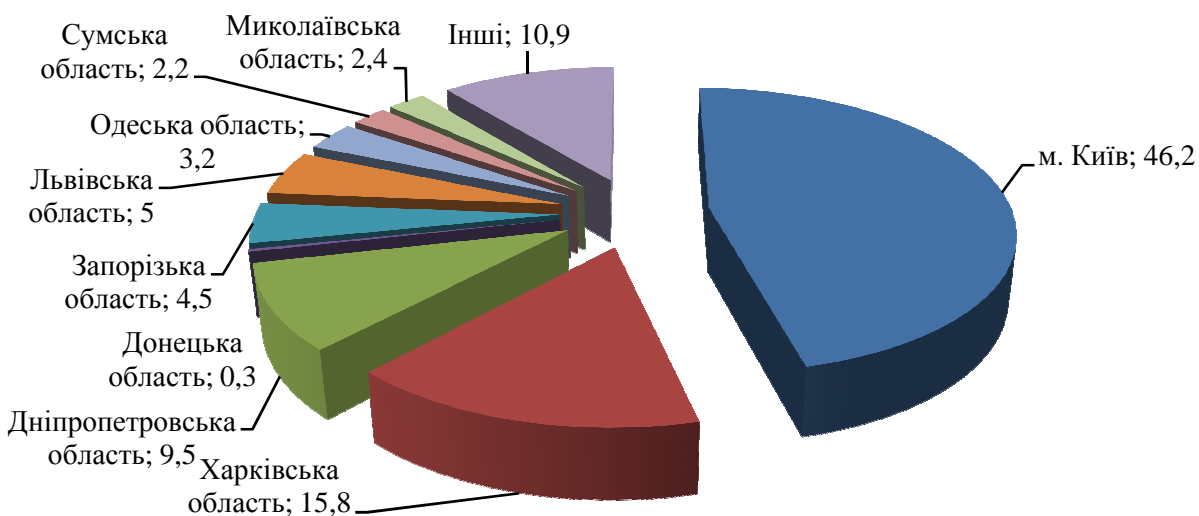


Рис. 5.8. Розподіл чисельності наукових кадрів у регіональному розрізі у 2017 р., %

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

Економічна роль людського потенціалу, що залучений до наукової та науково-технічної діяльності полягає в тому, що він, виступаючи у формі діючої робочої сили, створює не просто продукцію чи послуги, вартісною оцінкою яких є валовий внутрішній продукт і національний дохід, а саме матеріальні і духовні цінності з високою доданою вартістю. Такі цінності визначають поточні й майбутні умови продуктивності праці, рівень технологічності тощо.

Зниження престижності та низький рівень оплати праці у науковій галузі, а також обмеження обсягів фінансування наукової діяльності негативно впливає на динаміку її функціонування в Україні. Значна частина висококваліфікованого і креативного персоналу, який здатний використовувати власні інтелектуальні активи у науковій діяльності, змінює свої пріоритети на зайнятість у більш доходних і навіть менш кваліфікованих видах робіт, або, ще гірше, мігрує за кордон. Відповідно спостерігаються тенденції скорочення наукових організацій і чисельності в них наукових працівників (табл. 5.19).

Таблиця 5.19

Кількість наукових організацій та науковців в Україні

Роки	Кількість організацій, які виконують наукові дослідження і розробки		Чисельність науковців		Чисельність докторів наук в економіці		Чисельність кандидатів наук в економіці	
	од.	% до 2000 р.	од.	% до 2000 р.	од.	% до 2000 р.	од.	% до 2000 р.
2000	1490	100,0	120773	100,0	10339	100,0	58741	100,0
2005	1510	101,3	105512	87,4	12014	116,2	68291	116,3
2010	1303	87,4	89564	74,2	14418	139,5	84000	143,0
2011	1255	84,2	84969	70,4	14895	144,1	84979	144,7
2012	1208	81,1	82032	67,9	15592	150,8	88057	149,9
2013	1143	76,7	77853	64,5	16450	159,1	90113	153,4
2014*	999	67,0	69404	57,5	16090	155,6	86230	146,8
2015*	978	65,6	63864	52,9	–	–	–	–
2016*	972	65,2	–	–	–	–	–	–
2017*	963	64,6	–	–	–	–	–	–

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

* дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

** з 2015 року, державні статистичні спостереження щодо кількості докторів та кандидатів наук в економіці України скасовані

За 2000–2017 рр. кількість організацій, які виконують наукові дослідження і розробки зменшилася на 527 од. (або 35,4%), а чисельність науковців скоротилася майже на 57 тис. осіб. Незважаючи на зазначені негативні зміни в економіці України, зростає чисельність докторів та кандидатів наук за 2000–2014 рр. відповідно на 5,8 тис. осіб і 27,5 тис. осіб або на 55,6% та 46,8%. Отже, значне скорочення з 90-х рр. ХХ ст. організацій, які виконують наукові дослідження і розробки та чисельності науковців у них, є загрозою для ефективного функціонування та розвитку НІС України. Навіть зростання чисельності докторів та кандидатів наук у вітчизняній економіці не дозволяє подолати накопичені негативні наслідки поточних змін. (табл. И.8 додатку И). Така тенденція, хоч і є позитивною, проте, сьогодні більшість наукових кадрів працює у ЗВО, де невисокий рівень результативності наукової діяльності з причин відсторонення освіти від практики, а це, в свою чергу, не сприяє розвитку взаємодії між елементами вітчизняної НІС.

Україна від Радянського Союзу отримала багату наукову спадщину та високі освітні стандарти, що забезпечували населенню середні рівні доходів. Проте за роки незалежності у державі розвиток відбувається вкрай не стабільно, демонструючи кризові ситуації з тимчасовими періодами відновлення. Остання криза, яка розпоча-

лася з Майданом 2014 р. і спричинила анексію АР Крим та війну на Донбасі, стала найтяжчою за всі попередні, оскільки було втрачено значну інфраструктуру наукових досліджень, а 27 університетів та наукових установ із більш як 12000 вченими та професорами і викладачами були змушені перебазуватися [715, с. 19]. Такі обставини додатково ускладнили можливість стратегічних змін в науковій галузі, яка за швидкістю та терміном окупності капіталу є більш віддаленою від реального сектору економіки. Тим більше, що в Україні відсутня їх тісна взаємодія. Тому без чітких та радикальних змін розвиток наукової галузі забезпечити буде дуже важко.

Важливими кроками з наближення України за технологічним рівнем до найбільш економічно розвинених країн світу є розвиток інтелектуального потенціалу, який формується, перш за все, при підготовці фахівців вищої кваліфікації (кандидатів і докторів наук) закладами вищої школи і науковими установами.

За 2000–2017 рр. кількість закладів, що мають аспірантуру, збільшилась на 57 організацій, а кількість аспірантів в ній – на 1491 особу. Загалом до 2010 р. включно збільшувалась кількість організацій, що мають аспірантуру, кількість аспірантів і кількість прийнятих до аспірантури. Кількість підготовлених аспірантів почала зменшуватися з 2011 року (табл. 5.20). Однак, лише поступове підвищення вимог до навчання в аспірантурі та захисту може вплинути на кількість та якість підготовки.

Таблиця 5.20

Динаміка підготовки аспірантів в Україні

Показники	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Кількість закладів, що здійснюють підготовку аспірантів, всього	418	513	507	504	502	482	490	481	475
у т.ч.									
– наукових установ	224	271	269	264	264	257	256	250	244
– вищих навчальних закладів	194	242	238	240	238	225	234	231	231
Кількість аспірантів, всього	23295	33739	33321	32805	30740	27622	28487	25963	24786
у т.ч. – у наукових установах	4205	5109	5016	4806	4470	4129	3862	3125	2652
– у вищих навчальних закладах	19090	28630	28305	27999	26270	23493	24625	22838	22134
Кількість осіб, які закінчили аспірантуру, за рік	5132	8092	8350	8292	8075	7597	7493	6703	6087
у т.ч. із захистом дисертації, осіб	842	1941	2051	2136	2135	1881	1958	1708	1438
відсотків	16,4	24,0	24,6	25,8	26,4	24,8	26,1	25,5	23,6
Кількість аспірантів у розрахунку на 1 заклад, усього, осіб	56	66	66	65	61	57	58	54	52
Кількість випущених з аспірантури до загальної кількості, %	22,0	24,0	25,1	25,3	26,3	27,5	26,3	25,8	24,6
Закінчили аспірантуру у наукових установах, осіб	1013	1313	1269	1273	1246	1194	1147	1014	951
у т.ч. із захистом дисертації, осіб	100	152	146	165	138	145	140	125	110
відсотків	9,9	11,6	11,5	13,0	11,1	12,1	12,2	12,3	11,6
Кількість аспірантів у розрахунку на 1 у наукову установу, осіб	19	19	19	18	17	16	15	13	11
Кількість випущених з аспірантури до загальної кількості у наукових установах, %	24,1	25,7	25,3	26,5	27,9	28,9	29,7	32,4	35,9
Закінчили аспірантуру у навчальних закладах, осіб	4119	6779	7081	7019	6829	6403	6346	5689	5136
у т.ч. із захистом дисертації, осіб	742	1789	1905	1971	1997	1736	1818	1583	1328
відсотків	18,0	26,4	26,9	28,1	29,2	27,1	28,6	27,8	25,9

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Кількість аспірантів у розрахунку на 1 навчальний заклад, осіб	98	118	119	117	110	104	105	99	96
Кількість випущених з аспірантури до загальної кількості у навчальних закладах, %	21,6	23,7	25,0	25,1	26,0	27,3	25,8	24,9	23,2
Прийнято аспірантів	7744	10626	10306	9916	8599	7568	9813	6609	7274
з відривом від виробництва	5153	6503	6382	6289	5596	4862	6528	4222	4435
без відриву від виробництва	2591	4123	3924	3627	3003	2706	3285	2387	2839
Підготовлено аспірантів	5132	8290	8578	8499	8320	7597	7493	6703	6087
з відривом від виробництва	3715	5212	5309	5382	5348	4876	4794	4283	3990
без відриву від виробництва	1417	3078	3269	3117	2972	2721	2699	2420	2097

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

Найбільша кількість організацій, що мають аспірантуру та чисельність аспірантів у наукових установах і закладах вищої освіти, була в 2010 р., а найменша – в 2000 р. Майже вдвічі більше навчається аспірантів у ЗВО порівняно з науковими установами та відповідно в два рази вищою є частка таких аспірантів, що закінчили аспірантуру із захистом. У розрахунку на одну наукову устанovu припадає у 2017 р. 11 аспірантів, що на 8 менше рівня 2000 р., а на один ЗВО – 96 аспірантів (у 2017 р.). Загалом за 2000–2017 рр. кількість закладів, які мають аспірантуру, збільшилась на 13,6%, а кількість осіб, що закінчили аспірантуру – на 18,6%.

Динаміка зменшення загальної чисельності аспірантів за 2010–2017 рр. та зокрема в розрізі наукових установ і ЗВО є однаковою. Проте, суттєвою є різниця у кількості аспірантів, що навчаються у наукових установах і ЗВО, співвідношення між якими складає як 1 до 5–8 (рис. 5.9).

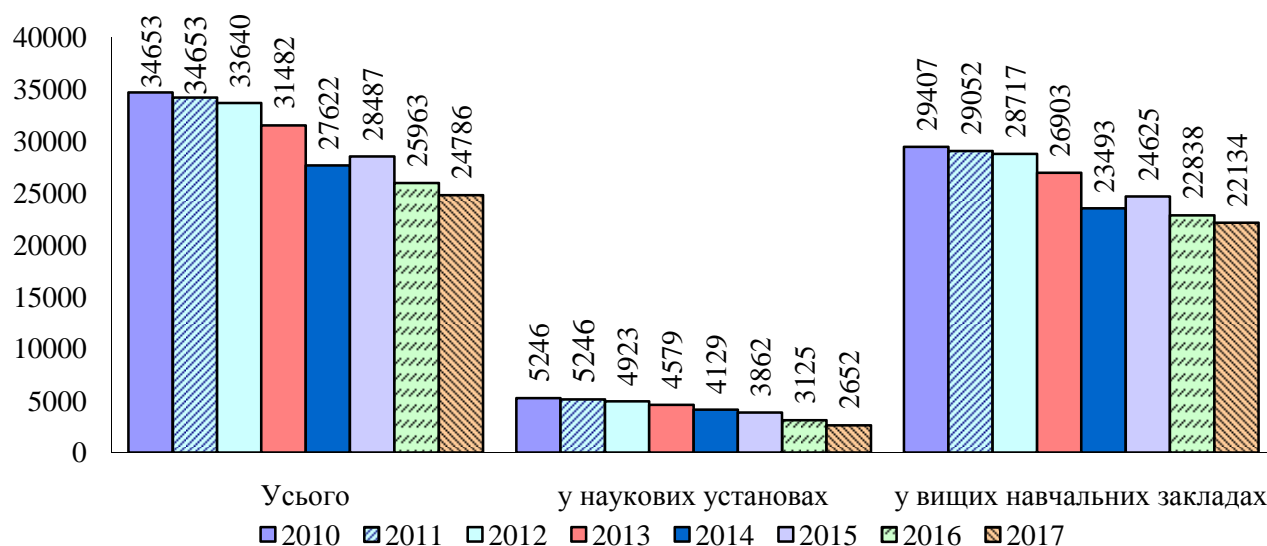


Рис. 5.9. Динаміка чисельності аспірантів у закладах України, осіб

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

Найбільше аспірантів навчається на технічних і економічних спеціальностях, трохи менше – на юридичних, педагогічних, медичних і фізико-математичних. Пи-

тома вага аспірантів на технічних науках складала близько 20% від загальної кількості, а економічних – близько 15% впродовж 2010–2017 рр. (табл. 5.21).

Таблиця 5.21

Динаміка підготовки аспірантів в Україні за галузями наук, осіб

Галузі наук	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Усього	34653	34192	33640	31482	27622	28487	19564	11925
у т.ч. фізико-математичні	2089	2019	1942	1848	1673	1658	1055	569
хімічні	519	468	461	449	404	377	247	139
біологічні	1326	1340	1347	1284	1134	1117	756	427
геологічні	201	206	215	198	184	178	116	61
технічні	6619	6721	6705	6289	5427	5565	3717	2086
сільськогосподарські	1113	1077	1051	1031	990	989	690	393
історичні	1148	1147	1141	1087	970	900	614	359
економічні	6471	6196	5959	5284	4342	4589	3145	2017
філософські	752	721	670	582	489	509	340	218
філологічні	2039	1972	1950	1849	1540	1345	891	547
географічні	360	363	350	306	286	272	191	114
юридичні	2323	2253	2227	2132	2097	2802	2163	1492
педагогічні	2752	2749	2727	2560	2166	2079	1382	877
медичні	1684	1657	1648	1682	1521	1641	1194	756
фармацевтичні	126	117	109	94	82	76	55	30
ветеринарні	396	405	399	400	349	313	200	122
мистецтвознавство	592	611	636	637	575	580	388	218
архітектура	173	195	207	192	182	184	130	85
психологічні	935	919	919	813	661	642	439	285
соціологічні	273	252	268	237	208	195	134	78
політичні	516	574	548	516	445	492	352	201
інші	2246	2230	2161	2012	1897	1984	1365	851

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

Кількість закладів, що здійснюють підготовку докторантів і чисельність докторантів, за 2000–2017 рр. зросли відповідно на 68 од. і на 515 осіб. Тільки у 2016–2017 рр. відбувається їх зменшення порівняно з попереднім періодом. Чисельність осіб, що закінчили докторантуру, збільшилась на 142 особи, а тих, хто захистив дисертацію, – на 116 осіб (їх частка зросла на 19%). Питома вага докторантів, що закінчили навчання із захистом дисертації, у наукових установах зросла з 10,1% до 14,6%, а у закладах вищої освіти – з 9,0% до 31,4%. Вища результативність ЗВО порівняно із науковими установами відображає частково простіший доступ до системи захисту і більшу відкритість спеціалізованих рад для захисту (табл. 5.22).

Показник кількість організацій, що мають докторантуру, найбільшим був у 2015 р., а найменшим – у 2000 р. Показник прийнятих докторантів був найбільшим у 2015 р., а підготовлених – у 2013 р. Загалом, можна сказати, що більша чисельність підготовлених докторантів має позитивно впливати на соціально-економічну ситуацію в країні.

Динаміка підготовки докторантів в Україні

Показники	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість закладів, що здійснюють підготовку докторантів, всього	209	255	257	264	267	264	283	282	277
у т.ч. – наукових установ	95	95	95	101	101	102	106	106	101
– вищих навчальних закладів	114	160	162	163	166	162	177	176	176
Кількість докторантів, всього	1131	1532	1598	1776	1795	1759	1821	1792	1646
у т.ч. – у наукових установах	248	296	306	331	341	341	338	308	272
– у вищих навчальних закладах	883	1236	1292	1445	1454	1418	1483	1484	1374
Прийнято, всього	376	589	592	628	611	596	650	584	493
у т.ч. – у наукових установах	84	106	110	119	116	122	105	89	81
– у вищих навчальних закладах	292	483	482	509	495	474	545	495	412
Кількість осіб, які закінчили докторантуру, всього	401	450	483	418	566	524	563	551	543
у т.ч. із захистом дисертації, осіб	37	130	125	139	187	143	169	153	153
відсотків	9,2	28,9	25,9	33,3	33,0	27,3	30,0	27,8	28,2
Кількість осіб, які закінчили докторантуру у наукових установах	89	91	92	90	99	99	101	102	103
у т.ч. із захистом дисертації, осіб	9	16	11	13	11	15	18	12	15
відсотків	10,1	17,6	12,0	14,4	11,1	15,2	17,8	11,8	14,6
Кількість осіб, які закінчили докторантуру у вищих навчальних закладах	312	359	391	328	467	425	462	449	440
у т.ч. із захистом дисертації, осіб	28	114	114	126	176	128	151	141	138
відсотків	9,0	31,8	29,2	38,4	37,7	30,1	32,7	31,4	31,4

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

Впродовж досліджуваного періоду 2010–2017 рр. кількість докторантів на кінець року була значно більшою у закладах вищої освіти, ніж у наукових установах. Найбільше докторантів було у 2012–2013 рр. і 2015 р. Загальна чисельність докторантів залишається майже незмінною, що об'єктивно сприяє формуванню наукового потенціалу України (рис. 5.10).

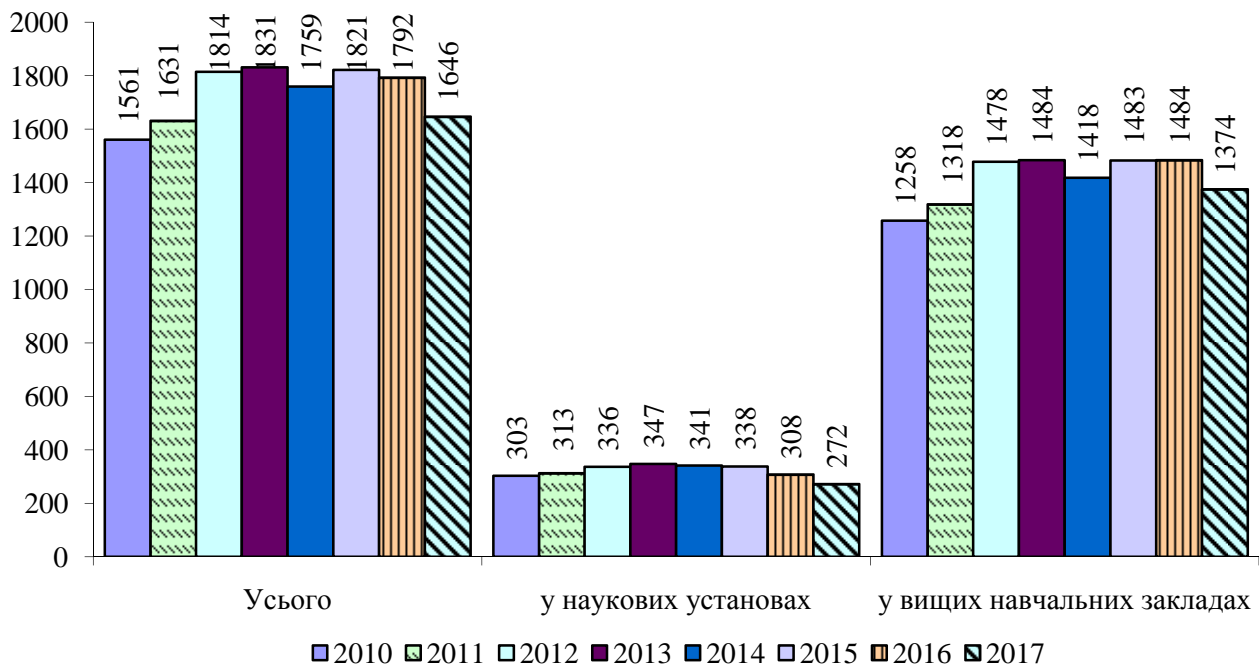


Рис. 5.10. Динаміка чисельності докторантів за закладами в Україні, осіб

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

У докторантурах України за 2010–2017 рр. найбільше навчалося за спрямуваннями: технічних наук (17–23%), економічних (14–17%) і педагогічних (10–12%) (табл. 5.23).

Таблиця 5.23

Динаміка підготовки докторантів в Україні за галузями наук, осіб

Галузі наук	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Усього	1561	1631	1814	1831	1759	1821	1729	640
у т.ч. фізико-математичні	117	119	120	121	113	121	74	41
хімічні	12	15	13	12	11	17	11	6
біологічні	32	33	34	31	29	33	24	14
геологічні	11	13	10	12	10	7	4	1
технічні	263	296	340	369	372	412	275	143
сільськогосподарські	24	24	34	35	43	42	30	14
історичні	66	65	69	70	62	65	41	23
економічні	272	272	288	276	239	250	178	105
філософські	58	72	82	66	56	51	33	12
філологічні	116	116	146	159	154	131	98	53
географічні	14	14	14	14	14	13	8	5
юридичні	66	60	75	73	78	90	61	28
педагогічні	183	212	241	219	200	190	129	58
медичні	35	33	39	45	40	50	32	17
фармацевтичні	4	4	4	3	3	3	2	2
ветеринарні	11	12	14	16	21	18	12	4
мистецтвознавство	20	24	29	26	25	25	14	10
архітектура	8	6	5	6	9	10	6	2
психологічні	42	44	47	56	56	60	40	18
соціологічні	17	16	19	19	16	15	12	9
політичні	29	31	27	23	24	25	20	10
інші	161	150	164	180	184	193	125	65

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

Рівень і структура фінансування навчання аспірантів і докторантів в Україні є доволі сприятливими, оскільки значна більшість їх готується за рахунок державного бюджету. Розуміння важливості підготовки фахівців вищої кваліфікації закладено у систему фінансування, проте, ситуація з роками погіршується. За 2010–2017 рр. при зменшенні чисельності аспірантів на 9867 осіб, чисельність тих, хто навчається за рахунок державного бюджету, зменшилась на 12946 осіб, а за рахунок юридичних і фізичних осіб – на 3633 особи. У відсотковому співвідношенні частка аспірантів, що навчаються за рахунок державного бюджету, знизилась з 84,8% до 66,3% (табл. И.9 додатку И). Схожими є тенденції і з підготовкою докторантів. При загальному збільшенні чисельності докторантів на 85 осіб за 2010–2017 рр., за рахунок державного бюджету стало навчатися менше лише на 3 особи, а у відсотковому співвідношенні частка знизилась з 93,9% до 88,9%. Навчання докторантів за рахунок юридичних і фізичних осіб збільшилося у 2,7 рази.

Структура фінансування навчання аспірантів і докторантів представлена на рисунках 5.11 і 5.12.

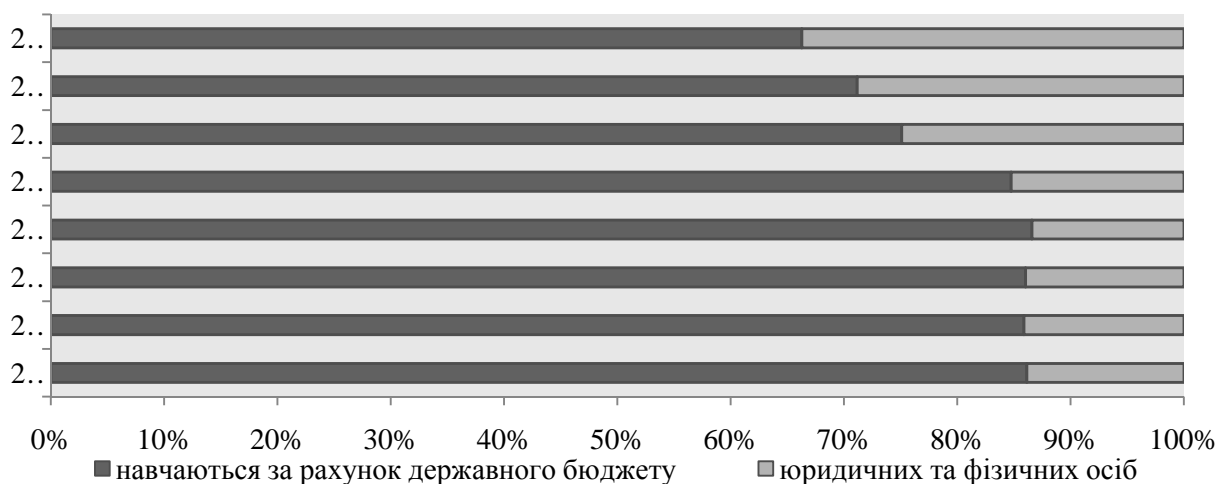


Рис. 5.11. Структура фінансування навчання аспірантів в Україні, %

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

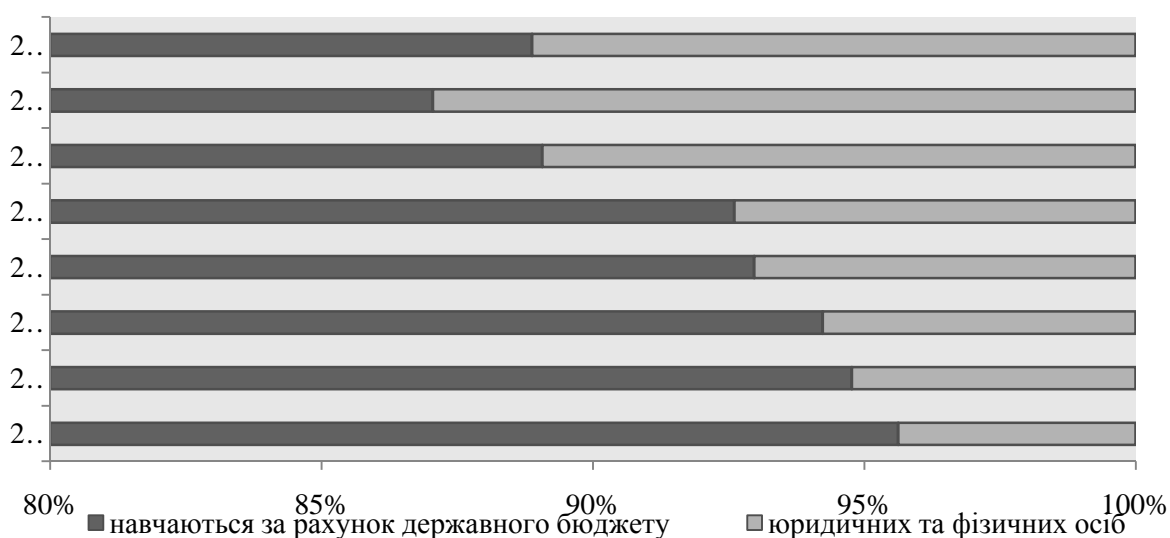


Рис. 5.12. Структура фінансування навчання докторантів в Україні, %

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

Поступово впродовж 2010–2017 рр. зменшувалася кількість працівників наукових організацій. При загальному їх зменшенні на 46,8 тис. осіб найбільше скорочення відбулось у підприємницькому та державному секторах відповідно на 30,6 тис. осіб і 23,6 тис. осіб (табл. 5.24).

Таблиця 5.24

Кількість працівників наукових організацій за секторами діяльності, осіб

Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Усього	141086	134741	129945	123219	109636	122504	97912	94274
Державний сектор	63307	60834	62086	59921	54574	45835	41662	39701
Підприємницький сектор	67472	64550	58586	54532	47479	36999	35533	36849
Сектор вищої освіти	10303	9355	9272	8766	7583	39670	20717	17724
Приватний неприбутковий сектор	4	2	1	–	–	–	–	–

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [713, с. 27; 714]

Щодо кількості фахівців, зайнятих безпосередньо науковою діяльністю, то, на жаль, їх кількість також з кожним роком зменшується. При загальному зменшенні дослідників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок, – на 14,0 тис. осіб найбільше скорочення відбулось у підприємницькому секторі – на 13,3 тис. осіб та у державному секторі і секторі вищої освіти – відповідно на 7,6 тис. осіб і 6,9 тис. осіб (табл. 5.25). Скоріш за все, це пов'язано із незначним фінансуванням даної діяльності та невисокою оплатою праці.

Таблиця 5.25

Кількість дослідників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок, за секторами діяльності, осіб

Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Усього	73413	70378	68599	65641	58695	90249	63694	59392
Державний сектор	36661	35751	36487	35603	32484	34318	30192	29042
Підприємницький сектор	28504	27091	24766	23102	20238	18985	15673	15203
Сектор вищої освіти	8246	7534	7345	6936	5973	36946	17829	15147
Приватний неприбутковий сектор	2	2	1	–	–	–	–	–

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [713, с. 27; 714]

Дані за 2010–2014 рр. містять постійних та тимчасових працівників (сумісників та осіб, які працювали за договорами цивільно-правового характеру, включаючи науково-педагогічних працівників), дані за 2016–2017 рр. наведені без урахування науково-педагогічних працівників, які не були задіяні у виконанні наукових досліджень і розробок

В Україні частка дослідників з науковими ступенями збільшувалася протягом 2011–2015 рр., а потім почала зменшуватись, що спричинено низькою оплатою праці, втратою авторитетності та фінансування наукової діяльності. За 2010–2017 рр. питома вага докторів філософії (кандидатів наук) збільшилась на 9,2% та докто-

рів наук – на 5,6%, а частка дослідників без наукового ступеня збільшилась на 14,8% (рис. 5.13).

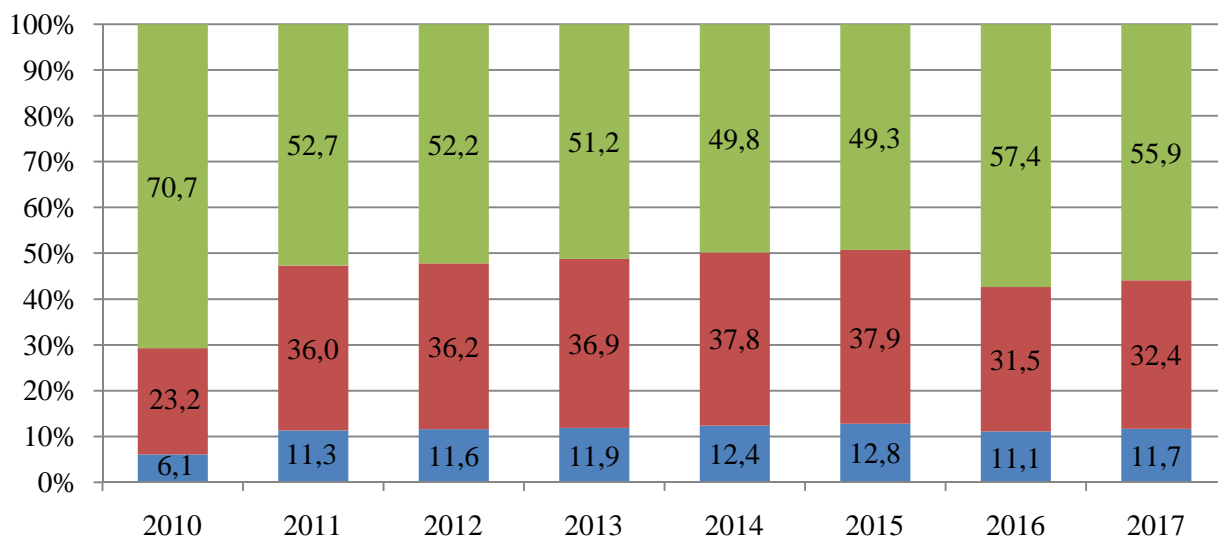


Рис. 5.13. Частка дослідників з науковими ступенями у загальній їх кількості в Україні, %

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [713, с. 36; 714]

Вікова структура дослідників з науковими ступенями за 2017 р. дозволяє встановити, що найбільша кількість докторів філософії (кандидатів наук) припадає на 30–44 роки та 65 і більше, а докторів наук – на 65 і більше. Тобто це є свідченням того, що більша частина працівників, які мають наукові ступені, залишаються у науковій діяльності майже назавжди (рис. 5.14).

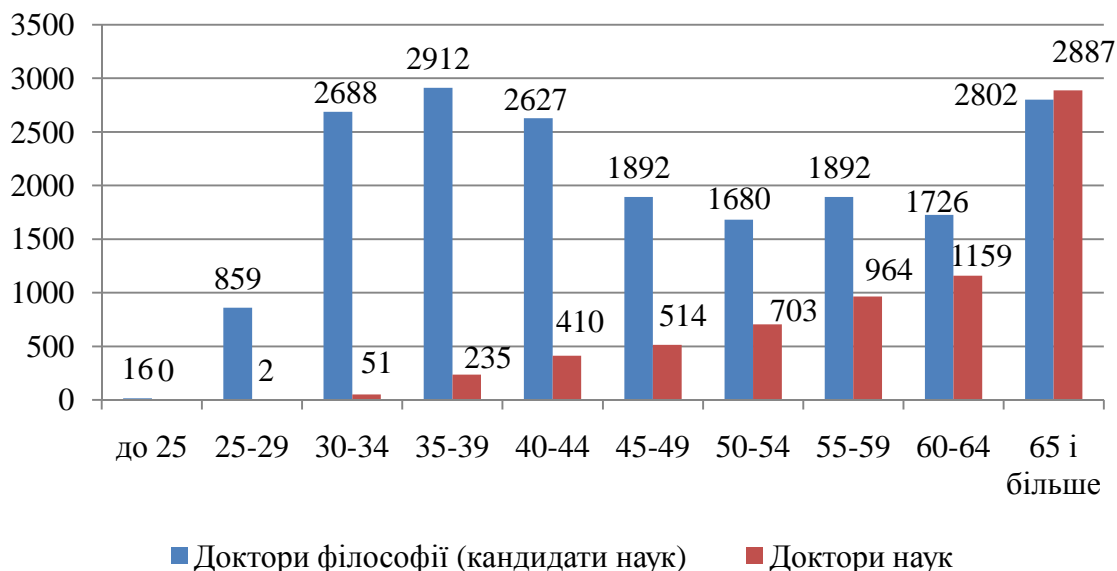


Рис. 5.14. Розподіл дослідників з науковими ступенями в Україні за віком у 2017 р., осіб

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [713, с. 36; 714]

В Україні обсяг виконуваних наукових та науково-технічних робіт за питомою вагою у ВВП скоротився за 2000–2015 рр. з 1,16 до 0,64%, при цьому у фактичних цінах на 10632,6 млн. грн. У структурі виконаних робіт найбільша частка фінансування припадає на розробки (понад 50%), майже в однакових частках на прикладні дослідження (12,9–22,1%) і на науково-технічні послуги (8,5–16,9%), а на

фундаментальні дослідження – 13,5–22,6%. За цей період питома вага фундаментальних досліджень в обсягах фінансування зросла, а розробок – зменшилася (табл. 5.26).

Таблиця 5.26

Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні

Роки	Всього, у фактичних цінах, млн. грн.	У тому числі								Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, %
		фундаментальні дослідження		прикладні дослідження		розробки		науково-технічні послуги		
		млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	
2000	1978,4	266,6	13,5	436,7	22,1	1106,3	55,9	168,8	8,5	1,16
2001	2275	353,3	15,5	304,9	13,4	1317,2	57,9	299,6	13,2	1,11
2002	2496,8	424,9	17,0	343,6	13,8	1386,6	55,5	341,7	13,7	1,11
2003	3319,8	491,2	14,8	429,8	12,9	1900,2	57,2	498,6	15,0	1,24
2004	4112,4	629,7	15,3	573,7	14,0	2214	53,8	695	16,9	1,19
2005	4818,6	902,1	18,7	708,9	14,7	2406,9	50,0	800,7	16,6	1,09
2006	5354,6	1141	21,3	841,5	15,7	2741,6	51,2	630,5	11,8	0,98
2007	6700,7	1504	22,4	1132,6	16,9	3303,1	49,3	761	11,4	0,93
2008	8538,9	1927,4	22,6	1545,7	18,1	4088,2	47,9	977,7	11,4	0,90
2009	8653,7	1916,6	22,1	1412	16,3	4215,9	48,7	1109,2	12,8	0,95
2010	9867,1	2188,4	22,2	1617,1	16,4	5037	51,0	1024,6	10,4	0,90
2011	10349,9	2205,8	21,3	1866,7	18,0	4985,9	48,2	1291,5	12,5	0,79
2012	11252,7	2621,9	23,3	2057,7	18,3	5369,9	47,7	1203,2	10,7	0,80
2013	11781,1	2695,5	22,9	2087,8	17,7	5772,8	49,0	1225,1	10,4	0,80
2014*	10950,7	2475,2	22,6	1910,2	17,4	5341,5	48,8	1223,8	11,2	0,69
2015*	12611,0	2465,6	19,6	2271,3	18,0	6523,0	51,7	1351,1	10,7	0,64

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

*дані наведені без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Динаміку фінансування за 2016–2017 рр. розглянемо окремо разом з даними за 2010–2015 рр., що були перераховані Державною службою статистики України без урахування витрат на виконання науково-технічних послуг. За 2010–2017 рр. вартість виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні зросла на 5272,2 млн. грн. (щорічно в середньому приблизно 659 млн. грн.), що стало наслідком як подорожчання, так і збільшення кількості робіт. У структурі виконаних наукових і науково-технічних робіт найбільші обсяги припадають на науково-технічні (експериментальні) розробки (понад 50%) та майже порівну – на фундаментальні і прикладні дослідження (табл. 5.27)

Таблиця 5.27

Обсяг витрат на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт в Україні

Роки	Усього, у фактичних цінах, млн. грн.	У тому числі на					
		фундаментальні дослідження		прикладні дослідження		науково-технічних (експериментальних) розробок	
		млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
1	2	3	4	5	6	7	8
2010	8107,1	2175,0	26,8	1589,4	19,6	4342,7	53,6
2011	8513,4	2200,8	25,9	1813,9	21,3	4498,7	52,8
2012	9419,9	2615,3	27,8	2023,2	21,5	4781,4	50,8

1	2	3	4	5	6	7	8
2013	10248,5	2698,2	26,3	2061,4	20,1	5488,9	53,6
2014*	9487,5	2452,0	25,8	1882,7	19,8	5152,8	54,3
2015*	11003,6	2460,2	22,4	1960,6	17,8	6582,8	59,8
2016*	11530,7	2225,7	19,3	2561,2	22,2	6743,8	58,5
2017*	13379,3	2924,5	21,9	3163,2	23,6	7291,6	54,5

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

*дані наведені без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Загальний обсяг витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за 2006–2017 рр. збільшився в 2,6 рази, в т.ч. за рахунок державного бюджету – в 2,4 рази (рис. 5.15). Частка витрат держави на фінансування даних робіт зменшилася на 3,7% і складала протягом всього періоду 32,1–48,7%, що є високим рівнем. Однак, зважаючи на те, що ці роботи виконувалися переважно державними організаціями, це все ще таки замало.



Рис. 5.15. Витрати на виконання науково-технічних робіт в Україні, млн. грн.

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

Дані щодо витрат на виконання НДР за 2016–2017 рр. розраховано за новою методологією

Загалом вважається оптимальним обсягом фінансування державою наукової і науково-технічної діяльності на рівні 33%. За оптимальною схемою дві третини обсягу фінансування мають припадати на кошти замовників, що вказує на сучасний недостатній попит на наукову продукцію з боку реального сектору економіки та не достатньо ефективну бюджетну політику.

Таким чином, для оптимізації розподілу бюджетних коштів за основними видами наукової і науково-технічної діяльності доцільно переглянути тематики досліджень, що затверджуються для фінансування, у бік збільшення робіт прикладного спрямування, насамперед, тих, що виконуються в рамках програмно-цільового фінансування.

Однак, структура фінансування за рахунок державного бюджету є недосконалою, оскільки частка фінансування на фундаментальні дослідження є нижчою порівняно з розвиненими країнами.

За даними 2016 р., частка обсягу витрат на ДіР у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03%. Більшою за середню вона була у Швеції – 3,25%, Австрії – 3,09%, Німеччині – 2,94%, Данії – 2,87%, Фінляндії – 2,75%, Бельгії – 2,49%, Франції – 2,25%; меншою – у Македонії, Латвії, Румунії, Кіпрі та Мальті (від 0,43% до 0,61%) [716].

Наукоємність ВВП (витрати на наукові дослідження і науково-технічні (експериментальні) розробки (ДіР) за всіма джерелами у відсотках до ВВП) в Україні за 2010–2017 рр. знизилася на 0,3% (рис. 5.16).

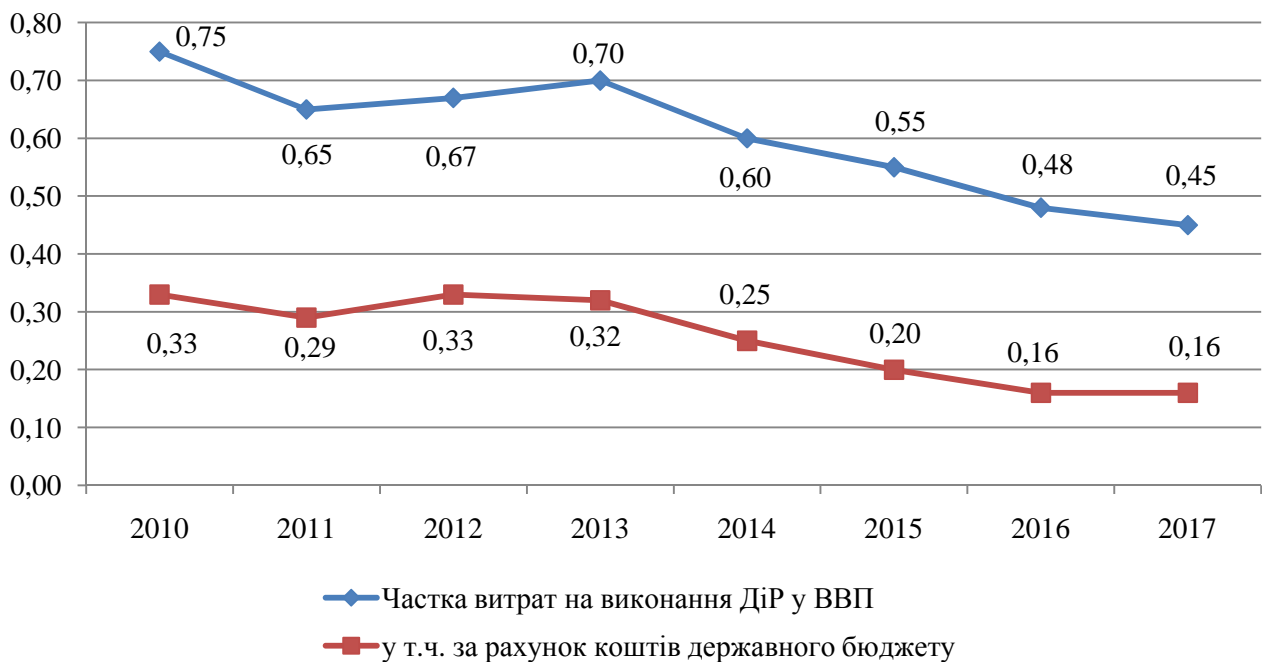


Рис. 5.16. Динаміка наукоємності ВВП України, %
Джерело: побудовано на основі даних МОН України [717]

Динаміка фінансування наукової сфери за рахунок загального і спеціального фондів покращилася у 2017 р., оскільки порівняно з попередніми роками підвищились обсяги фінансування (рис. 5.17).

Бюджетне фінансування наукової сфери в Україні за 2010–2017 рр. зросло на 2869,28 млн. грн. (на 1342,97 за загальним фондом і на 1526,31 за спеціальним фондом), проте зростання спостерігалось не весь період, а навіть протягом 2013–2016 рр. залишалось майже незмінним, коли був високий рівень інфляції національної валюти.

За напрямками бюджетного фінансування наукової сфери видатки загального і спеціального фондів розподілялися протягом 2010–2017 рр. таким чином: на ДіР у цілому спрямовувалося від 91,00% до 81,47%; на фінансову підтримку розвитку наукової інфраструктури та оновлення матеріально-технічної бази – від 4,26% до 11,05%; на інші напрями бюджетного фінансування наукової сфери – від 4,74% до 7,48% (табл. 5.28). Тобто, за досліджуваний період частка фінансування наукових досліджень і науково-технічних (експериментальних) розробок (ДіР) зменшилася, на противагу законодавчо визначеним обсягам.

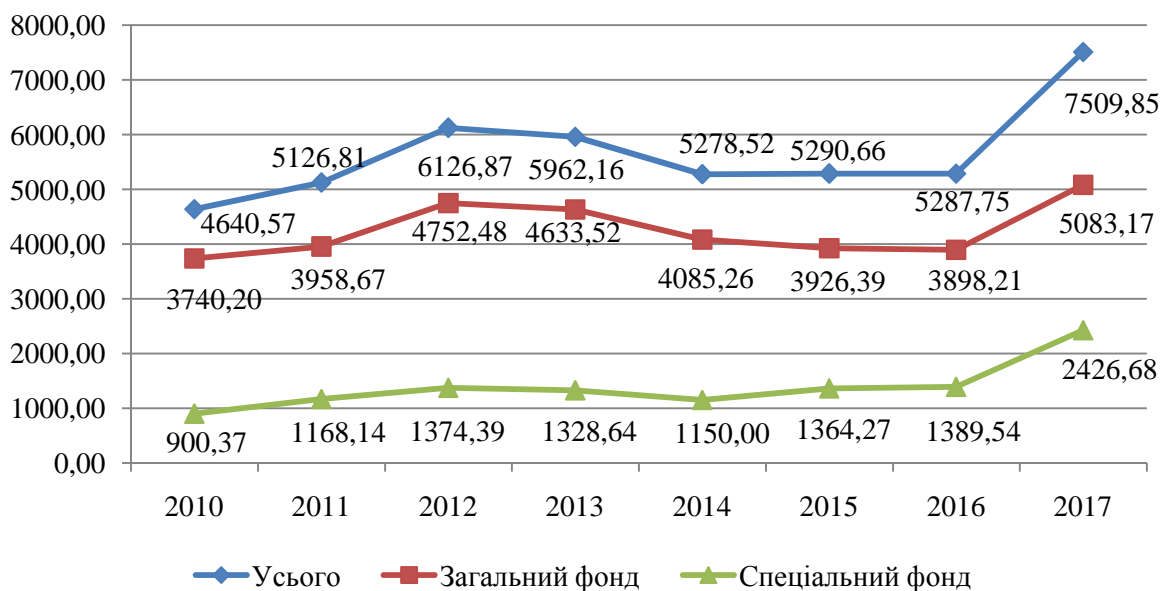


Рис. 5.17. Динаміка бюджетного фінансування наукової сфери, млн грн
Джерело: побудовано на основі даних МОН України [717; 718]

Таблиця 5.28

Динаміка обсягів фінансування наукової сфери України

Напрямок фінансування	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Наукова сфера України	4640,57	5126,81	6126,87	5962,16	5278,52	5290,66	5287,75	7509,85
у тому числі:								
ДіР – всього	4223,05	4594,07	5450,56	5347,79	4728,91	4689,86	4464,44	6118,26
у тому числі:								
фундаментальні НД	2403,80	2564,03	3020,84	3023,83	2795,14	2700,18	2432,54	3129,31
прикладні ДіР	1597,37	1746,39	2126,37	2085,82	1823,69	1906,43	1810,70	2786,28
ДЦНТП	180,10	213,88	223,74	160,63	104,54	44,49	189,05	96,84
розробки за державним замовленням	11,71	39,75	37,56	39,85	1,47	32,65	29,22	25,30
проекти у межах міжнародного науково-технічного співробітництва	30,07	30,02	42,05	37,65	4,07	6,11	2,93	80,53
Питома вага ДіР у загальному обсязі фінансування наукової сфери, %	91,00	89,61	88,96	89,70	89,59	88,64	84,43	81,47
розвитку наукової інфраструктури та оновлення матеріально-технічної бази	197,59	300,32	398,27	331,72	296,79	349,24	386,27	829,50
Питома вага розвитку наукової інфраструктури та оновлення матеріально-технічної бази у загальному обсязі фінансування наукової сфери, %	4,26	5,86	6,50	5,56	5,62	6,60	7,30	11,05
Інші напрями фінансової підтримки наукової сфери	219,93	232,42	278,04	282,65	252,82	251,56	437,04	562,09

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Питома вага інших напрямів фінансової підтримки наукової сфери у загальному обсязі фінансування наукової сфери, %	4,74	4,53	4,54	4,74	4,79	4,75	8,27	7,48

Джерело: побудовано на основі даних МОН України [717; 718]

В Україні загальний обсяг видатків бюджету на виконання ДіР у 2017 р. становив 6118,26 млн грн, з них 67,99% – забезпечувалося за рахунок загального фонду (рис. 5.18).

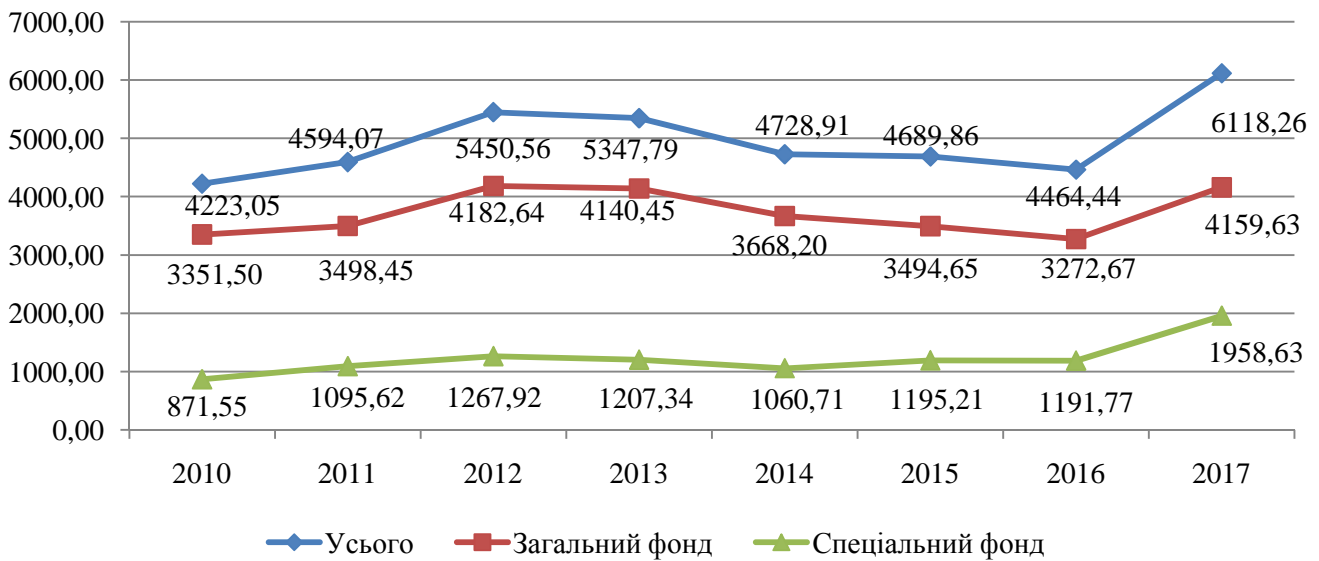


Рис. 5.18. Динаміка бюджетного фінансування наукових досліджень і науково-технічних (експериментальних) розробок, млн грн

Джерело: побудовано на основі даних МОН України [717; 718]

Впродовж останніх років спостерігається тенденція скорочення кількості наукових (науково-технічних) робіт (НТР), що виконувалися за рахунок загального і спеціального фондів. Так, у 2017 р. за рахунок загального фонду виконувалося 7,3 тис. НТР, що на 5,2% менше порівняно з 2016 р.; за рахунок спеціального фонду – 4,5 тис. НТР, що на 2,2% менше, ніж у 2016 р. (рис. 5.19).

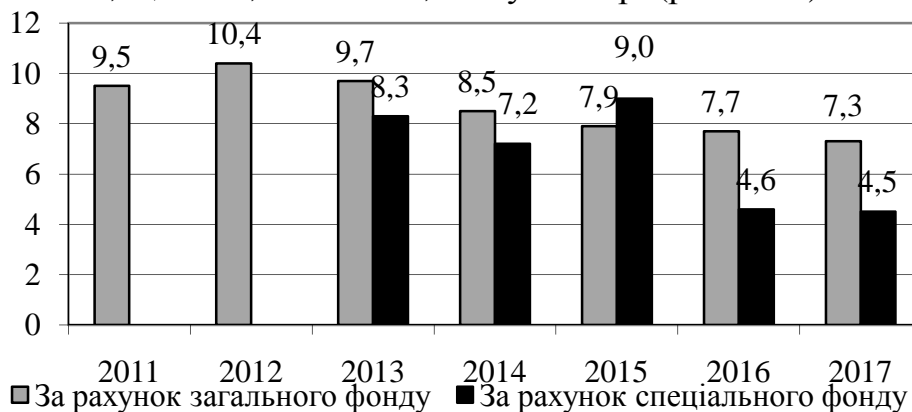


Рис. 5.19. Динаміка кількості виконуваних НТР за рахунок загального та спеціального фондів, тис. од.

Джерело: побудовано на основі даних МОН України [717; 718]

Порівняльний аналіз динаміки створення наукової (науково-технічної) продукції (НТП) за рахунок загального і спеціального фондів свідчить про збереження тенденції щодо створення за рахунок загального фонду значно більшої частки НТП – близько 70%. У 2017 р. цей показник мав значення 75,7% (рис. 5.20).

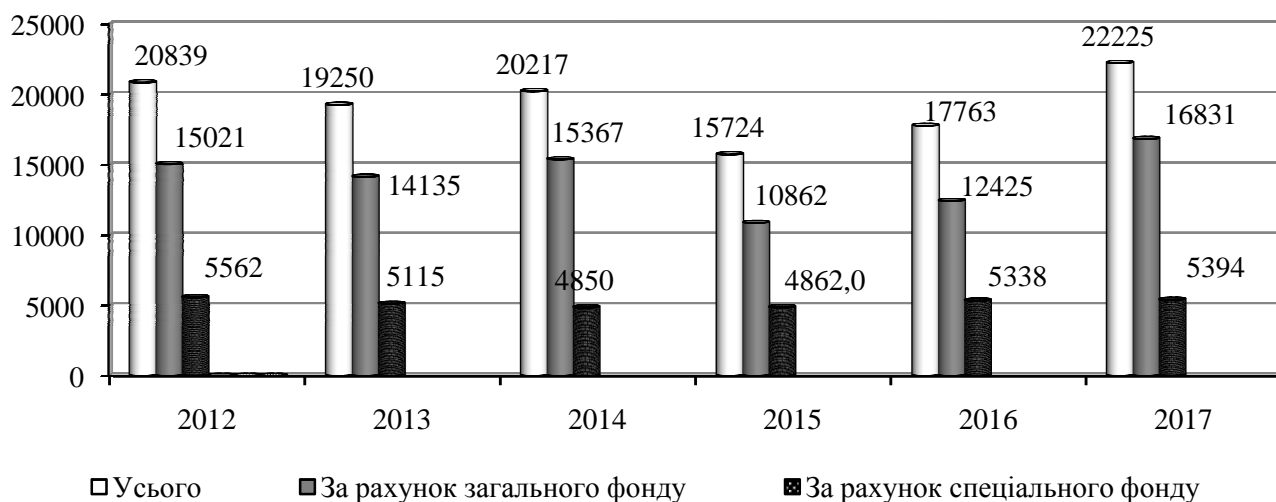


Рис. 5.20. Динаміка створення НТП, од.
Джерело: побудовано на основі даних МОН України [717; 718]

Інформування про результати виконаних ДіР у друкованих роботах, особливо у журналах, що включені до міжнародних наукометричних баз даних, є не лише важливою складовою розповсюдження наукових знань, а й необхідною умовою кар'єрного успіху вченого.

У 2017 р. за результатами НТР, виконаних за рахунок загального і спеціального фондів, видано всього 219,3 тис. друкованих робіт, що на 1,8% більше порівняно з 2016 р. Кількість монографій зросла на 3,8%, при цьому кількість монографій, виданих за кордоном, зменшилася на 4,4%. Збільшилася на 1,0% кількість виданих підручників, навчальних посібників. На 0,7% зросла кількість статей, що надруковані в наукових фахових журналах, у тому числі тих, що входять до міжнародних баз даних, – на 4,6%.

Кількість друкованих робіт, виданих за результатами НТР, що виконувалися у 2017 р. за рахунок загального фонду (116,0 тис.) збільшилася на 2,0% порівняно з 2016 р. Кількість монографій збільшилася на 7,0%, водночас – монографій, що видані за кордоном, зменшилася на 8,0%. Збільшилася на 3,2% кількість підручників, навчальних посібників. Кількість статей у наукових фахових журналах зменшилася на 0,2%, у той же час статей, що входять до міжнародних баз даних, збільшилася на 5,4% (табл. 5.29).

Таблиця 5.29

**Динаміка кількості друкованих робіт
за результатами виконаних НТР в Україні, од.**

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Кількість друкованих робіт, усього	354703	374897	391398	327919	175571	215482	219340

1	2	3	4	5	6	7	8
<i>у тому числі:</i>							
монографії	6499	6403	7061	6628	3999	5616	5828
з них, що видані за кордоном	489	468	603	637	981	939	898
підручники, навчальні посібники	17909	17293	18201	15218	5226	9690	9786
статті в наукових фахових журналах	196194	201872	203975	179727	144484	175649	176924
з них, що входять до міжнародних баз даних	25246	21260	29899	33829	32824	39614	41430
Інші	134101	149329	162161	126346	21862	24527	26802

Джерело: побудовано на основі даних МОН України [717; 718]

Стабільною тенденцією в публікаційній діяльності виконавців НДДКР до 2013 р. залишалось постійне зростання загальної кількості друкованих праць, а за 2011–2017 рр. їх кількість зменшилася на 135,4 тис. од.

У 2017 р. кількість поданих заявок на видачу охоронних документів за результатами НТР, виконаних за рахунок загального фонду, зменшилась порівняно з 2016 р. на 4,2% і становила 80,4% від загальної кількості поданих заявок на видачу охоронних документів (табл. 5.30).

Таблиця 5.30

Динаміка поданих заявок та отриманих охоронних документів за результатами НТР, виконаних за рахунок загального і спеціального фондів в Україні, од.

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість заявок на видачу охоронних документів, усього,	8917	8612	8438	8080	9280	8784	8514
<i>у тому числі:</i>							
в Україні	8849	8514	8348	8029	9269	8769	8499
за кордоном	68	98	90	51	11	15	15
Кількість отриманих охоронних документів, усього,	8829	8638	8504	7926	8870	8160	8421
<i>у тому числі:</i>							
в Україні	8757	8552	8432	7864	8847	8144	8402
за кордоном	72	86	72	62	23	16	19

Джерело: побудовано на основі даних МОН України [717; 718]

Відображенням сучасного стану комерціалізації наукових досягнень в Україні є показник патентної активності кількості поданих патентних заявок та отриманих охоронних документів. Відмінності у суті та рівні новизни, й відповідно комерційній привабливості винаходів (творчий характер технічного рішення – патент видається строком на 20 років) і корисних моделей (конструктивне виконання пристрою – патент на 10 років) визначає актуальність їх відокремлення та аналізу. Тобто, активізація винахідницької діяльності (створення корисних моделей) та зростання розробок промислових зразків (художнє конструювання) виступає передумовою інноваційного розвитку.

За 2007–2014 рр. кількість поданих заявок на винаходи зменшилась на 21,9%, а на корисні моделі та промислові зразки збільшилась відповідно на 5,8 та 24,1%. Така кількість заявок переважно (близько 90%) забезпечується підприємствами і організаціями, що працюють у сфері освіти і науки. Однак, кількість зареєстрованих патентів від обсягу поданих є нижчою. Зокрема, за 2007–2014 рр. зменшилась кількість зареєстрованих патентів на винаходи на 18,2% та на корисні моделі – на 0,2% і зросла на промислові зразки – на 11,3%. Такі значні обсяги патентування відображають активність, що передбачена за національною процедурою, а за процедурою РСТ – це одиничні патенти. Тобто патентується близько 90% об'єктів інтелектуальної власності лише для вітчизняного ринку, що не дозволяє повноцінно використовувати винаходи та корисні моделі у світовій практиці.

Подання заявок за процедурою РСТ дозволяє забезпечити ряд переваг (оцінка шансів на отримання охоронних документів у певних іноземних державах; додаткові наукові дослідження та запровадження виробництва; оцінка перспектив реалізації продукції на ринку певних країн; пошук джерел фінансування; пошук партнерів чи потенційних ліцензіатів; підготування перекладів заявки різними мовами; пошук агентів, які будуть представляти інтереси заявника у зазначених відомствах [719, с. 49]), у т.ч. пов'язаних з подальшою комерціалізацією, оскільки публікуються матеріали міжнародної заявки і відбувається реклама певних досягнень серед більшої кількості потенційних інвесторів.

Безперечно, така ситуація пов'язана не лише з відсутністю розуміння переваг інноваційної діяльності, а навіть переважно з низькою фінансовою можливістю як щодо фінансування інноваційної діяльності, так і до споживання її продуктів. Додаткове ускладнення фінансування пов'язане з фінансово-економічними та політичними ризиками. Державне фінансування практично не мотивує до реалізації активної інноваційної діяльності, оскільки значні ресурси та зусилля йдуть на рятування та підтримку сировинного сектору економіки попри відсутність додаткових витрат на науку, діяльність наукомістких компаній [720, с. 76].

Порівняння кількості виконавців наукових досліджень і розробок у розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення (у віці 15–70 років) в Україні та розвинених країнах Європи дозволяє зробити висновок, що більшість країн має у 1,5–2 рази більше виконавців (табл. 5.31).

Таблиця 5.31

Кількість виконавців наукових досліджень і розробок у розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення (у віці 15–70 років), осіб

Країни	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7
Україна	9,5	9,1	8,5	8,0	7,5	7,5
Болгарія	6,9	7,1	7,5	7,7	8,7	10,0
Чехія	16,2	17,2	18,2	19,1	19,9	20,3
Німеччина	–	21,9	–	22,3	–	23,4
Естонія	18,4	17,4	17,3	17,2	17,5	16,1
Латвія	11,1	12,0	12,7	11,9	12,9	13,0
Литва	15,5	18,3	17,8	18,0	19,0	16,7
Угорщина	14,6	14,9	14,9	15,1	14,1	13,5

1	2	3	4	5	6	7
Польща	8,5	8,8	9,1	9,5	9,8	10,0
Словенія	19,1	23,6	23,1	24,0	23,6	22,9
Словаччина	12,2	12,4	12,5	12,0	12,3	12,0

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України та Євростату [586; 714]

Кількість дослідників у розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення (у віці 15–70 років) в Україні є найменшою у порівнянні з країнами Європи (табл. 5.32).

Таблиця 5.32

**Кількість дослідників у розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення
(у віці 15–70 років), осіб**

Країни	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Україна	7,0	6,8	6,3	6,0	5,6	5,5
Болгарія	4,6	5,0	5,2	5,6	6,1	6,5
Чехія	9,0	9,6	9,9	10,6	11,2	11,5
Німеччина	–	13,7	–	14,2	–	15,0
Естонія	13,7	13,1	12,9	12,6	12,9	11,7
Латвія	7,9	8,8	9,4	8,6	9,2	9,0
Литва	11,5	14,2	14,2	14,3	15,0	13,3
Угорщина	9,6	9,9	9,8	9,8	9,6	9,2
Польща	6,6	6,6	6,8	7,2	7,4	7,5
Словенія	11,7	13,7	13,6	13,6	13,6	12,5
Словаччина	10,4	10,7	10,8	10,5	10,7	10,1

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України та Євростату [586; 714]

Збереження і розвиток наукового потенціалу проголошено провідним чинником економічної політики України. Вирішення цього завдання визначається перш за все фінансуванням наукових досліджень і розробок. Загальний рівень фінансування науки вважається однією з ключових характеристик інноваційності країни, її готовності до побудови суспільства, що базується на знаннях. Саме тому, поставивши перед собою мету побудувати в Європі конкурентоспроможну економіку і суспільство, що базується на знаннях, Європейське співтовариство визнало необхідним довести витрати на наукові дослідження і розробки до 3% ВВП [721].

В Україні законодавчо визначено, що бюджетні витрати на цивільні наукові дослідження мають становити не менше 1,7% ВВП [722]. Однак, на практиці загальні витрати на наукові дослідження і розробки (з усіх джерел) за останні роки коливалися в межах 1-1,5% ВВП, при цьому кошти державного бюджету жодного разу не перевищували 0,5% ВВП [723, с. 29]. Такі факти спричиняють зменшення сукупної кількості дослідників та значну еміграцію наукового персоналу, а кошти державного бюджету використовуються, головним чином, для інституціонального (базового) фінансування академій та дослідницьких організацій. Загалом, при порівнянні зі значно багатшими країнами (у вимірі ВВП на душу населення), такими як Словаччина, Польща чи Хорватія Україна має досить великий рівень співвідношення Валові витрати на дослідження/ВВП, незважаючи на його зменшення з 1,17% у 2005 р. до 0,66% у 2014 р. та 0,32% у 2016 р.

Динаміка показників питомої ваги витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП в Україні за 2010–2017 рр. значно скоротився. Скорочення було ха-

рактерним і для країн Європи, проте воно в рази залишається вище ніж в Україні (табл. 5.33).

Таблиця 5.33

**Питома вага витрат на виконання наукових досліджень і розробок
у деяких Європейських країнах та Україні у ВВП, %**

Країни	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Україна	0,75	0,65	0,67	0,70	0,60	0,55	0,48
Болгарія	0,56	0,53	0,60	0,63	0,79	0,96	0,78
Чехія	1,34	1,56	1,78	1,90	1,97	1,93	1,68
Німеччина	2,71	2,80	2,87	2,82	2,87	2,92	2,94
Естонія	1,58	2,31	2,12	1,72	1,45	1,49	1,28
Латвія	0,61	0,70	0,66	0,61	0,69	0,63	0,44
Литва	0,78	0,90	0,89	0,95	1,03	1,04	0,85
Угорщина	1,15	1,19	1,26	1,39	1,35	1,36	1,21
Польща	0,72	0,75	0,88	0,87	0,94	1,00	0,97
Словенія	2,06	2,42	2,57	2,58	2,37	2,20	2,00
Словаччина	0,62	0,66	0,80	0,82	0,88	1,18	0,79

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України та Євростату [586; 714]

Значною проблемою вітчизняної економіки залишається низька частка приватного фінансування [715, с. 25] наукової діяльності, що не дозволяє бути певною альтернативою державному. У провідних країнах світу витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт у декілька разів перевищують цей показник, зокрема у Німеччині, США, Франції та Японії, цей показник майже у 5 разів більший, ніж в Україні.

Структура витрат на виконання наукових досліджень і розробок організацій за секторами діяльності чітко виокремлює вищу роль сектору вищої освіти у фінансуванні (табл. 5.34).

Таблиця 5.34

**Частка витрат на виконання наукових досліджень і розробок організацій
за секторами діяльності, % до загального обсягу**

Країни	Підприємницький сектор			Державний сектор			Сектор вищої освіти			Приватний неприбутковий сектор		
	2010	2015	2016	2010	2015	2016	2010	2015	2016	2010	2015	2016
Україна	55,4	60,7	61,9	38,1	33,9	31,8	6,5	5,4	6,3	0,0	–	–
Болгарія	50,3	73,4	73,3	37,3	20,7	21,2	11,8	5,4	5,2	0,7	0,5	0,3
Чехія	57,7	54,3	61,1	21,7	20,4	18,2	20,0	24,9	20,4	0,6	0,4	0,2
Німеччина	67,1	68,7	68,0	14,8	14,1	13,7	18,2	17,3	18,3	–	–	–
Естонія	50,2	46,1	51,5	10,6	10,8	11,4	38,0	41,4	35,5	1,2	1,8	1,5
Латвія	37,0	24,7	24,5	23,0	25,6	31,8	40,0	49,7	43,8	–	–	–
Литва	29,4	27,4	35,0	17,5	17,1	26,1	53,1	55,5	38,9	–	–	–
Угорщина	59,8	73,4	74,1	18,5	13,3	13,4	19,9	12,1	11,1	–	–	–
Польща	26,6	46,6	65,7	35,9	24,4	2,5	37,2	28,9	31,4	0,3	0,2	0,4
Словенія	67,8	76,3	75,6	18,2	13,5	13,5	13,9	10,2	10,9	0,1	0,0	0,0
Словаччина	42,1	28,0	50,4	30,0	27,9	21,4	27,6	43,8	27,7	0,3	0,4	0,5

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України та Євростату [586; 714]

У світовій практиці для оцінювання наукової діяльності застосовуються переважно експертний та статистичний методи, які базуються на різних наукометричних показниках. Система показників "вимірювання" науки до теперішнього часу не

сформована: у світі здійснюється постійний пошук відносно точних показників всебічної оцінки науки. Світова наукова спільнота на практиці віддає перевагу таким наукометричним показникам, як публікаційна активність, індекс цитування, Імпакт-фактор (IF), індекс Хірша (h-індекс) тощо. Базовий показник публікаційної активності – кількість публікацій в журналах, що реферуються. Важливість цього показника визначається багатьма його функціями: наукова публікація як носій нових знань популяризує їх, перетворюючи в надбання громадськості; закріплює авторські права вченого, підвищуючи його науковий авторитет; створює умови для розвитку наукових комунікацій, як у своїй країні, так і у світі.

В умовах глобалізації наукові публікації реалізують інтегруючу функцію – сприяють активному входженню національної науки у світове наукове співтовариство. За кількістю цитованих публікацій визначають вагомість результатів наукових досліджень, їхню цінність для світової науки. Результати аналізу часто цитованих робіт дають можливість виявляти перспективні напрями наукових досліджень як вітчизняних, так і світових [717].

Найбільш визнаними у світі наукометричними базами даних вважаються Web of Science (WoS) компанії Thomson Reuters та Scopus видавництва Elsevier.

Станом на 2017 р. (за період 2007 – 2017 рр.) БД WoS містить 14948657 публікацій. На першому місці серед 151 країни знаходяться США з рекордною кількістю – 3874291 публікацій. У п'ятірку лідерів також входять Китай, Німеччина, Велика Британія та Японія. На 16-му місці Швейцарія, яка займає лідируючу позицію за результатами цитувань на одну статтю (20,48). Україна посідає 47 місце з результатом 50951 публікація (на одну статтю припадає 6,42 цитувань) (табл. 5.35).

Таблиця 5.35

Показники публікаційної активності провідних країн світу та України за даними БД WoS

Країни	Місце у рейтингу	Кількість публікацій	Кількість цитувань	Кількість цитувань на статтю за 10-річний період
США	1	3874291	68839393	17,77
Китай	2	2048107	19279777	9,41
Німеччина	3	1024484	16832925	16,43
Велика Британія	4	938146	16779773	17,89
Японія	5	825892	10045310	12,16
Україна	47	50951	327016	6,42
Польща	20	239737	2034024	8,48

Джерело: побудовано на основі даних [717; 724]

Аналогічна тенденція спостерігається і за результатами аналізу даних БД Scopus. Якщо у 1996 р., у БД Scopus (214 країн) було 1100894 статті, то у 2017 р. (230 країн) стало втричі більше – 3536878 статей. Лідерство за кількістю публікацій у наукових журналах упродовж 1996 – 2017 рр. також належить США [717].

Україна серед 94 країн, які публікують понад 1000 статей на рік, втратила за цей період 19 позицій, перемістившись з 27 місця (у 1996 р.) на 46 (у 2017 р.). Найбільше зростання кількості публікацій показали такі країни: Іран – у 64,6 разу, що дозволило піднятися на 36 позицій; Малайзія – у 31,4 разу, що дозволило піднятися на 27 позицій; Китай – у 17,6 разу, що дозволило піднятися на 7 позицій; Португа-

лія – у 8,8 разу, що дозволило піднятися на 13 позицій. У той же час, за 21-річний період кількість публікацій в Україні зросла лише у 2 рази (табл. 5.36).

Таблиця 5.36

Показники публікаційної активності провідних країн світу та України за даними БД Scopus

Країни	Рейтинг країн за кількістю публікацій		Кількість публікацій, од.		Кількість цитованих публікацій за 1996–2017 рр., од.
	2017	1996	2017	1996	
США	1	1	626403	346788	9875662
Китай	2	9	508654	28899	5052579
Велика Британія	3	2	191830	88386	2705067
Німеччина	4	4	170114	75022	2590028
Індія	5	13	147537	20851	1379217
Японія	6	3	123043	87457	2437565
Україна	46	27	11119	5662	168607
Чехія	27	29	24059	4925	282474
Польща	18	16	44692	11705	558878

Джерело: побудовано на основі даних [717; 724]

Індекс Хірша України становить 225 та є значно нижчим від рівня цього показника розвинених країн світу (рис. 5.21).

Топ-публікації найчастіше є результатом міжнародного співробітництва, яке об'єднує співавторів з різних країн світу. Багато з них формують дослідницькі фронти (research fronts) – найбільш актуальні напрями досліджень і розробок у світі, що динамічно розвиваються.

Частка публікацій у співавторстві із зарубіжними ученими характеризує відкритість науки тієї чи іншої країни, мобільність вчених, їх міжнародні наукові зв'язки. Зростання кількості таких публікацій обумовлено, насамперед, активними інтеграційними процесами, що відбуваються у науці в епоху глобалізації.

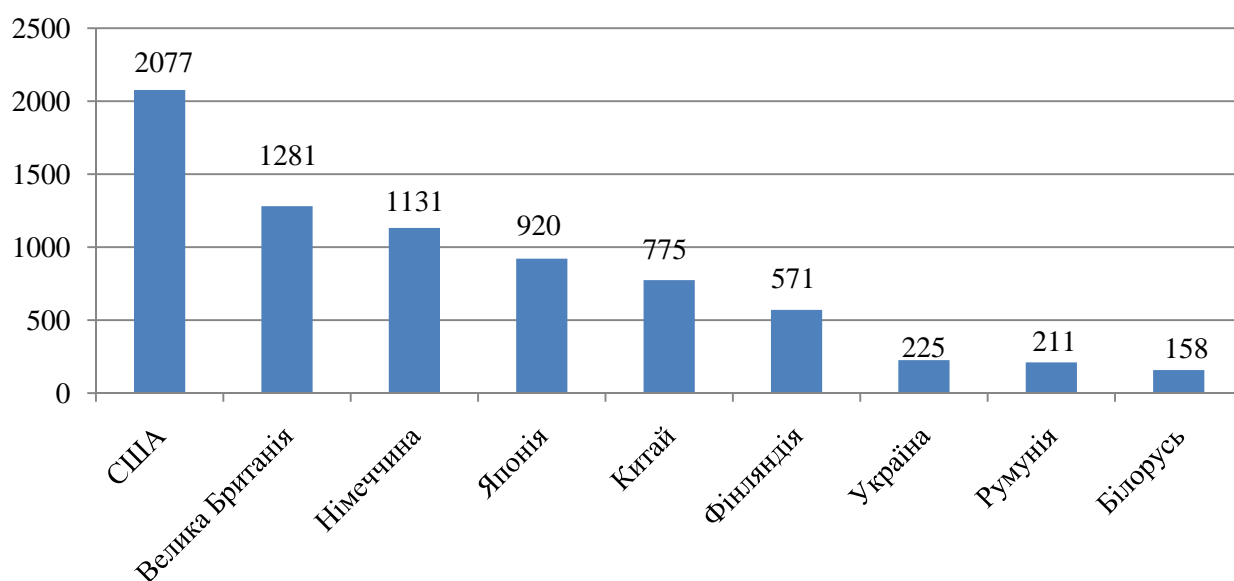


Рис. 5.21. Індекс Хірша деяких країн світу за період 1996–2017 рр.

Джерело: побудовано на основі даних [717; 725]

Як свідчить аналіз даних БД Scopus, за 1996–2017 рр. частка спільних публікацій українських учених із зарубіжними партнерами зросла на 15,83 в. п. (табл. 5.37).

Таблиця 5.37

**Частка міжнародних публікацій в деяких країнах світу за роками
(% публікацій з авторами більш ніж однієї країни)**

Рік	США	Китай	Велика Бри- танія	Німеччина	Японія	Україна
1996	19,79	18,52	27,83	32,26	16,11	22,37
2000	19,03	16,93	27,59	31,51	15,71	29,60
2005	24,62	14,46	38,03	39,53	21,46	36,29
2006	25,36	14,56	38,05	40,07	22,34	41,41
2007	27,30	15,00	39,15	42,61	23,85	42,17
2008	28,91	14,95	41,06	45,02	24,86	40,05
2009	26,96	14,52	40,87	43,08	22,89	39,26
2010	26,77	14,80	41,19	43,12	23,03	37,56
2011	27,36	14,74	42,23	43,77	23,56	38,92
2012	28,37	15,81	43,23	44,71	24,47	36,10
2013	29,94	16,74	45,21	46,02	24,85	36,21
2014	31,57	17,73	48,66	46,63	25,73	37,87
2015	32,55	20,73	50,50	48,25	26,95	39,37
2016	34,92	21,73	53,49	49,60	27,99	38,90
2017	35,4	22,74	54,58	49,73	28,63	38,20

Джерело: побудовано на основі даних [717; 725]

Таким чином, наукова сфера України, позбавлена значної державної підтримки та альтернативного притоку вітчизняного капіталу, переживає деякі труднощі. Зменшується кількість наукових та науково технічних робіт, публікацій (як в Україні так і за кордоном), друкованих робіт.

У деяких напрямках науки Україна виявила себе як один зі світових лідерів, наприклад у кібернетиці, електрозварюванні металів, кардіохірургії, космічній техніці тощо. Тому Євросоюз зацікавлений в тому, щоб інтегрувати український науковий потенціал в свою економічну інфраструктуру.

Важливим напрямом розвитку науково-технічного потенціалу України на сучасному етапі є впровадження інформаційних та комп'ютерних технологій, зростання інтелектуалізації діяльності. Збільшення ВВП, докорінне поліпшення його структури прямо залежить від інформаційної індустрії, що потребує інтелектуальних інвестицій, створення повноцінного ринку інформаційних товарів [713, с. 43].

Розвиток науково-виробничих систем регіонів України тісно пов'язаний з технологічним прогресом, який супроводжується розвитком науки, створенням прогресивних засобів виробництва, підвищенням інтелектуального рівня працівників, удосконаленням структури й організації виробництва, зростанням технологічності виробничих процесів, використанням нових методів управління ними, а також, безумовно, формує нові вартісні та якісні характеристики продукції, що виробляється, визначає її конкурентоспроможність. Проте в державі мало приділяється уваги пи-

танням розвитку наукової та науково-технічної діяльності території, що є основою інноваційного розвитку.

Отже, реальний рейтинг пріоритетності у нарощуванні фінансування української науки зовсім не схожий на затверджені законом пріоритети розвитку науки і техніки. Питома вага витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у ВВП в Україні з кожним роком знижується, а витрати державного бюджету на наукові та науково-технічні роботи в Україні за останні п'ять років не перевищували 0,4%. Тоді як у провідних країнах світу витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт у 4-5 разів перевищують цей показник.

У багатьох галузях наукової діяльності, що стосуються розробки високопродуктивної техніки і новітніх технологій, відставання вітчизняної науки є суттєвим. Сьогодні така ситуація ускладнюється недостатнім фінансуванням і нестабільною діяльністю наукових організацій, виїздом спеціалістів високої кваліфікації за межі держави. Реальний рейтинг пріоритетності у нарощуванні фінансування української науки зовсім не схожий на затверджені законом пріоритети розвитку науки і техніки. Питома вага витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у ВВП в Україні з кожним роком знижується, а витрати державного бюджету на наукові та науково-технічні роботи в Україні є надто низькими, особливо в останні роки. І хоча в деяких напрямках науки Україна виявила себе як один зі світових лідерів, наприклад у кібернетиці, електрозварюванні металів, кардіохірургії, космічній техніці тощо, проте не здатна повноцінно використовувати дані здобутки у реальному секторі економіки і залишається експортоорієнтованою за низькотехнологічною продукцією.

Тому підвищення наукоємності ВВП має стати одним із ключових моментів інноваційної стратегії нашої держави. Необхідно в кілька разів збільшити витрати бюджету на наукові дослідження і розробки, а також сприяти збільшенню залучення у цю сферу коштів промисловості, банків, населення шляхом стимулювання витрат на наукові дослідження і розробки, участі у створенні венчурних фондів та страхуванні їх ризиків, у співфінансуванні масштабних інноваційних програм тощо. Важливим напрямом розвитку науково-технічного потенціалу України на сучасному етапі є впровадження інформаційних та комп'ютерних технологій, зростання інтелектуалізації діяльності.

Зазначені проблеми свідчать про низький рівень мотивації персоналу в Україні на всіх рівнях (національному, регіональному, рівні підприємства), зокрема в інтеграційній тріаді «освіта-наука-виробництво». Тобто, нерозуміння та (або) небажання до кооперації зусиль у вітчизняній економіці, коли важливість зазначених питань не вирішується протягом всього періоду незалежності України, є відображенням низького культурно-освітнього рівня [726, с. 62].

Для підвищення ефективності у науковій галузі необхідно забезпечити формування взаємодії освіти, науки й виробництва та ініціювати створення сприятливого середовища. Поєднання зусиль влади, громади і суб'єктів господарювання позитивно вплине на формування попиту на наукові розробки і сприятиме відбору серед наявних форм інтеграції найперспективніших. Взаємодія освіти, науки й виробництва повинна базуватися на побудові гармонізації інтересів таких відносин та пошуку взаємовигідних зв'язків адекватних ринковій економіці (рис. 5.22).

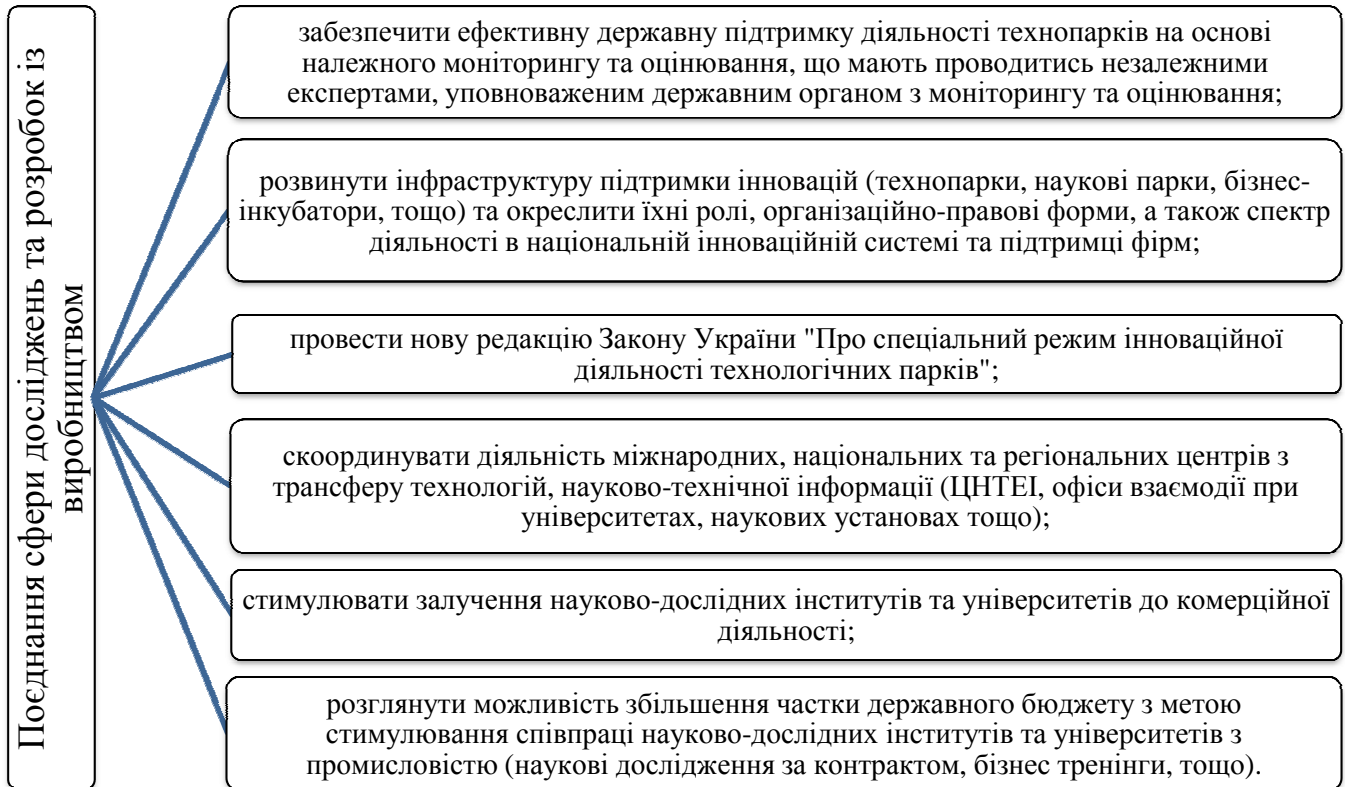


Рис. 5.22. Заходи зі стимулювання розвитку наукової діяльності й процесів комерціалізації її результатів

Джерело: побудовано на основі [727, с. 54–56]

В результаті поєднання потенціалу наукової галузі (сфери досліджень і розробок) з промисловістю не лише збільшиться частка підприємств, зорієнтованих на високотехнологічне виробництво, а й підвищиться ефективність науково-дослідної роботи у компаніях, науково-дослідних інститутах, університетах, що сприятиме зростанню процесів комерціалізації інновацій.

5.3. Інноваційна активність виробничої сфери та обсяги комерціалізації інновацій

В сучасних реаліях вітчизняної та світової економіки ефективність посткризового відновлення пов'язується з промисловим сектором, який має виступати локомотивом економічного зростання переважно на основі суттєвого зменшення енергоємності виробництва та підвищення конкурентоспроможності продукції. Проте для України сьогодні це завдання є особливо складним, оскільки крім наслідків воєнної агресії, характерною є системна криза в економіці, енергетиці, реальному секторі та системі соціального захисту. Вітчизняна промисловість характеризується інноваційною відсталістю, зменшенням до критичних розмірів частки високотехнологічних виробництв, недостатнім рівнем забезпеченості внутрішнього ринку товарами власного виробництва, значною сировинною орієнтацією експорту, надзвичайно високою енергомісткістю виробництва, що не забезпечує належної конкурентоспроможності та економічної безпеки держави в умовах глобалізації [728, с. 5].

Світові тренди доводять сильний вплив промисловості на економічні процеси (є генератором науково-технічного прогресу і інновацій в економіці, виступає як

драйвер економічного зростання, є важливим фактором глобальної конкурентоспроможності національних економік), що змушує переглядати національні промислові політики і забезпечувати розміщення виробничих потужностей у межах національних юрисдикцій, вдаватись до реіндустріалізації і рещорингу [729, с. 5]. Тобто стають провідними напрями неоіндустріалізації національних господарств і світової економіки в цілому на основі новітніх техніки і технологій.

Однак, сучасні тенденції зниження платоспроможного попиту вітчизняних споживачів і втрата ряду традиційних закордонних ринків збуту, підвищення конкуренції як на вітчизняному, так і на закордонних ринках призвели до суттєвого зниження обсягів виробництва та реалізації й визначили збитковість діяльності значної кількості промислових підприємств України.

Функціонування національної інноваційної системи в Україні можна представити статистичними даними про кількість промислових підприємств, які впроваджували інновації та підприємства, які реалізовували інноваційну продукцію (табл. 5.38).

Таблиця 5.38

Показники інноваційної діяльності промислових підприємств України

Роки	Кількість підприємств, що впроваджували інновації		Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, до загальної кількості промислових підприємств		Кількість підприємств, що реалізували промислову продукцію		Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію	
	од.	% до 2000 р.	%	% до 2000 р.	од.	% до 2000 р.	од.	% до 2000 р.
2000	1491	–	14,8	–	–	–	1352	–
2005	810	54,3	8,2	55,4	10047	–	1022	75,6
2006	999	123,3	10,0	122,0	9995	99,5	918	89,8
2007	1186	118,7	11,5	115,0	10346	103,5	1035	112,7
2008	1160	97,8	10,8	93,9	10728	103,7	993	95,9
2009	1180	101,7	10,7	99,1	10995	102,5	994	100,1
2010	1217	103,1	11,5	107,5	10606	96,5	964	97,0
2011	1327	109,0	12,8	111,3	10350	97,6	1043	108,2
2012	1371	103,3	13,6	106,3	10089	97,5	1037	99,4
2013	1312	95,7	12,9	94,9	10189	101,0	1031	99,4
2014	1208	92,1	12,1	93,8	10010	98,2	905	87,8
2015	723	59,9	15,2	125,6	4767	47,6	570	63,0
2016	735	101,7	16,6	109,2	4416	92,6	632	110,9
2017	672	91,4	14,3	86,1	4699	106,4	450	71,2

Джерело: побудовано на основі даних [714; 730, с. 83–84]

За 2000–2017 рр. кількість підприємств, що впроваджували інновації, зменшилась на 819 од., або більше, ніж у 2 рази. Показник питомої ваги промислових підприємств, що впроваджували інновації зменшився на 0,5%, а протягом всього періоду коливався від 8,2 (у 2005 р.) до 16,6% (у 2016 р.). Коливання зазначених показників частково пов'язано зі змінами у методології дослідження, хоча вони жодного разу не наблизилися до порогового значення (25%) і набагато нижче від аналогічного показника розвинених країн (70–80%). За 2000–2017 рр. також і знизилась кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію на 902 од., або в 3 рази менше.

Динаміка питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової в Україні демонструє значне її зменшення (рис. 5.23).

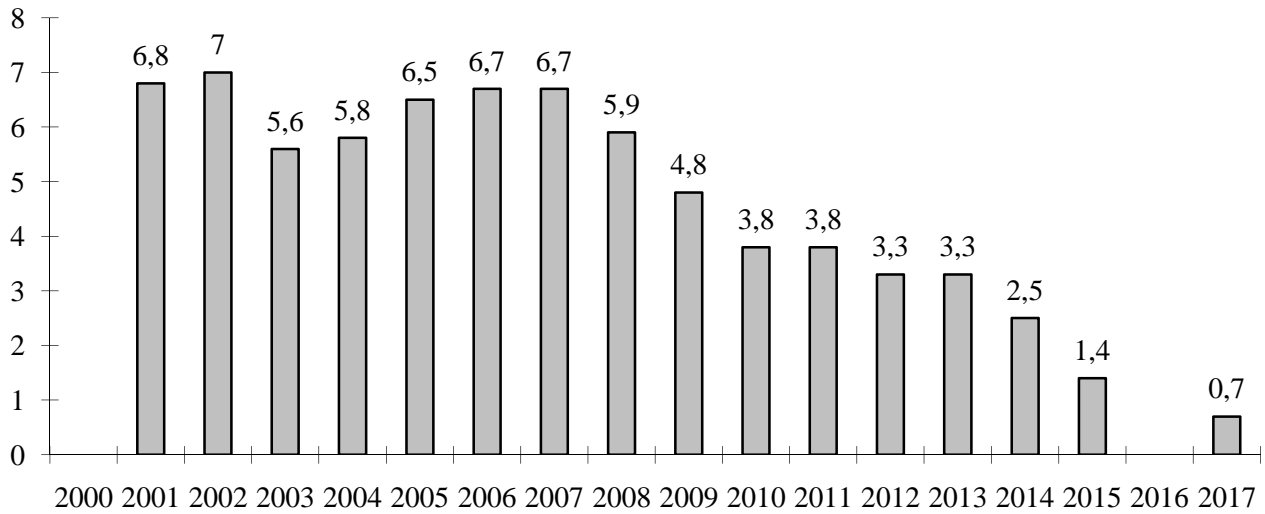


Рис. 5.23. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової в Україні, %

Джерело: побудовано на основі даних [714]

Значною перепоною у збільшенні обсягів комерціалізації інновацій в Україні є низька інноваційна активність підприємництва, зокрема, промислових підприємств (рис. 5.24).

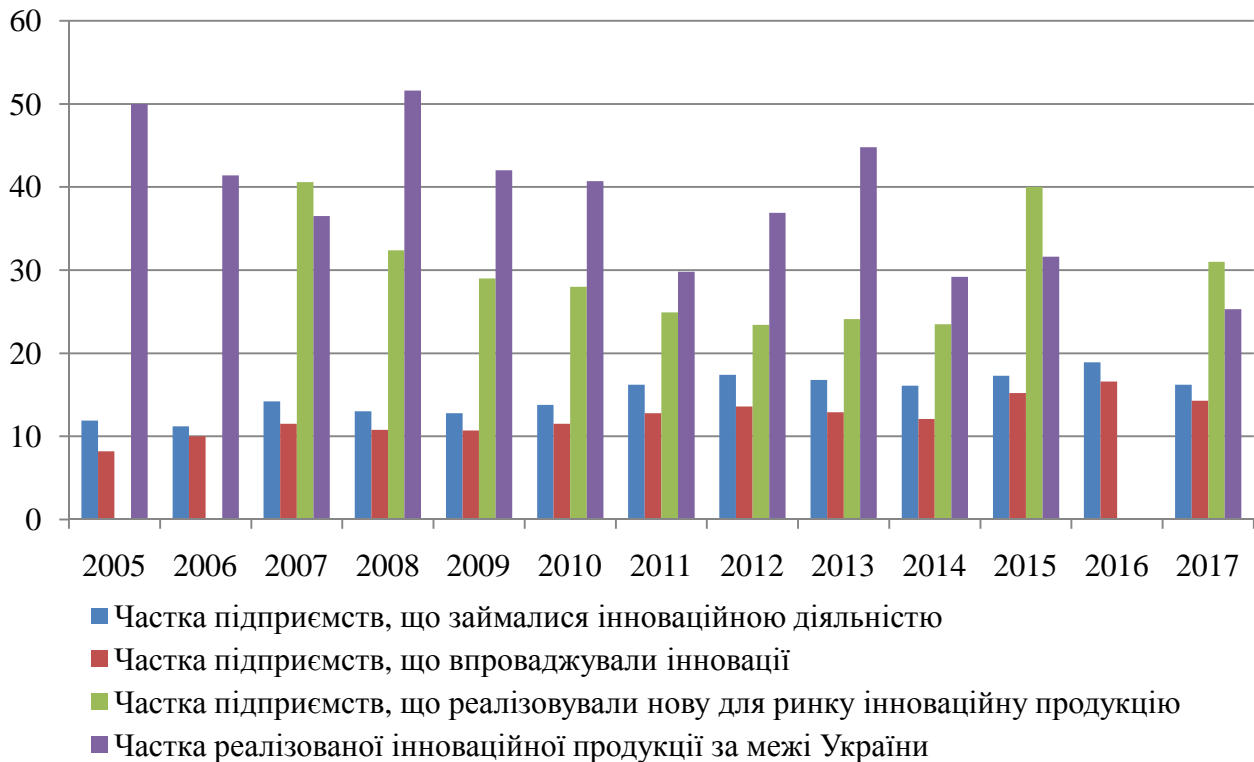


Рис. 5.24. Динаміка інноваційної активності промислових підприємств в Україні, %

Джерело: побудовано на основі даних [559; 714]

За 2005–2017 рр. частка підприємств, які займалися інноваційною діяльністю і впроваджували інновації, зроста відповідно на 4,3 та 6,1 відсоткові пункти, а частка підприємств, які реалізовували інноваційну продукцію нову для ринку, також скоротилася – на 9,6 відсоткові пнкти. Тобто, у вітчизняній промисловості впроваджується переважно інноваційна продукція, яка є новою лише для підприємства.

У 2017 р. інновації впроваджували 88,5% підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, або 14,3% обстежених промислових підприємств (рис. 5.25).

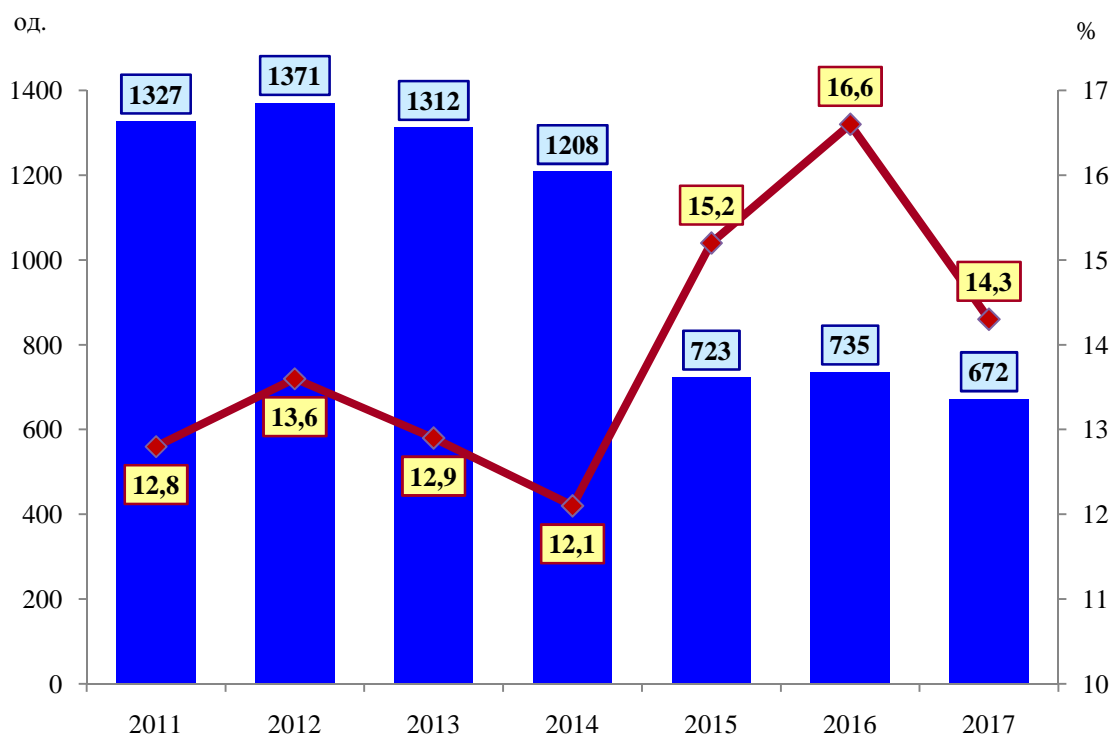


Рис. 5.25. Кількість підприємств, що впроваджували інновації (од.), та її питома вага у загальній кількості промислових підприємств (%)

Джерело: побудовано на основі даних [559; 714]

За відповідний період негативні тенденції характерні і для самих обсягів інноваційної продукції. За 2005–2017 рр. питома вага реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової скоротилася більше, ніж в 2 рази, а продаж її за межі України майже не скорочується у відсотковому вимірі. Це підтверджує, що більш привабливі умови для її фінансування, масового виробництва та споживання не характерні для вітчизняної економіки (рис. 5.26).

Отже, показники інноваційної активності в Україні є низькими порівняно із сучасними світовими тенденціями, а низький рівень потенційного попиту на інноваційну продукцію та окупності інвестиційних вкладень пояснює замалі обсяги впровадження інновацій.

За 2000–2017 рр. в Україні спостерігається неоднозначна динаміка, коли пікові обсяги припадали на 2008 р. Показники інноваційної активності в Україні є низькими порівняно з сучасними світовими тенденціями, відповідно тому, надто низькими є показники впровадження інновацій в Україні (табл. 5.39).

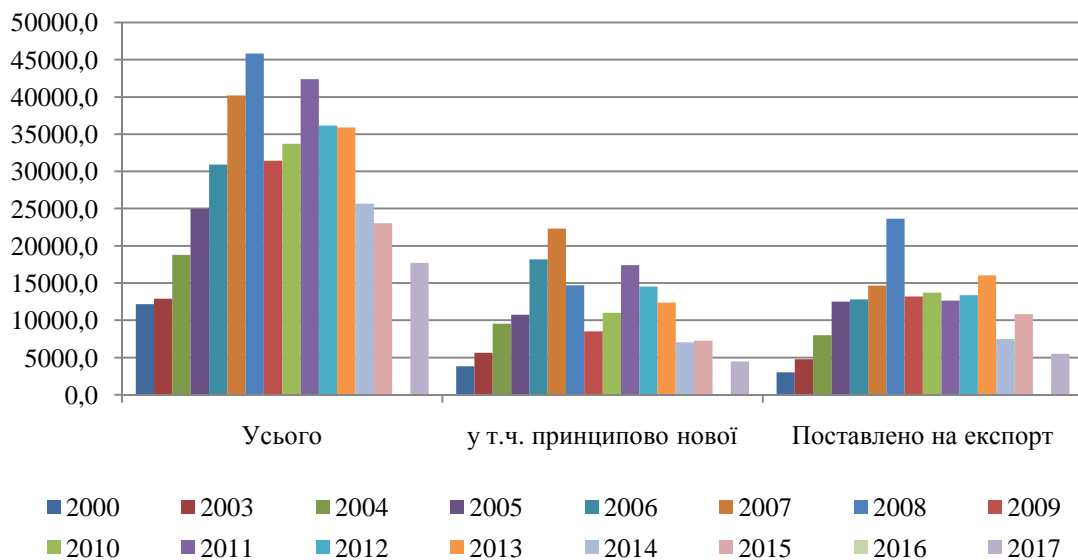


Рис. 5.26. Обсяг реалізованої інноваційної продукції в Україні, млн. грн.

Джерело: побудовано на основі даних [559; 714]

Таблиця 5.39

Впровадження інновацій на промислових підприємствах України

Роки	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів		Освоєно інноваційні види продукції*		Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
		процесів	темп зростання, %	найменувань	темп зростання, %		
2000	14,8	1403	—	15323	—	18,0	—
2001	14,3	1421	101,3	19484	127,2	16,5	6,8
2002	14,6	1142	80,4	22847	117,3	18,0	7
2003	11,5	1482	129,8	7416	32,5	15,1	5,6
2004	10	1727	116,5	3978	53,6	13,7	5,8
2005	8,2	1808	104,7	3152	79,2	11,9	6,5
2006	10	1145	63,3	2408	76,4	1,2	6,7
2007	11,5	1419	123,9	2526	104,9	14,2	6,7
2008	10,8	1647	116,1	2446	96,8	13,0	5,9
2009	10,7	1893	114,9	2685	109,8	12,8	4,8
2010	11,5	2043	107,9	2408	89,7	13,8	3,8
2011	12,8	2510	122,9	3238	134,5	16,2	3,8
2012	13,6	2188	87,2	3403	105,1	17,4	3,3
2013	13,6	1576	72,0	3138	92,2	16,8	3,3
2014*	12,1	1743	110,6	3661	116,7	16,1	2,5
2015*	15,2	1217	69,8	3136	85,7	17,3	1,4
2016*	16,6	3489	286,7	4139	132,0	18,9	—
2017*	14,3	1831	52,5	2387	57,7	16,2	0,7

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

*дані наведені без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м.Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

**до 2003 року нових видів продукції

дані за 2016 р. наведені за результатами державного статистичного спостереження за формою № ІНН "Обстеження інноваційної діяльності підприємств за період 2014–2016 років" (за міжнародною методологією)

За останні роки в Україні питома вага підприємств, які впроваджували інновації зменшилась на 0,5%, і хоча воно є незначним, порівняно з світовими показниками використання інновацій на виробництві є нижчим у декілька разів. Серед напрямів реалізації інноваційної діяльності переважає освоєння інноваційних видів продукції, кількість яких за 2000–2017 рр. зменшилась у 6,4 рази. Обсяг впроваджених нових технологічних процесів збільшився на 428 і загалом не мав різких змін.

Кількість вітчизняних промислових підприємств, що впроваджували інновації за 2010–2017 рр. зменшилось на 545 од. Найбільше впроваджували інноваційні процеси переробна промисловість у 2013 цей показник був 596 од. але зменшився до 464 од. у 2016 році. Також впроваджували найбільшу кількість інноваційних видів продукції в 2013р. – 674 од, а у 2016р. – 507 одиниць (табл. 5.40). Варто зазначити, що багато підприємств не використовують інноваційних розробок через низку факторів, які стримують інноваційну діяльність. Недостатня освітня діяльність працівників, майже відсутня пропозиція інноваційних ідей, відсутнє стимулювання до створення чогось нового.

Таблиця 5.40

**Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації,
за видами економічної діяльності, од.**

Роки	Усього	у тому числі			
		впроваджували інноваційні процеси	з них маловідходні, ресурсозберігаючі	впроваджували інноваційні види продукції	з них нові для ринку
Промисловість України					
2010	1217	593	522	615	182
2011	1327	677	605	731	184
2012	1371	703	598	704	166
2013	1312	665	557	683	171
2014	1208	459	141	600	137
2015	723	400	155	414	114
2016	735	526	235	529	166
у т.ч. переробна промисловість					
2010	1143	535	476	607	181
2011	1218	585	525	724	184
2012	1278	626	543	697	166
2013	1235	596	508	674	169
2014	1131	421	122	591	137
2015	675	361	136	403	111
2016	667	464	205	507	160

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

Після деякого поживлення у 2015 р. кількість впроваджених технологій, у тому числі маловідходних і ресурсозберігаючих, упала нижче рівня 2010 р. Мабуть, не останню роль тут зіграло те, що підприємства почали менше закуповувати нових технологічних процесів.

За кількістю впровадження нових технологічних процесів найвищий показник був у 2000 р. Це може свідчити про низьку конкурентоспроможність вітчизняної інноваційної продукції та відповідне зменшення обсягу її виробництва та реалізації (рис. 5.27).

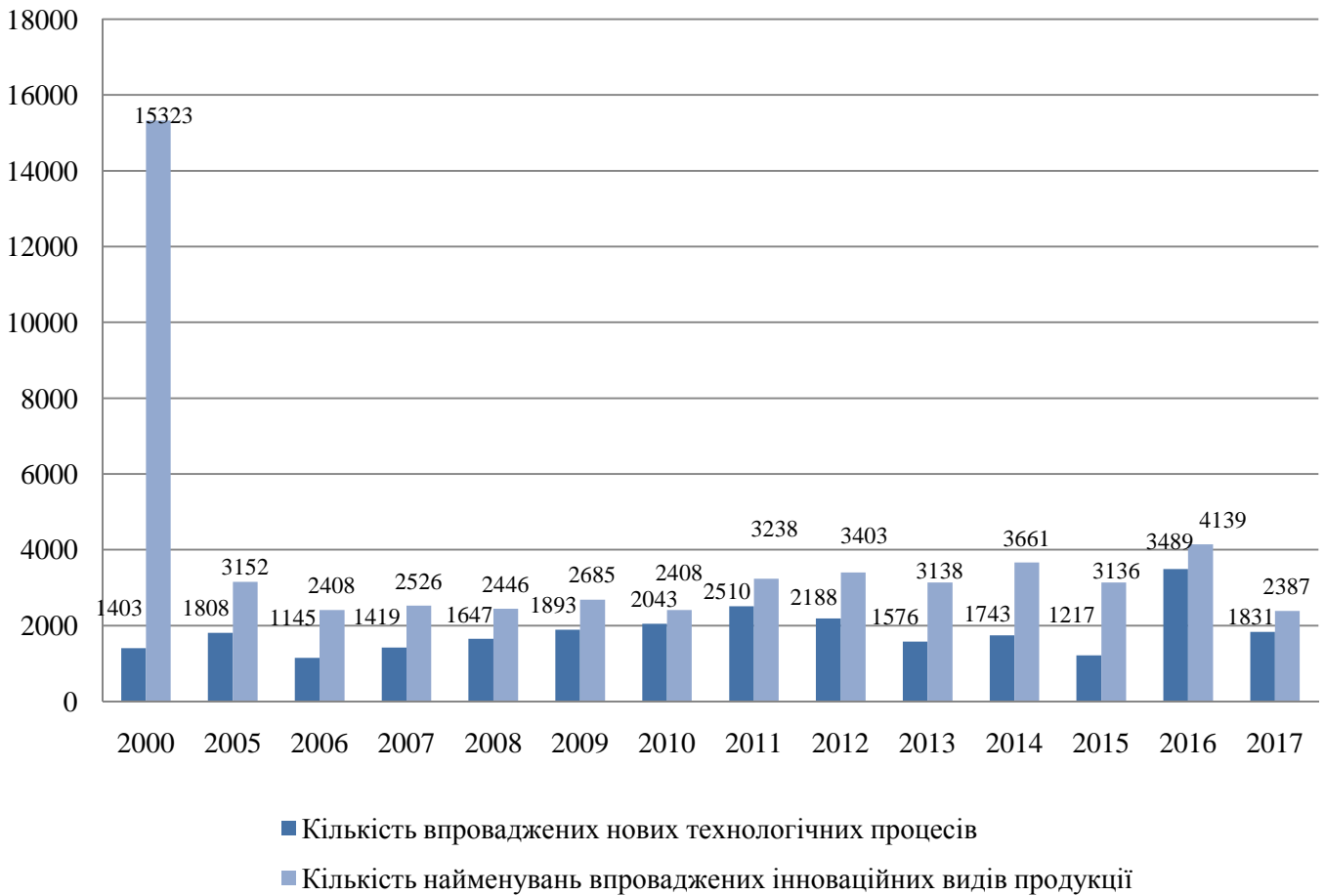


Рис. 5.27. Обсяг впровадження інновацій на промислових підприємствах України, од.
Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]
 *до 2003р. нових видів продукції

Наведені показники інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні вказують на відсутність розвитку НІС, стабільної стратегії розвитку країни, що викликає нестабільність та ситуативність розвитку інноваційних чинників економічного зростання. Загалом показники інноваційно-технологічного розвитку реального сектора економіки залишаються протягом останніх років майже стабільними. Це підкреслює існуючу закономірність щодо значущості стабілізуючої ролі інноваційних чинників в економічному розвитку.

У світовій практиці посилення інноваційності розвитку економічних процесів досягається через комерціалізацію науково-дослідних розробок, що забезпечується стимулюванням усіх учасників інноваційної діяльності. Визначальна роль в цьому напрямі належить державному фінансуванню при поєднанні прямих і непрямих інструментів стимулювання інновацій.

У порівнянні з 2016 р. обсяг фінансування інноваційної діяльності зменшився до 9117,54 млн грн, при цьому частка фінансування інноваційної діяльності у співвідношенні до ВВП зменшилася з 1,0% до 0,3% (рис. 5.28).

У більшості країн світу основними джерелами інноваційної діяльності є бюджетні кошти, що лімітуються у законодавчому порядку, в Україні ж характерною є зовсім інший підхід з мінімальною участю держави (табл. 5.41).

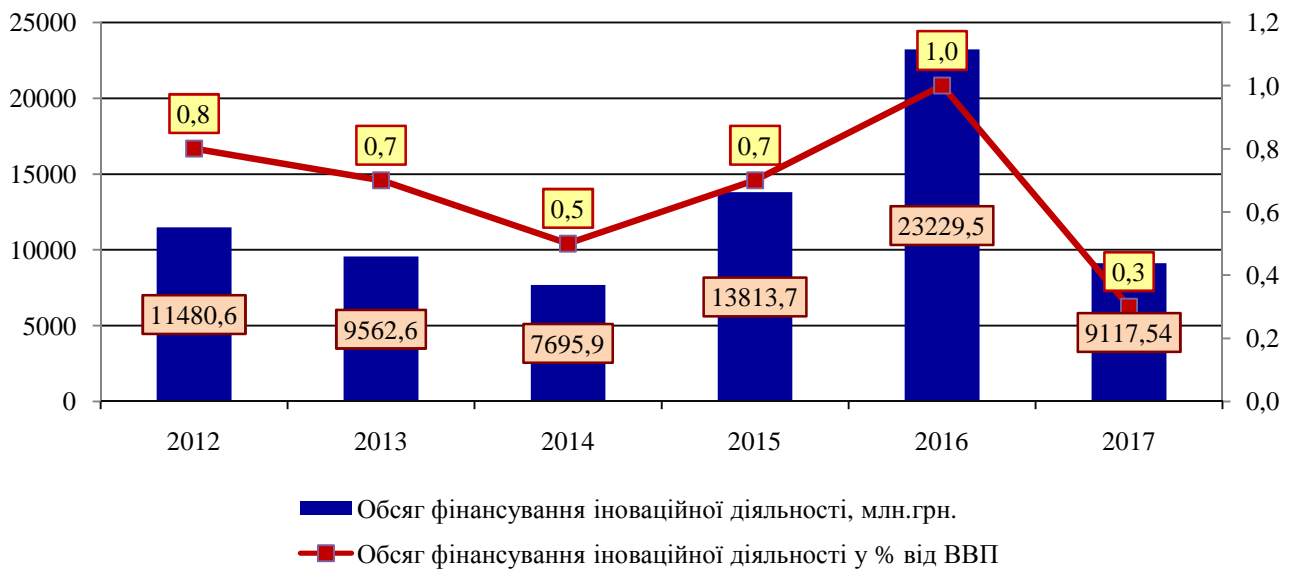


Рис. 5.28. Динаміка обсягу фінансування інноваційної діяльності за 2012–2017 рр.

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

Таблиця 5.41

Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні*

Роки	Загальна сума витрат, млн. грн.	У тому числі за рахунок коштів							
		власних		державного бюджету		іноземних інвесторів		інші джерела	
		млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2000	1757,1	1399,3	79,6	7,7	0,4	133,1	7,6	217	12,3
2001	1971,4	1654	83,9	55,8	2,8	58,5	3,0	203,1	10,3
2002	3013,8	2141,8	71,1	45,5	1,5	264,1	8,8	562,4	18,7
2003	3059,8	2148,4	70,2	93	3,0	130	4,2	688,4	22,5
2004	4534,6	3501,5	77,2	63,4	1,4	112,4	2,5	857,3	18,9
2005	5751,6	5045,4	87,7	28,1	0,5	157,9	2,7	520,2	9,0
2006	6160,0	5211,4	84,6	114,4	1,9	176,2	2,9	658	10,7
2007	10850,9	7999,6	73,7	144,8	1,3	321,8	3,0	2384,7	22,0
2008	11994,2	7264	60,6	336,9	2,8	115,4	1,0	4277,9	35,7
2009	7949,9	5169,4	65,0	127	1,6	1512,9	19,0	1140,6	14,3
2010	8045,5	4775,2	59,4	87,0	1,1	2411,4	30,0	771,9	9,6
2011	14333,9	7585,6	52,9	149,2	1,0	56,9	0,4	6542,2	45,6
2012	11480,6	7335,9	63,9	224,3	2,0	994,8	8,7	2925,6	25,5
2013	9562,6	6973,4	72,9	24,7	0,3	1253,2	13,1	1311,3	13,7
2014*	7695,9	6540,3	85,0	344,1	4,5	138,7	1,8	672,8	8,7
2015*	13813,7	13427,0	97,2	55,1	0,4	58,6	0,4	273,0	2,0
2016*	23229,5	22036,0	94,9	179,0	0,8	23,4	0,1	991,1	4,3
2017*	9117,5	7704,1	84,5	227,3	2,5	107,8	1,2	1078,3	11,8

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

*до 2003р. нових видів продукції

* дані наведені без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях;

за 2016 р. дані наведені за результатами державного статистичного спостереження за формою № ІНН "Обстеження інноваційної діяльності підприємств за період 2014–2016 років" (за міжнародною методологією).

Основним джерелом фінансування інновацій в Україні протягом 2000–2017 рр. залишаються власні кошти підприємств, частка яких збільшилася з 79,6% до 84,5% загального обсягу витрат на інновації. Значними за обсягами фінансування є інші джерела, хоча їх частка значно зменшилася та коливається в межах 2–46% та іноземних інвесторів – 0,1–30% в різні роки.

З державного бюджету фінансування інноваційної діяльності за весь період здійснювалося лише на рівні 1–3%, що відображає майже пасивність держави до інноваційної діяльності. Незначне фінансове забезпечення державою інноваційних процесів майже не впливає на загальний розвиток інноваційної діяльності. Прикрим є також те, що навіть іноземні інвестиції майже завжди перевищували за розміром державні обсяги коштів, що виділялися на інноваційну діяльність (табл. 5.42).

Таблиця 5.42

**Загальний обсяг витрат за напрямками інноваційної діяльності в Україні,
млн. грн.**

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками					
			дослідження і розробки	у тому числі		придбання інших зовнішніх знань	придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	інші витрати
				внутрішні НДР	зовнішні НДР			
2010	13,8	8045,5	996,4	818,5	177,9	141,6	5051,7	1855,8
2011	16,2	14333,9	1079,9	833,3	246,6	324,7	10489,1	2440,2
2012	17,4	11480,6	1196,3	965,2	231,1	47,0	8051,8	2185,5
2013	16,8	9562,6	1638,5	1312,1	326,4	87,0	5546,3	2290,9
2014*	16,1	7695,9	1754,6	1221,5	533,1	47,2	5115,3	778,8
2015*	17,3	13813,7	2039,5	1834,1	205,4	84,9	11141,3	548,0
2016*	18,9	23229,5	2457,8	2063,8	394,0	64,2	19829,0	878,4
2017*	16,2	9117,5	2169,8	1941,3	228,5	21,8	5898,8	1027,1

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [559; 714; 730, с. 83–84]

* дані наведені без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях;

За 2016 р. дані наведені за результатами державного статистичного спостереження за формою № ІНН "Обстеження інноваційної діяльності підприємств за період 2014–2016 років" (за міжнародною методологією).

у зв'язку зі змінами в організації та проведенні державного статистичного спостереження щодо інноваційної діяльності промислового підприємства безпосереднє порівняння даних за 2015 рік з аналогічними даними попередніх років є некоректним;

За 2010–2017 рр. питома вага підприємств, що займалися інноваціями збільшилася на 2,4 відсоткові пункти. Попри збільшення витрат за напрямками інноваційної діяльності, останній рік є гіршим за два попередні.

Важливим напрямком дослідження змін у розвитку інноваційної діяльності в економіці України є визначення співвіднесення кількості підприємств промисловості за різними рівнями технологічності. За 2016–2017 рр. відбулося скорочення кількості підприємств, що провадили інноваційну діяльність (на 9% порівняно з 2016 р. до 16,2% всіх промислових підприємств), що відбулося внаслідок значного скорочення інноваційно-активних підприємств у: середньо-високотехнологічному секторі (на 18% порівняно з 2015 р.); середньо-низькотехнологічному секторі (на 7%

порівняно з 2015 р.), а у секторі високо-технологічного виробництва відмічено деяке зростання кількості інноваційних підприємств (з 88 у 2015р. до 90 у 2017 р.). Найбільша кількість інноваційно-активних підприємств зосереджена, як і у 2015 р., у низько-технологічному секторі – 350 одиниць (рис. 5.29).

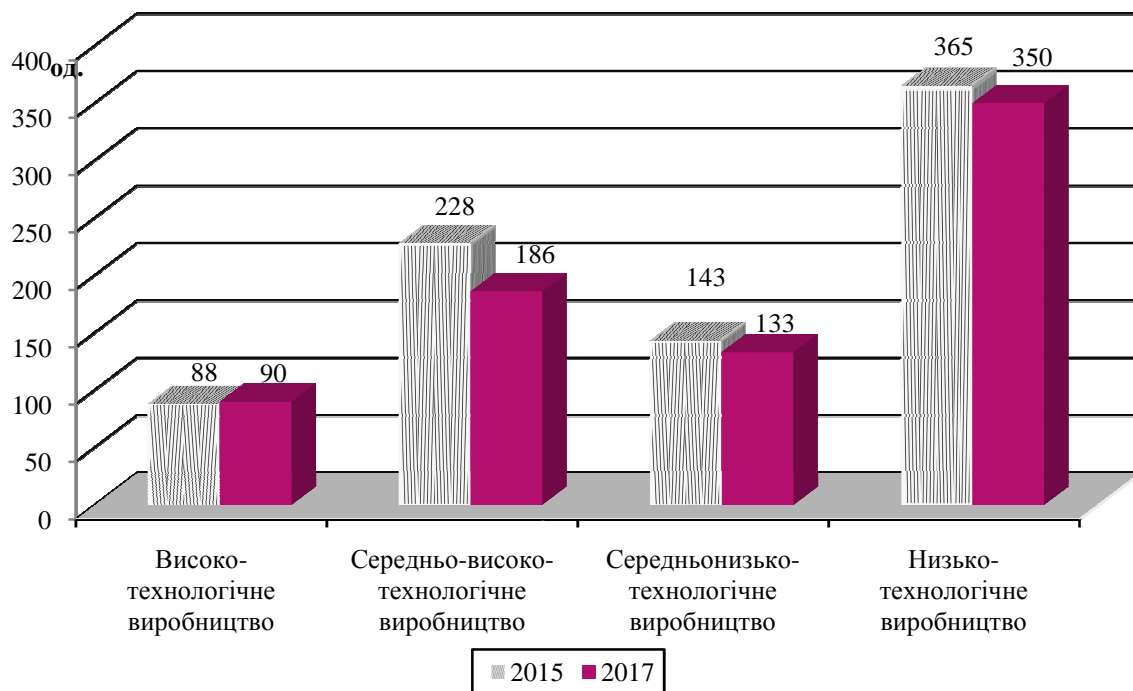


Рис. 5.29. Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю у 2015–2017 рр., за технологічними секторами, од.

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

У 2017 р. кількість інноваційно-активних підприємств високотехнологічного сектору збільшилась на 1,2 в .п. проти рівня 2015 р. за рахунок збільшення підприємств у галузі фармацевтики (рис. 5.30).

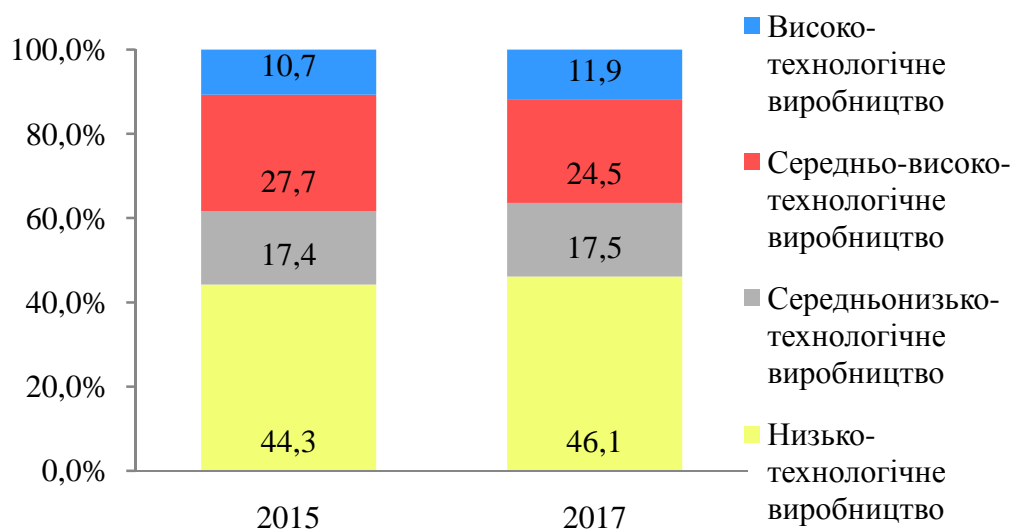


Рис. 5.30. Структура інноваційно-активних підприємств у розрізі технологічних секторів промисловості у 2015 і 2017 рр., %

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

За структурою інноваційної продукції найбільша частка нових для ринку товарів та нових для підприємства припадала на підприємства середньовисокотехнологічного сектору (29,4% і 42% відповідно) (рис. 5.31). Відтак цей сектор найбільше впроваджував машини, устаткування, прилади, апарати тощо (60,7%).

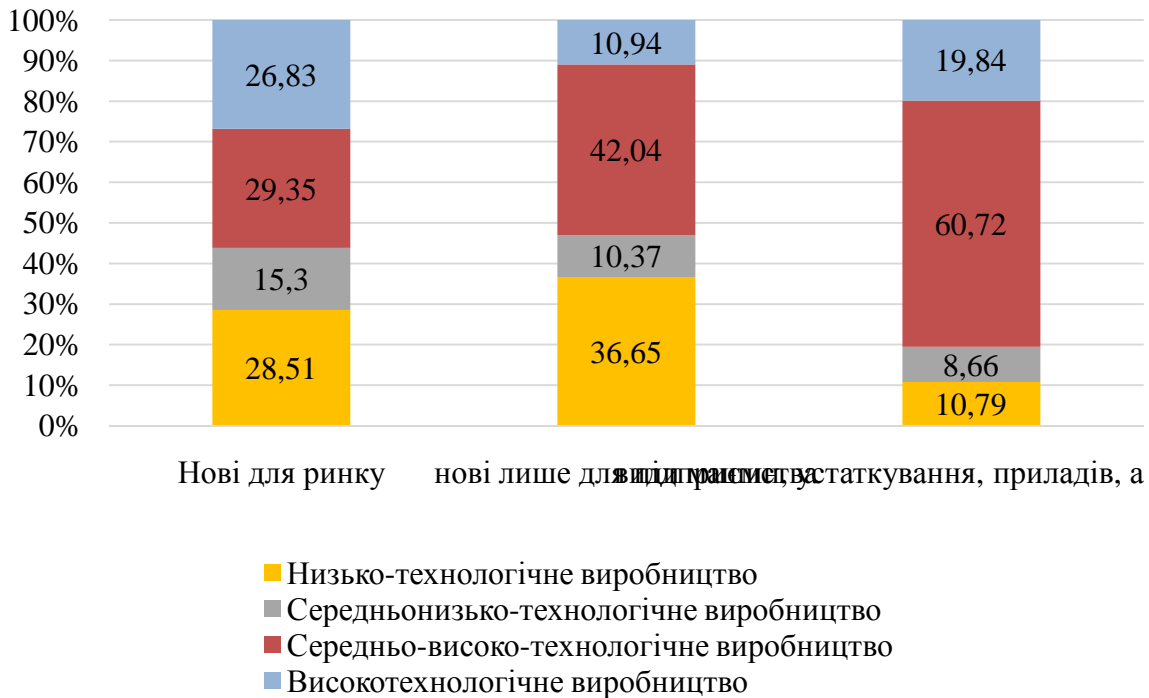


Рис. 5.31. Структура впроваджені інноваційної продукції за технологічними секторами у 2017 р.

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

Дослідження рівня інноваційної діяльності в реальному секторі економіки України дозволяє констатувати, що за останні роки не відбулося суттєвого покращення. Зокрема, не зростає інноваційна активність підприємств, обсяги фінансування інноваційних процесів державою залишаються замалими, низький рівень впровадження та реалізації інноваційної продукції.

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності протягом всього періоду залишаються власні кошти підприємств, а найменшою – фінансова підтримка держави. Саме низький рівень державного фінансування інноваційної діяльності є тривожним показником майбутнього України, яка повинна стимулювати розвиток нової техніки та технологій.

5.4. Розвиток інноваційної інфраструктури та її вплив на комерціалізацію інновацій

Загострення конкурентної боротьби в сучасних умовах глобалізації та формування економіки знань доводить важливість таких чинників економічного розвитку як наука, науково-технічний потенціал і механізм комерціалізації інновацій. Переможцями на світових ринках виявляються ті країни і корпорації, які не просто володіють потужним науково-технічним потенціалом, але й уміють найбільш ефективно його використовувати, тобто трансформувати нові наукові ідеї і відкриття у комер-

ційну продукцію (комерціалізувати) швидше за інших та з меншими витратами проходить цикл наука-виробництво-збут.

Суттєві досягнення в інноваційному розвитку країни забезпечуються результативною (за умови якісної взаємодії її елементів) інноваційною інфраструктурою, яку розглядаємо як елемент НІС. Виступаючи основою інноваційного розвитку, вона відображає можливості до розробки й впровадження інновацій, поєднує освіту, науку та виробництво щодо формування й ефективного використання інтелектуальних активів людського потенціалу та розгортання процесу комерціалізації інновацій.

Реалізація інноваційної моделі розвитку вітчизняної економіки значною мірою стримується через причини недосконалості інноваційної інфраструктури та низького рівня взаємодії її елементів. Адже світовий досвід доводить, що саме розвинута інноваційна інфраструктура країн-лідерів забезпечує їм продуктивну взаємодію між усіма учасниками інноваційної системи з моменту виникнення новації до моменту її комерціалізації.

Саме здатність підприємств до розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу, створення та комерціалізації в глобальному масштабі нової продукції і процесів позитивно відображається на стані національної економіки в напрямку загального підвищення інноваційної активності та подальшому її інноваційному розвитку.

Формування інноваційної інфраструктури у вітчизняній економіці було визначено як пріоритетне завдання ще в 2008 р., коли була прийнята Постанова КМУ «Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки» [731]. У ній зазначалося, що пріоритетом у підвищенні конкурентоспроможності вітчизняної економіки є утвердження інноваційної моделі розвитку на основі створення та розвитку інноваційної інфраструктури. На той період визнавалася недостатня розвиненість та функціональна неповноцінність вітчизняної інноваційної інфраструктури, яка не охоплювала усі ланки інноваційного процесу. Однак, й до сьогодні наявність та розвиток її окремих складових не забезпечує достатній рівень взаємодії. Зокрема, станом на 2015 рік було знову визначено необхідність здійснення заходів щодо утворення інфраструктури інноваційної діяльності та трансферу технологій [151, с. 268]. Тобто, вже вкотре робиться спроба розбудови ефективної інноваційної інфраструктури.

У нормативно-правових документах України зазначається, що інноваційна інфраструктура – це: «сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо)» [181]; «виробничо-технологічна, фінансово-економічна, нормативно-правова, територіальна та кадрова підсистеми» [731]. Тобто, визначено інноваційну інфраструктуру як своєрідний базис створення та розвитку інноваційних процесів, що сприяє перетворенню новації на нововведення, а потім – на інновацію. Саме стан розвитку інноваційної інфраструктури відображає рівень вмотивованості різних суб'єктів ринку до взаємодії та визначає можливості щодо формування потреб у нововведеннях і забезпечення відповідної пропозиції цих нововведень.

Необхідно зазначити, що у теорії існують відмінності щодо розуміння інноваційної інфраструктури. Одні автори вдаються до її характеристики як тільки забез-

печуючої основи інноваційної діяльності, інші – додатково включають до неї й тих суб'єктів, що генерують знання, створюють та впроваджують інновації. Ми погоджуємось з висновками досліджень, де вітчизняна інноваційна інфраструктура представлена як динамічна саморегулююча система ринків та суб'єктів, що вступають на цих ринках у певні економічні відносини в межах, обумовлених законами та нормативно-правовими актами України, і забезпечують створення необхідних умов для розширеного виробництва інноваційної продукції, технологій, послуг тощо [732, с. 12]. Разом з цим важливо зробити акцент на тому, що до неї першочергово входять саме безпосередні підприємства-виробники інновацій та споживачі інноваційної продукції.

Основними елементами інноваційної інфраструктури є об'єкти ряду підсистем: виробничо-технологічної (бізнес-інкубатори, технопарки, інжинірингові фірми, інноваційно-технологічні центри, кластери, технополіси тощо); фінансово-економічної (венчурні фонди, бюджетні та позабюджетні ресурси, державні та комерційні банки, фінансово-промислові групи тощо); інформаційної (інформаційні бази, аналітично-статистичні центри, консалтингові компанії тощо); кадрової (організації з підбору персоналу, підготовки та перепідготовки кадрів для інноваційної діяльності тощо); нормативно-правової (організація стандартизації експертизи, сертифікації та акредитації; патентування, ліцензування і консалтингу щодо захисту, оцінки вартості і використання інтелектуальної власності, оцінки та комерціалізації наукових результатів) (рис. 5.32).

Крім того, оскільки інноваційну інфраструктуру правомірно розглядати як підсистему ринкової, то в її структурі доцільно виділити такі складові: 1) інституційну, інформаційну, нормоутворюючу та ментальну; 2) матеріально-технічну, фінансову, кадрову, виробничу та інформаційно-консультаційну; 3) загального та специфічного (інноваційного) призначення [733, с. 180]. На особливу увагу заслуговують інституційна та ментальна складові, які потрібно враховувати та на які необхідно здійснювати дієвий вплив через подальше реформування. Тобто зазначене доводить, що без комплексного впливу на окремі складові інфраструктури дуже важко забезпечити їх ефективне функціонування та синергію у формі інновацій.

Узагальнення висновків науковців щодо сутності, складності структури та ролі інноваційної інфраструктури в економічному розвитку країни можна стверджувати, що вона є базовою складовою інноваційної економіки та її головним інструментом і механізмом, який здатний на основі тісного зближення наукового, освітнього й виробничого потенціалів, через урізноманітнення форм їх взаємодії, суттєво скоротити тривалість інноваційного циклу, підвищити інноваційну активність у виробничій сфері, особливо за рахунок малого інноваційного бізнесу та забезпечити інноваційний розвиток.

У сучасних умовах світова практика демонструє зростання доступності та швидкості долучення до процесу передачі знань у межах розвинутої інноваційної інфраструктури, що сприяє швидкому інноваційному розвитку. У вітчизняній практиці наявність організаційних, інституційних, соціальних, освітніх та техніко-економічних бар'єрів не дозволяє реалізувати зазначене. Тому для розвитку інноваційної інфраструктури в Україні, на наше глибоке переконання, необхідно забезпечити поєднання потенціалів фундаментальної і прикладної науки, сприяти інтеграції

освіти і виробництва, підтримувати кооперацію високотехнологічних підприємств із малим та середнім інноваційним бізнесом. Ефективним інструментом вирішення таких завдань є наукові парки (дослідницькі парки, технологічні парки (технопарки), технополіси тощо) [734, с. 6], серед яких особливого поширення в світовій практиці набули технопарки.



Рис. 5.32. Складові інноваційної інфраструктури як елементу НІС

Джерело: розроблено автором

Технопарки або територіально-виробничі наукові комплекси є важливим елементом інноваційної інфраструктури НІС, оскільки визнаються найбільш ефективною організаційно-економічною формою інтеграції науки і виробництва. За рахунок концентрації наукових, виробничих та фінансових ресурсів технопарки забезпечують відтворення повного життєвого циклу інновацій: дослідження – розробка – упровадження – масовий промисловий випуск наукоємної високотехнологічної конкурентоспроможної на світових ринках продукції.

Сьогодні технологічні парки розглядаються як основний чинник створення та розвитку інноваційної економіки, оскільки сприяють переходу до нового технологічного укладу, прискорюють процес комерціалізації досягнень інноваційної сфери та забезпечують ефективне функціонування підприємств малого та середнього бізнесу. Тобто, така форма організації наукового та виробничого процесу як технопарк передбачає швидку реалізацію наукових розробок, які стають інноваціями, що підтверджується стрімкими сучасними тенденціями розвитку технологій у Китаї та Південній Кореї.

Бурхливе зростання технопарків, що забезпечувало поєднання взаємних інтересів розробників і споживачів інновацій, припало на 90-ті рр. ХХ ст. в США, Японії, Європі, пізніше – в Китаї та Індії [735, с. 59]. Однак, перший «технопарк» з'явився ще приблизно у 50-х рр. ХХ ст. у США в Стенфордському університеті (штат Каліфорнія).

Міжнародна асоціація технологічних парків (IASP) визначає науковий (технологічний) парк як організацію, основною метою якої є забезпечення власної прибутковості завдяки просуванню культури інновацій і конкурентоспроможності власного бізнесу й установ, що засновані на знаннях. Науковий парк керує потоком знань і технологій університетів, науково-дослідних установ, компаній та ринків, стимулюючи їх; він полегшує створення та розвиток інноваційної компанії через інкубацію та спін-оффи; надає інші послуги, що забезпечують додаткову вартість разом з високою якістю, розширює можливості [736]. Таке визначення дає уявлення про те, що основним призначенням технопарку є створення й поширення інноваційної культури, яка розкриває додаткові можливості не лише для її учасників, а й для навколишнього середовища. Технопарк розглядається як базис, що забезпечує сприятливі умови для розробки нововведень та їх подальшої комерціалізації.

Більш конкретно визначення технопарку наведено у словнику інноваційних термінів, де його представлено як «науково-виробничий територіальний комплекс з достатньо складною структурою, головне завдання якого полягає у формуванні максимально сприятливого середовища для розвитку малих наукоємних фірм-клієнтів» [737, с. 193].

У вітчизняному законодавстві «технологічний парк (технопарк) – це юридична особа або група юридичних осіб (учасники технологічного парку), що діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції» [738]. Це визначення містить доволі дискусійне та складне в оцінці положення, зокрема, стосовно випуску продукції, конкурентоспроможної на світовому ринку.

Головною метою діяльності технологічних парків, які поєднують потенціал університетів, науково-дослідних структур, промислових підприємств та суб'єктів інноваційної інфраструктури регіонального, загальнодержавного та міжнародного рівнів, є комплексна організація наукоємного виробництва шляхом максимального сприяння створенню та запровадженню нових технологій та стимулювання розвитку творчого потенціалу фахівців [739].

У світовій практиці склалося два основні напрями втручання держави в інноваційну діяльність підприємств та у процес створення технопарків: англо-американська модель, що характеризується повною автономією підприємництва в інноваційній сфері за умови створення сприятливих умов для ведення бізнесу взагалі (технологічні парки мають певну свободу діяльності); франко-японська модель розвитку та реалізації інноваційної політики характеризується досить значним рівнем втручання держави в інноваційні процеси в країні через активну підтримку інноваційної діяльності різними методами, включаючи фінансові та організаційні (створенням технологічних парків здійснюється не лише ринковими, а й неринковими методами, тобто шляхом прямих дотацій, фінансування і субсидій, що спрямовуються підприємствам і організаціям, які здійснюють інноваційну діяльність в межах технопарків. Більшість розвинених країн Європи та Канада займають проміжне положення між цими моделями інноваційної політики країни, оскільки одночасно розвивають національне бізнес-середовище та використовують пряму фінансову державну підтримку інноваційної діяльності в межах технопарко-

вих структур [734, с. 97–98]. Відповідно, зазначене вказує на можливість застосування різних урядових заходів, які сприяють розвитку технопарків.

Попри зазначені світові пріоритети та практику підтримки інноваційного підприємництва, важливо відзначити, що і в країнах з високим інноваційним розвитком (Південна Корея, США та Японія), де висока інноваційна активність та суттєві обсяги комерціалізації інновацій, постійно акцентується увага і здійснюються значні кроки в напрямку вдосконалення взаємодії університетів, науково-дослідних структур та бізнесу, узгодження цілей приватних і державних структур та їхнього капіталу [740]. Тобто, задля високої інноваційності національних економік урядами розвинених країн планомірно ведеться робота щодо підтримки технопарків та контролюється ефективність використання державних коштів.

У вітчизняній практиці створення технопарків було започатковано ще на початку 90-х років, але законодавче їх затвердження на базі ряду провідних науково-дослідних інститутів припало лише на 2000 р.

Діяльність створеної на сьогодні системи технологічних парків є одним із прикладів успішної реалізації державної інноваційної політики. Формування цієї системи розпочалося у 2000 році реєстрацією таких технологічних парків як Інститут монокристалів та Інститут електрозварювання імені Є.О.Патона (табл. 5.43).

Таблиця 5.43

Технопарки України

№	Технопарк	Дата реєстрації
1	«Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона» (м. Київ)	липень 2000
2	«Інститут монокристалів» (м. Харків)	липень 2000
3	«Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» (м. Київ)	червень 2001
4	«Вуглемаш» (м. Донецьк)	листопад 2001
5	«Інститут технічної теплофізики» (м. Київ)	вересень 2002
6	«Укрінфотех» (м. Київ)	листопад 2002
7	«Київська політехніка» (м. Київ)	червень 2003
8	«Інтелектуальні інформаційні технології» (м. Київ)	грудень 2003
9	«Яворів» (Львівська область)	серпень 2007
10	«Агротехнопарк» (м. Київ)	жовтень 2007
11	«Текстиль» (м. Херсон)	грудень 2007
12	«Машинобудівні технології» (м. Дніпропетровськ)	листопад 2008
13	«Наукові і навчальні прилади» (м. Суми)	-
14	«Ресурси Донбасу» (м. Донецьк)	-
15	«Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій» (УМБЦЕНТ) (м. Одеса)	-
16	«Еко-Україна» (м. Донецьк)	-

Станом на вересень 2010 року в Україні було зареєстровано 12 технопарків, а пізніше – ще 4. Нині в Україні створено 16 технопарків, але фактично з них функціонують лише 8, серед яких найбільш результативними є «Інститут електрозварювання імені Є.О. Патона», «Інститут монокристалів», «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка».

Динаміка розвитку та функціонування технопарків відображає зниження їхньої активності. Крім того, відособленість їх від інших наукових організацій, ЗВО,

малих і великих інноваційних і виробничих підприємств, інноваційних бізнес-інкубаторів і центрів не забезпечує розвитку національної інноваційної системи.

За період 2001–2013 рр. (більш пізня інформація відсутня) технопарками України було реалізовано продукції на 12681,9 млн грн., з яких 14% склав експорт. При цьому, починаючи з 2008 р., обсяг інноваційної продукції виробленої та реалізованої технопарками значно скорочується через причини зменшення як бюджетної підтримки, так і зниження підприємницької інноваційної активності загалом (рис. 5.33). Недостатня кількість технопарків та неефективна їхня діяльність стала однією з головних причин того, що Україна сьогодні слабо залучена до процесу міжнародного трансферу технологій.

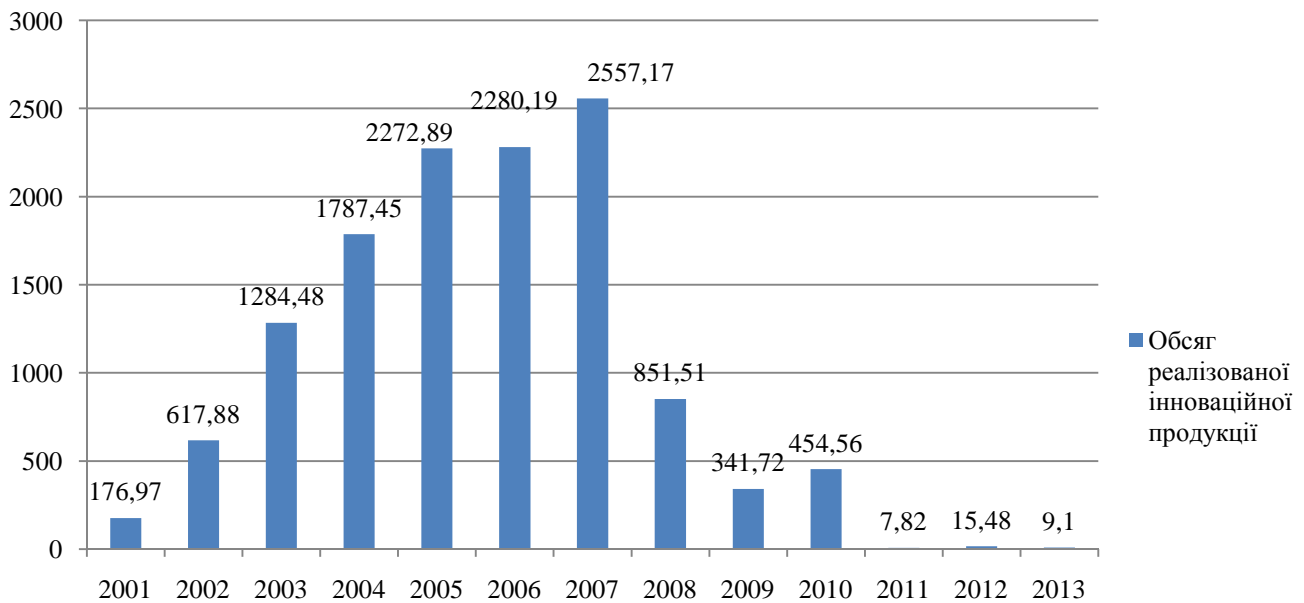


Рис. 5.33. Динаміка обсягу реалізованої інноваційної продукції технопарками України, млн. грн.

Джерело: побудовано на основі даних [741, с. 59]

Однією з причин, що вплинули на зменшення обсягу реалізованої інноваційної продукції, є зменшення бюджетної підтримки технопарків в Україні (рис. 5.34).

За час існування технопарків велася постійна дискусія щодо ефективності їх діяльності та необхідності державної підтримки. Зокрема, основна критика полягала в тому, що учасником технопарку могло стати будь-яке підприємство, яке зверталось з ідеєю інноваційного проекту і після його затвердження, заключало договір про спільну діяльність і, відповідно, також отримувало податкові пільги [742, с. 35].

Загалом діяльність технопарків як однієї з головних складових інноваційної інфраструктури в Україні є недостатньо результативною, оскільки відсутні чіткі дії уряду щодо підтримки (скасовано згідно з Податковим кодексом пільги в оподаткуванні та кредитуванні, застосування прискореної амортизації та використання податкового векселя при імпорті) та контролю за використанням отриманих коштів. Технопарки мають створюватись і підтримуватись сьогодні як найефективніша організаційно-економічна форма інтеграції науки і виробництва з метою ефективної кооперації освітніх, науково-дослідних і виробничих структур щодо розробки та комерціалізації інновацій [743, с. 209].

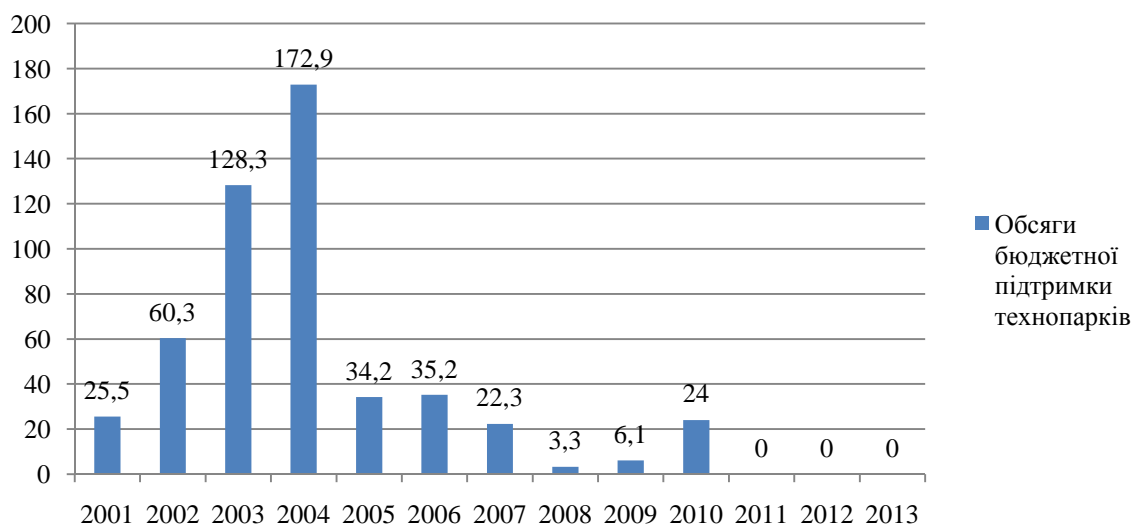


Рис. 5.34. Обсяги бюджетної підтримки технопарків, млн. грн

Джерело: побудовано на основі даних [741, с. 89]

Діючі технопарки згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність», іднесені до інноваційних підприємств та займаються проведенням досліджень (переважно фундаментальних) і виконують інноваційні проекти від генерації ідеї до просування інноваційної продукції на ринок. Усі вітчизняні технопарки мають вузьку спеціалізацію та, відповідно, вони не створюють малі інноваційні підприємства і не реалізують механізми трансферу, а формою взаємодії науки та виробництва і активізації науково-інноваційної діяльності в Україні стали наукові парки [744, с. 242]. Тобто, у вітчизняній економіці функціональне призначення технопарку доповнюється створенням наукових парків як окремих структур.

Останніми роками у світі нараховується близько 400 наукових парків (Бразилія, Індія, Малайзія, країни Східної Європи, Китай) та понад 700 діючих технопарків (Велика Британія – 46 од., Франція - понад 50, Швеція – 16, Фінляндія – 17) [745].

В Україні створення наукових парків було започатковано порівняно недавно. У 2006 р., коли Верховна Рада прийняла перший Закон України «Про науковий парк «Київська політехніка» та визначала науковий парк як договірне об'єднання суб'єктів господарювання, створене з метою організації, координації та контролю процесу виконання проектів наукового парку [746]. Згідно із Законом України «Про наукові парки» науковий парк – це юридична особа, що створюється з ініціативи вищого навчального закладу та/або наукової установи шляхом об'єднання внесків засновників для організації, координації, контролю процесу розроблення і виконання проектів наукового парку [747]. Відповідно, створення та діяльність наукових парків ґрунтується на базі університетів (ЗВО та/або наукових установ) з розвинутою структурою одночасно навчальної, наукової та інноваційної діяльності, що дає можливість поєднувати інтереси всіх учасників інноваційного процесу, які представляють освіту, науку, виробництво.

На 2017 р. в Україні вже було створено 26 наукових парків, частина з яких успішно функціонувала та отримала фінансування у обсязі 9266,36 тис. грн. (табл. 5.44). Однак, така загальна сума фінансування є дуже замалою, що в умовах низькотехнологічної вітчизняної структури економіки має бути в десятки разів більшою. Відповідно, вітчизняні наукові парки демонструють досить скромні

результати. Зокрема, обсяг виконаних робіт у найкращому з них – науковому парку «Київська політехніка» сягав за рік лише 23 млн. грн. [745].

Таблиця 5.44

Показники діяльності основних наукових парків за 2017 р.

Назва	Фінансування, тис. грн
Корпорація «Науковий парк «Київська політехніка»	932,5
ТОВ «Науковий парк «Агрозоовет»	67,7
Науковий парк «Інноваційно-інвестиційний кластер Тернопілля»	99,2
ТОВ «Науковий парк «Хімічні технології»	129,96
Науковий парк «Агроперспектива»	3415,5
ТОВ «Науковий парк Київського національного економічного університету»	1369,5
«Науковий парк Одеського політехнічного університету»	309,8
Науковий парк «Радіоелектроніка та інформатика»	390,0
ТОВ «Науковий парк Державної екологічної академії післядипломної освіти та управління «Чорнобиль»	623,6
«Науковий парк «ФЕД»	250,0
ТОВ «Науковий парк «Центр трансферу технологій цивільного захисту»	1678,6
Всього по проектах	9266,36

Джерело: побудовано на основі даних [748]

Позитивні зрушення в розвитку інноваційної інфраструктури були відчутними у 2009–2013 рр., коли реалізовувалася Державна цільова економічна програма «Створення інноваційної інфраструктури» [749], що була спрямована на формування розгалуженої інфраструктури, сприяння інноваційній діяльності на загальнодержавному і регіональному рівнях.

В Україні створені та функціонують окремі види інноваційних структур: технопарки, інноваційні бізнес-інкубатори, інноваційні центри, підрозділи з питань інтелектуальної власності при закладах вищої освіти, Український інститут науково-технічної інформації та регіональні центри науки, інновацій та інформатизації. Крім того, підприємства, що провадять інноваційну діяльність, користуються послугами консалтингових фірм та небанківських фінансових установ, але вони не можуть у повному обсязі задовольнити їхні потреби. Значна кількість організацій, які повинні сприяти науково-технічній або інноваційній діяльності, не забезпечують покладених на них функцій [745].

Після завершення зазначеної програми в Україні сформувалась наступна сукупність елементів інноваційної інфраструктури (табл. 5.45).

Склад інноваційної інфраструктури відображає найбільше значення у цій сукупності центрів інновацій та трансферу технологій, центрів комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності та навчальних науково-виробничих комплексів. Недостатня розвиненість інноваційної інфраструктури перешкоджає створенню сприятливих умов для налагодження завершеного циклу інноваційної діяльності.

Визначаючи важливу основу інноваційної інфраструктури у забезпеченні правової, організаційної, економічної та інформаційної підтримки інноваційної діяльності, особливою має стати роль держави та суспільних інститутів, яким буде під силу окреслити стратегічні імперативи розвитку інноваційної інфраструктури, розбудови

національної інноваційної системи та переходу на інноваційну модель розвитку. Не випадково в світовій практиці інноваційний розвиток особливо на початкових стадіях та в період кризових явищ забезпечується за умов значної підтримки держави. Тому основними поточними завданнями влади є саме підтримка наукових досліджень (переважно фундаментального характеру) і створення та розвиток інноваційної інфраструктури. Фінансове забезпечення державою інфраструктурного розвитку має стати своєрідним імпульсом нарощення інновацій на основі формування сприятливої й стимулюючої громадської думки та наступного залучення венчурного капіталу і фінансових ресурсів підприємств на подальший розвиток інфраструктури, ініціацію інноваційних проєктів і активізацію попиту на готову інноваційну продукцію.

Таблиця 5.45

Основні елементи інноваційної інфраструктури в Україні, од

Назва	Кількість
Центри інновацій та трансферу технологій	14
Наукові, навчальні центри	108
Навчальні науково-виробничі комплекси	34
Інвестиційний (інноваційний) венчурний фонд	1
Небанківські фінансово-кредитні установи	6
Науково-впроваджувальні підприємства	27
Консультаційні центри з питань інноваційної діяльності	7
Інноваційно-технологічні кластери	10
Інноваційні центри	28
Інноваційні бізнес-інкубатори	28
Центри комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності	38
Підприємства системи науково-технічної інформації	17
Індустріальний парк	1
Національні контактні пункти Сьомої рамкової програми ЄС з досліджень та технологічного розвитку	8
Регіональні центри з інвестицій та розвитку	27
Регіональні центри науки, інновацій та інформатизації	9
Громадські організації з питань інноваційної діяльності	7
Інші інноваційні структури	61
Технологічні парки	12

Джерело: побудовано на основі даних [745; 750]

Значні економічні зрушення та інноваційний розвиток на даний момент можуть стати лише наслідком підвищення інвестиційної активності та збільшення обсягів інвестування. Пріоритетними напрямками вкладень інвестиційних ресурсів вважається реальний сектор економіки, де створюється вагома частка доданої вартості, особливо у високотехнологічних галузях. Акумуляування додаткових інвестиційних ресурсів та їх використання у інноваційних процесах забезпечується суб'єктами реального сектору в умовах розвинутого конкурентного фондового ринку, на якому обертаються різноманітні активи.

Формування фондового ринку відбувається в Україні на основі створеної системи законодавчого регулювання вже понад двадцять років, а у 2017 році Україна

приєдналася до Глобального реєстру бенефіціарних власників і Національний банк продовжував послаблювати валютні обмеження та готувати ринки до лібералізації руху капіталу, поступово прибираючи адміністративні бар'єри для інвестування в Україну [751].

Впродовж 2014–2017 рр. індекси українського фондового ринку змінювалися неоднозначно, проте у 2016–2017 рр. було започатковане відновлення зростання економіки, яке на тлі співпраці з МВФ сприяло зростанню індексів ринку. У результаті таких змін міжнародне агентство Bloomberg визнало український фондовий ринок найбільш швидкозростаючим у світі.

Однак, динаміка показників біржового фондового ринку України за 2014–2017 рр. демонструє зменшення кількості цінних паперів на них та скорочення їх продажу. За цей період списки цінних паперів на всіх фондових біржах України зменшилися на 62,1%, а у лістингу (реєстрах) бірж – на 51,3%, кількість акцій і облігацій, відповідно, – на 95,2% і 94,6% (табл. 5.46).

Таблиця 5.46

Динаміка біржового фондового ринку України за 2014–2017 рр.

Показники	2014	2015	2016	2017	Зміна за 2014–2017 рр., %
Кількість цінних паперів (ЦП) у списках фондових бірж	2594	2247	1631	982	-62,14%
Кількість ЦП у реєстрах (лістингу) фондових бірж, у т. ч.:	729	562	313	355	-51,3%
ОВДП	263	265	274	331	25,9%
акцій	126	31	7	6	-95,24%
облігацій підприємств	224	91	26	12	-94,6%
муніципальних облігацій	4	–	–	–	–
деPOSITИТНИХ СЕРТИФІКАТІВ НБУ	1	141	–	–	–
Обсяг торгів на фондових біржах (загальний), млн. грн., у т. ч.:	629429,4	290771,0	236953,3	205796,1	-67,3%
ОВДП	553291,3	253319,7	211257,2	189555,0	-65,74%
акціями	26597,1	5810,9	2180,0	5051,6	-81%
облігаціями підприємств	33 804,4	13 604,1	9433,7	6120,1	-81,9%
муніципальними облігаціями	–	–	–	–	–
деPOSITИТНИМИ СЕРТИФІКАТАМИ НБУ	1000,3	8714,5	11376,8	–	–
ІНВЕСТИЦІЙНИМИ СЕРТИФІКАТАМИ	–	–	395,3	51,8	–
ДЕРИВАТИВАМИ (БЕЗ ДЕРЖАВНИХ ДЕРИВАТИВІВ)	–	–	2219,1	5019,0	–

Джерело: побудовано на основі даних УАІБ [751]

Резюмуючи, можна сказати, що український фондовий ринок знаходиться у стані початкового розвитку і поки що не здатен повноцінно виконувати свою основну функцію – забезпечення грошовим капіталом інноваційних потреб вітчизняної економіки шляхом створення механізму акумулювання, розподілу та перерозподілу фондів коштів.

Ключова роль у забезпеченні стійкого економічного зростання на інноваційній основі, здійсненні структурної модернізації економіки та підвищенні її конкуренто-

спроможності належить інвестиційній діяльності, що вимагає неухильного нарощування обсягів інвестування економіки, покращення його структури, забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в країні. Вагомою основою розвитку національної економіки в сучасних умовах визнається наявність розвинутої індустрії управління активами (інвестиційними ресурсами), перспективність якої доводить світовий досвід.

У сучасній світовій практиці задля забезпечення прискореного використання новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг розвинуті країни використовують венчурну індустрію. Вона виявила себе як один із ефективних засобів стабілізації й розвитку реального сектора економіки. Венчурне інвестування зіграло значну роль у реалізації найважливіших нововведень кінця ХХ ст. Саме в такий спосіб були реалізовані такі видатні досягнення людства як мікропроцесори, персональні комп'ютери, технологія рекомбінатних молекул ДНК тощо. Тобто сучасні фінансово-організаційні проблеми забезпечення інноваційних процесів у світовій практиці вирішуються за рахунок розвитку венчурного підприємництва, капітал якого є ефективним джерелом інвестування інноваційної діяльності.

Засновниками венчурного інвестування вважаються такі громадяни США як Т. Перкін, Ю. Клейнер, Ф. Кофілд, Б. Байерс та ін. [752]. У 50–60-ті роки вони розробили нові основоположні концепції організації фінансування: створення партнерств у вигляді венчурних фондів, збір грошей у партнерів з обмеженою відповідальністю і встановлення правил захисту їхніх інтересів, використання статусу генерального партнера [752]. Цей факт і підтверджує, що розвиток венчурного інвестування відбувався спочатку в США, а потім – у Європі. Відповідно, обсяги венчурного капіталу й масштаби даного інвестування в таких економіках є дуже істотними.

Завдяки венчурному капіталу, в США створено більше 23 млн. нових фірм (щорічно створюється понад 600 тис. фірм), що дозволило збільшити зайнятість на 87 млн. чоловік [753, с. 10]. Тобто, не випадково впродовж останніх десятиліть венчурне інвестування вважають феноменом розвитку американської промисловості та медицини. Зокрема, такі гіганти комп'ютерного й інформаційного бізнесу як Microsoft, Lotus, Intel, Apple Computers, Compaq, Sun Microsystems, Yahoo, Google теж свого часу виростили з ідеї, профінансованої венчурним капіталом. Закономірно, що країни з розвиненим ринком венчурного інвестування (США, Японія, Німеччина, Великобританія) є сьогодні провідними експортерами продукції високих технологій.

Однак, важливо зазначити, що у Японії, де культурно-ментальні особливості населення значно відрізняються від характеристик населення Америки і Європи, поширення венчурного інвестування є значно обмеженим. Сформоване інвестиційне середовище в Японії не сприяє суттєвому розвитку інститутів венчурного інвестування, навіть незважаючи на вагому підтримку їх державою [754, с. 197]. Таким чином, на відміну від американської і європейської практики, в Японії венчурне інвестування властиве переважно не дрібному інноваційному підприємству, а середньому й великому, оскільки найчастіше організаційно-правовою формою венчурного капіталу є акціонерна компанія.

Формування і розвиток венчурного інвестування суттєвою мірою визначається рівнем поширення та розуміння теоретичних основ даної діяльності. Термін

«венчурний» походить від англійського слова «venture» (означає «ризиковану справу») [755, с. 136], а венчурний бізнес – це вид бізнесу, що орієнтується на практичне використання технічних і технологічних нововведень, а також результатів наукових досягнень, не апробованих практикою [173, с. 178]. Відповідно, венчурний капітал використовується як для створення інноваційних продуктів, так і нововведень у технологіях, організації виробництва, соціальній сфері тощо [159, с. 103, 107]. Він відбиває систему відносин між суб'єктами венчурного підприємництва в процесі дослідження, освоєння й комерціалізації нововведень [180, с. 40]. Таким чином, венчурний капітал є альтернативним джерелом акумулювання вільних засобів у довгострокове інвестування, спрямоване на впровадження науково-технічних результатів й інновацій.

За визначенням Ю.С. Шипуліної, «венчурне інвестування – це одна з форм технологічних нововведень для якої характерна комерціалізація результатів наукових досліджень у наукоємних та, в першу чергу, високотехнологічних галузях, де отримання ефекту не гарантовано та ступінь ризику є доволі високим» [756]. На думку О. Д. Рожко, «венчурне інвестування – це довгострокові фінансові вкладення з високим ступенем ризику в акції фірм, які орієнтовані на розробку, виробництво та реалізацію наукомістких продуктів, задля їх розвитку і розширення, з метою отримання прибутку від приросту вартості вкладених коштів» [757]. Тобто венчурне інвестування є непрямою формою інвестування приватного підприємницького капіталу у фінансові інструменти та характеризується високим ступенем ризику, оскільки об'єктом інвестування виступають нові результати високотехнологічних галузей, успішна реалізація яких не гарантована.

Венчурний капітал є особливим фактором інноваційного економічного зростання, структурного відновлення міжгалузевого балансу й формування інноваційної економіки, заснованої на знаннях. Така практика набула поширення не тільки в країнах з високотехнологічною структурою економіки, а й у країнах, які тільки здійснюють перехід до моделі економіки, заснованої на знаннях. Саме венчурне інвестування стимулює розвиток науково-технічного прогресу, безпосередньо сприяє прискоренню впровадження новітніх досягнень науки у виробництво [173, с. 178]. Відповідно, венчурне підприємництво в умовах глобалізації, коли зростає доступність до ринків зі значним потенціалом, що є об'єктом зацікавленості венчурних інвесторів, набуває особливого значення, активізується й поширюється.

У той же час можливості вітчизняних підприємств проводити модернізацію та реконструкцію виробничих процесів, розробляти та впроваджувати інноваційну продукцію сьогодні за рахунок власних ресурсів є обмеженими. Тобто, в умовах кризових явищ в економіці України, особливо гостро відчувається потреба у венчурному інвестуванні. Саме тому стимулювання формування та розвитку венчурного інвестування має стати вирішальним чинником запровадження інноваційних технологій у вітчизняній економіці.

Визнано, що венчурне підприємництво характеризується високою прибутковістю (в 20% випадків може приносити від 10 до 100 разів більше від суми вкладень) і значним ступенем ризику (50% стають банкрутами, а тільки в 30% випадків – інвестиції повертаються) [758, с. 10]. Відповідно, в умовах жорсткості конкуренції на світових ринках саме венчурне підприємництво здатне забезпечити розвиток

інтелектуальних активів людського потенціалу та лідерські позиції окремим підприємствам й економікам у цілому, що спричиняється формуванням у національних масштабах сприятливого інвестиційного середовища, розробкою й реалізацією стимулюючих заходів на державному рівні.

Венчурне інвестування забезпечує втілення у виробництво певної інноваційної ідеї або проекту, спрямоване на стимулювання практичного використання технічних і технологічних новинок та результатів наукових досягнень з метою одержання високого доходу. Отже, зважаючи на проаналізовані визначення, можна дійти висновку, що венчурне інвестування – це довгострокове спонсорвання інвесторами ідеї, її розробки, виробництва та реалізації наукоємної продукції, яка в майбутньому не приречена на стовідсотковий успіх, проте орієнтована на винагородження значними надприбутками.

Джерелом доходу венчурного інвестування є зростання вартості частки венчурного інвестора, проте прибуток переважно виникає через 3-7 років після внесення інвестицій, що стримує обсяги його зростання та суттєвого нарощення в умовах сучасної високої нестабільності національного економічного середовища. Тобто венчурне інвестування – це залучення капіталу на тривалий період у компанії, що мають шанси швидкого зростання. Форми венчурного інвестування є достатньо різноманітними, але специфіка українського постприватизаційного акціонерного капіталу диктує переважання інвестиційного кредиту – від вкладень у спеціально випущені під проект облігації до прямого інвестиційного кредитування через венчурні фонди.

Венчурний фонд – це закритий інститут спільного інвестування (ICI), який здійснює приватне розміщення цінних паперів [759]. До нього відносять корпоративні або пайові фонди, активи яких більш, ніж на 50% складаються з корпоративних прав і цінних паперів, що не котируються на фондових біржах. Венчурні фонди здійснюють винятково приватне розміщення емітованих ними цінних паперів і провадять досить ризиковану інвестиційну стратегію, зокрема, інвестиції в недержавні інноваційні проекти підприємств, які через високу ризикованість не можуть отримати фінансову підтримку з традиційних джерел. Оскільки інноваційна діяльність не передбачає гарантованого позитивного результату, венчурним фондам властивий найвищий рівень інвестиційного ризику [760, с. 72]. Саме через найвищий ступінь ризику законодавство звільнило таке інвестування від численних обмежень, характерних для інших видів інвестування, що допомагає зберегти певну зацікавленість і привабливість венчурного інвестування в Україні та забезпечити збільшення його обсягів.

Венчурне інвестування реалізується завдяки акумульованому у венчурному фонді венчурному капіталу – капіталу, що інвестований в інноваційний проект з високим ступенем ризику [759]. За визначенням Європейської асоціації венчурного капіталу (EVCA – European Venture Capital Association), венчурний капітал є пайовим капіталом, що надається професійними фірмами, які інвестують і спільно керують стартовими (ті, що створюються і розвиваються) або іншими приватними компаніями, котрі трансформуються і демонструють потенціал для помітного зростання [761, с. 32]. Аналіз функцій і особливостей венчурного капіталу та їхнє порівняння з економічним змістом капіталу взагалі, розкритим класиками економічної теорії, дозволяє охарактеризувати економічну сутність венчурного

капіталу як різновид фінансового капіталу, що виконує роль особливого інвестиційного ресурсу в суспільному відтворенні, має переважну спрямованість на активізацію науково-технічної та інноваційної діяльності, поєднує високі ризики і невизначеність кінцевого сукупного ринкового ефекту з надвисокою прибутковістю коштів, вкладених в засоби нових фірм чи фірм, що розвиваються.

Формування венчурного капіталу здійснюється за принципом пайової участі, що використовується у формі прямих інвестицій як акціонерний капітал для фінансування підприємств, які перебувають на різних стадіях розвитку та мають значний потенціал для зростання, але при цьому їхні акції не котируються на організованих ринках цінних паперів.

Привабливість підприємств для вкладення венчурного капіталу на різних стадіях свого розвитку припускає виокремлення декількох етапів його руху: Seed (фаза «посіву»); Start-up («стартова» фаза); Early stage («початкова» фаза); Expansion (фаза «розширення»); Mezzanine («підготовча» фаза); Exit (фаза «виходу») [762, с. 20]. Повноцінне насичення всіх стадій венчурного інвестування капіталом сприяє розвитку венчурного підприємництва, що здатне активізувати інноваційну діяльність і підвищити конкурентоспроможність економіки.

Венчурне підприємництво припускає якісно новий спосіб інвестування ідеї, проекту або традиційного бізнесу з більшими ризиками (усього того, що має високі шанси бути визнаним на ринку більшим числом споживачів), з метою одержання максимально можливого приросту свого капіталу (за найбільш короткий проміжок часу високий сумарний дохід і надвисокий прибуток). Воно передбачає пряме вкладення капіталу або майнових прав у статутний фонд підприємства з метою одержання інвестором у майбутньому прибутку від продажу своєї частки бізнесу. Відповідно, таке інвестування має ряд особливостей, які відрізняють його від традиційного, оскільки інвестор: робить суб'єктивний ретельний відбір проекту; не претендує (переважно на початкових стадіях проекту) на придбання контрольного пакету акцій і не прагне одержати контроль над компанією; готовий до тривалого капіталовкладення в проект й одержання доходу в довгостроковому періоді, тобто сприяє зростанню ринкової вартості компанії; а також основне – не вимагає надання гарантій повернення капіталу [754, с. 196]. Отже, венчурна форма інвестування припускає фінансування ризикової діяльності на принципах пайової участі, на безповоротній і безкоштовній основі, а також без гарантій з боку венчура.

Венчурне інвестування забезпечує розвиток інноваційної діяльності на мікро-, мезо- і макрівнях, тому що сприяє формуванню ряду взаємозалежних ефектів (вигід): дослідники одержують капітал для впровадження своїх розробок і винаходів; інвестори – надприбуток за рахунок збільшення капіталізації проінвестованих компаній; венчурні компанії – ліквідність і фінансову стійкість, без кредитних зобов'язань; держава – підвищення рівня зайнятості за рахунок створення нових робочих місць і підвищення податкових відрахувань; економіка – можливість ефективного впровадження нових технологій, які забезпечують підвищення її конкурентоспроможності [763, с. 210]. Відповідно, венчурне інвестування здійснює комплексний вплив на розвиток національної економіки й рівень життя, сприяючи активізації інноваційної діяльності.

Саме венчурне інвестування припускає усунення суперечності між інвестором, підприємцем і вченим, коли поєднуються зусилля зі створення суспільно корисних товарів і послуг, формується додаткова зайнятість і забезпечується прибутковість всіх учасників. При реалізації венчурного інвестування відбувається об'єднання фінансового й інноваційного підприємництва.

Венчурне інвестування реалізується трьома основними суб'єктами: венчурними фондами, неформальними венчурними інвесторами («бізнес-ангелами») і спеціальними підрозділами корпоративних інвесторів («корпоративним» або «внутрішнім» венчуром). Відповідно, венчурний капітал таких суб'єктів є привабливим джерелом ресурсів для створення компанії, виходу її на ринок і формування стійкої конкурентної позиції. Тобто венчурний капітал виступає, як правило, єдино можливим джерелом інноваційного розвитку компанії, оскільки при високих ризиках і відсутності достатнього станового забезпечення сприяє матеріалізації результатів науково-дослідної діяльності в конкурентну перевагу нових продуктів або послуг.

Найбільш перспективним джерелом фінансування інноваційної діяльності в розвинених країнах залишаються венчурні фонди, які акумулюють засоби інвесторів для їхнього розміщення винятково в інноваційні підприємства й інноваційні проекти. Венчурний фонд виступає посередником між колективом інвесторів і технологічною компанією.

У венчурному фонді формування та управління активами здійснює управляюча компанія (компанія з управління активами), а їх відповідальне збереження забезпечується спеціальною охоронною фірмою. Компанія з управління активами (КУА) – це юридична особа, яка здійснює професійну діяльність з управління активами інститутів спільного інвестування (ІСІ) на підставі ліцензії, яку видає Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, і не може поєднувати цю діяльність з іншими видами професійної діяльності на ринку цінних паперів. КУА в Україні найчастіше виконує функцію венчурних капіталістів і здійснює управління активами ІСІ за винагороду, розмір якої встановлюється відповідно до регламенту фонду. КУА може одночасно здійснювати управління активами кількох ІСІ, однак це характеризується певною складністю, оскільки їхня діяльність жорстко регулюється й обмежується законодавством та контролюється Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Зародження венчурного бізнесу в Україні відносять до 1992 р., однак, нинішня ситуація все ще вважається початковим періодом його розвитку. У 2001 р. законодавчо був уперше у вітчизняній практиці визначений венчурний фонд [764], а пізніше, в 2012 р., дороблений і прийнятий новий Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові й корпоративні інвестиційні фонди)» № 5080-VI від 05.07.2012, у якому «венчурний фонд – це недиверсифікований інститут загального інвестування закритого типу, що здійснює винятково приватне розміщення цінних паперів інституту загального інвестування серед юридичних і фізичних осіб» [765].

Сучасне загострення потреб реального сектору в значних інвестиційних ресурсах для інноваційного розвитку забезпечується у світовій практиці за рахунок не лише банківської сфери, а також, і навіть поступово заміщується небанківськими інститутами. Серед основних елементів небанківської складової фінансових

інститутів, крім пенсійних фондів та страхових компаній, які також неповноцінно задіяні у вітчизняну економіку, є інститути спільного інвестування (ІСІ).

Розвиток ІСІ відомий у світі з середини ХХ ст. за рахунок акумулювання значних коштів від індивідуальних осіб, корпорацій і накопичень пенсійних фондів та суттєвого впливу на короткі- і довгострокові тенденції економічного розвитку. Концентрація в ньому найбільшого в небанківському фінансовому секторі обсягу інвестиційних ресурсів, що розміщені у цінних паперах, на банківських депозитах, у майнових правах та в матеріальних активах забезпечує ІСІ вагомую роль у інноваційному розвитку світової економіки та підвищену увагу до неї як приватних інвесторів, так і державних інституцій.

Привабливість європейської індустрії інвестиційних фондів підтверджується щорічним зростанням чистих активів, сума яких на кінець 2016 р. склала 14142 млрд. євро. Протягом року активи збільшились на 6,1% (у 2015 р. – на 10,8%), а сукупний чистий притік капіталу до індустрії фондів у ЄС у 2016 році становив 459 млрд. євро (у 2014–2015 рр. – на 725 та 634 млрд. євро). Відповідно, сьогодні активи європейських інвестиційних фондів перевищують 95% ВВП ЄС [766].

У вітчизняній практиці ґрунтовне висвітлення діяльності індустрії управління активами здійснює Українська асоціація інвестиційного бізнесу (УАІБ) за трьома основними групами: активи інститутів спільного інвестування (ІСІ); активи недержавних пенсійних фондів (НПФ); активи страхових компаній (СК). Управління активами як вид діяльності професійних учасників фондового ринку охоплює управління різними типами цінних паперів та іншими активами з метою отримання прибутку.

Серед усіх груп активів найвагоміша їх частка зосереджена в ІСІ. Згідно з вітчизняним законодавством ІСІ визначається як корпоративний або пайовий фонд, учасниками якого є власники цінних паперів (як юридичні, так і фізичні особи), а формування відбувається шляхом вкладання власних активів (грошових засобів) [767]. ІСІ – це корпоративний інвестиційний фонд або пайовий інвестиційний фонд, який провадить діяльність, пов'язану з об'єднанням (залученням) грошових коштів інвесторів для отримання прибутку від укладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість [768, с. 44–45]. Тобто, ІСІ виступає на ринку капіталу як інституційний інвестор, який здатний акумулювати кошти та трансформувати їх в інвестиційні ресурси.

Посередницька функція ІСІ визначається дуже високою корисністю, оскільки дозволяє поєднати значні обсяги різноманітних інвестиційних ресурсів та, відповідно, диверсифікувати їх використання також у інноваційній діяльності, для розвитку пріоритетних галузей економіки тощо. Тобто ІСІ, враховуючи відсутність точних оцінок за зобов'язаннями, орієнтовані переважно на максимізацію прибутку при заданому (свідомо високому) рівні ризику, переносять останній на кінцевого інвестора. Відповідно, ІСІ в різних економічних умовах здатні вивільнити для себе нішу для акумулювання таких фінансових активів, які не тільки дозволяють заощаджувати, а й намагаються забезпечити примноження інвестованих коштів, знайти та реалізувати нові напрями інвестиційних стратегій. Крім того, ІСІ забезпечують фінансування національної економіки та її економічне зростання, позитивно впливають на розвиток фондового ринку, а також сприяють формуванню

інвестиційної культури населення, стимулюючи його участь у колективному інвестуванні [769, с. 193].

Загалом ІСІ не лише включають в себе такі фінансові інструменти як акції, облігації тощо, а й самі виступають фінансовими інструментами. Рівень їхнього розвитку визначається інституціональним середовищем, різноманітністю фінансових активів, представленістю інвесторів тощо.

Діяльність з управління активами в Україні сьогодні відзначається певною стабілізацією після помірно негативних трендів попередніх років (світова криза, анексія та бойові дії). За 2002–2017 рр. кількість КУА зростала до 2008 р. (з 5 до 409), а потім зменшувалась (до 296). Схожа тенденція була характерна і для ІСІ, які досягли нормативу мінімальних активів – зростали до 2013 р. (з 0 до 1250), а потім зменшувалась (до 1160). Кількість зареєстрованих ІСІ на одну КУА за досліджуваний період зросло на 4,55 (рис. 5.35).

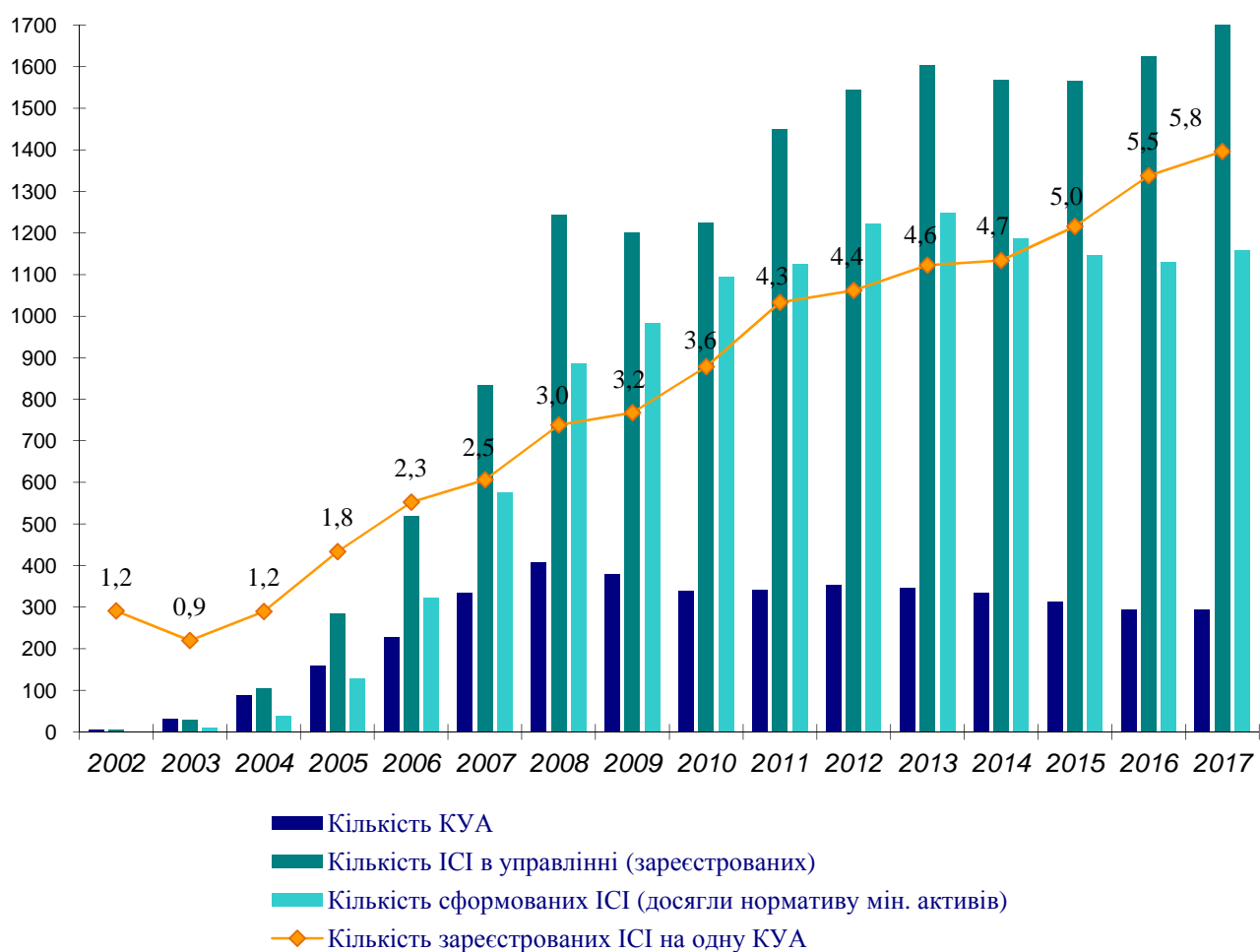


Рис. 5.35. Динаміка загальної кількості КУА, ІСІ та середньої кількості ІСІ в управлінні (зареєстрованих) в Україні
Джерело: побудовано на основі даних УАІБ [693]

Впродовж 2010–2017 рр. динаміка кількості КУА та ІСІ мали однакову тенденцію розвитку. Так, за 2010–2013 рр. їх кількість зростала, змінившись незначним спадом у 2014 році та знову зростанням у 2017 році. В Україні на кінець 2017 р. функціонувало 296 компаній з управління активами (КУА), які здійснювали управління 1160 ІСІ (рис. 5.36).

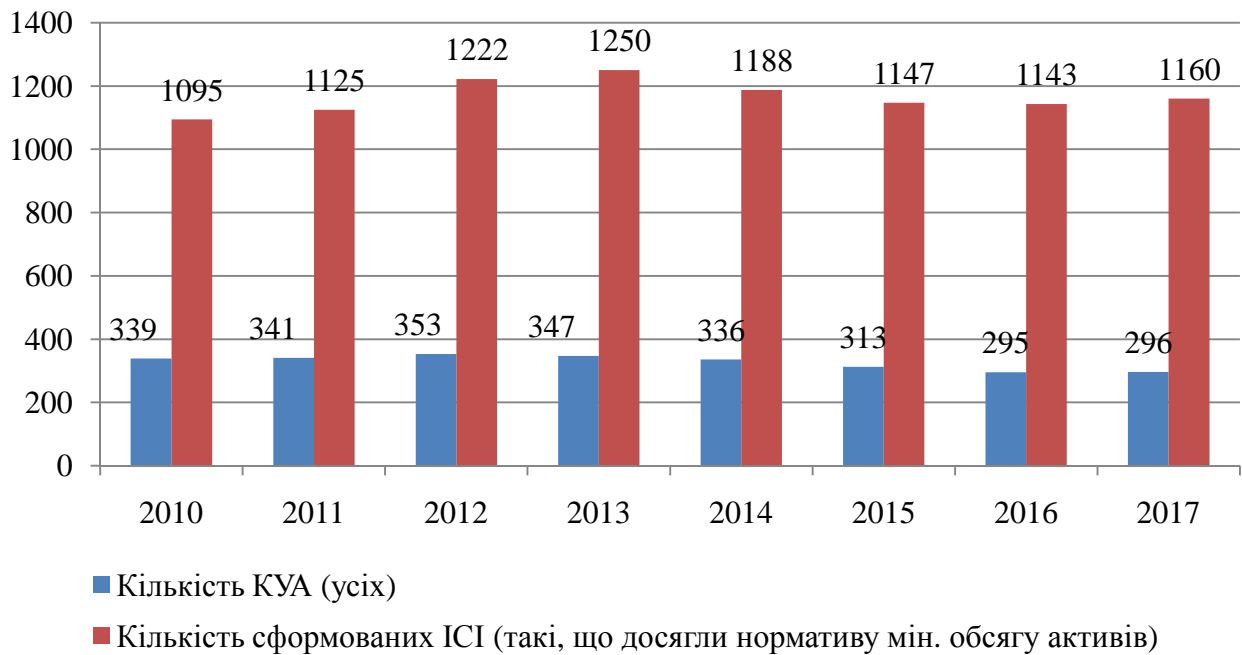


Рис. 5.36. Динаміка кількості КУА та ІСІ у 2010–2017 рр.

Джерело: побудовано на основі даних УАІБ [639]

За 2010–2017 рр. в Україні збільшився обсяг ВВП у 2,8 рази або на 1903,6 млрд. грн. (з 1079,3 до 2982,9 млрд. грн.), вартість активів ІСІ у 2,5 рази або на 157,6 млрд. грн. (з 105,9 до 263,5 млрд. грн.), а активів банків, відповідно, – у 1,4 рази або на 394,3 млрд. грн. (рис. 5.37). Сукупні загальні активи ІСІ постійно зростають, проте, їх співвідношення до ВВП України спадає з 2015 р., що пов'язано з випереджаючим ростом ВВП відносно приросту активів інвестиційних фондів. Натомість співвідношення активів ІСІ до активів банків України протягом усього дослідженого періоду, за винятком незначного спаду у 2016 р., постійно зростало.

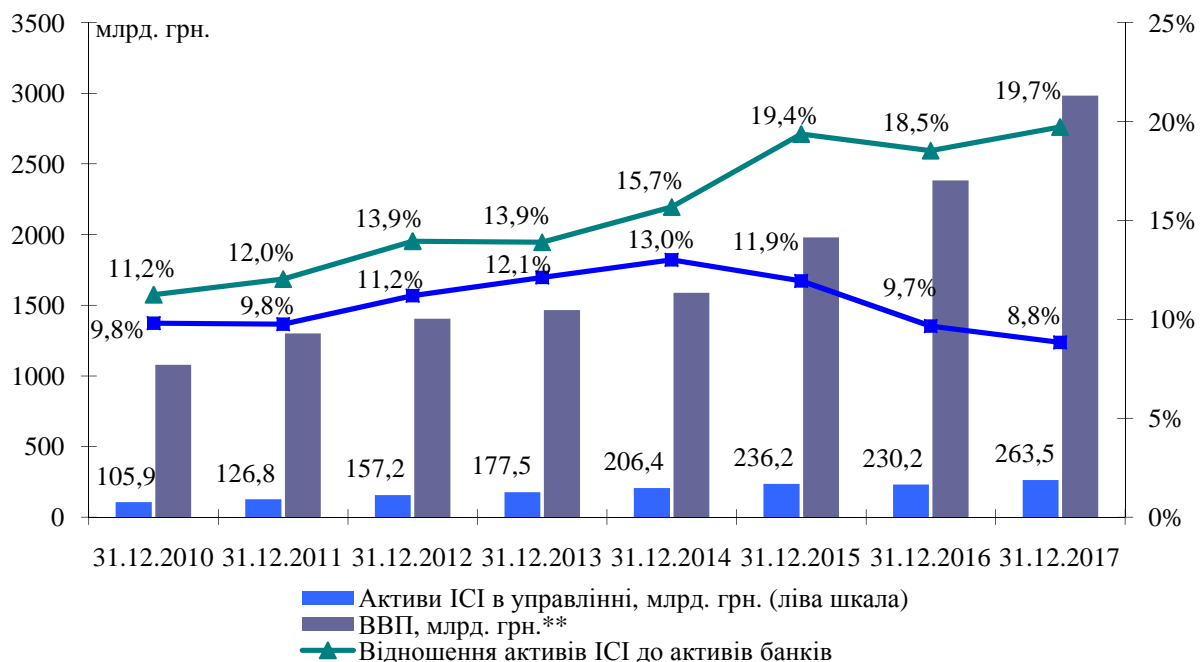


Рис. 5.37. Динаміка вартості активів ІСІ та їх відношення до активів банків і ВВП в Україні

Джерело: побудовано на основі даних УАІБ [639]

Загалом ці показники відображають суттєвий обсяг ресурсів, який акумульовано в національній економіці й використовується в інвестиційній сфері. Проте, така частка порівняно з зарубіжною практикою та реаліями вітчизняної економіки все ще залишається дуже низькою. Основною причиною такої ситуації є загальний стан економіки, соціальна та політична ситуація в Україні, значні геополітичні ризики. Зважаючи на це, ймовірним є скорочення кількості таких структур і обсягів венчурного інвестування, що вказує на необхідність створення додаткових стимулів для їх розвитку.

При цьому найбільшу частку в структурі ІСІ складають венчурні фонди, в межах яких здійснюється винятково приватне (закрите) розміщення цінних паперів ІСІ серед юридичних та фізичних осіб. При цьому ця частка протягом періоду 2014–2017 рр. постійно зростає, склавши у 2017р. 88,6%.

Натомість частка закритих (крім венчурних) інвестиційних фондів (викуп сертифікатів наприкінці діяльності фонду), інтервальних (викуп сертифікатів у визначені інтервали) та відкритих (щоденний викуп сертифікатів) постійно зменшується, склавши у 2017 р. – 7,8%, 2,0% та 1,6% відповідно (табл. 5.47).

Таблиця 5.47

Динаміка структури ІСІ за 2014–2017 рр.,%

Тип фондів ІСІ	2014	2015	2016	2017
Венчурні	84,7	86,5	88,4	88,6
Закриті (крім венчурних)	10,1	9,0	7,7	7,8
Інтервальні	2,7	2,3	2,1	2,0
Відкриті	2,5	2,3	1,8	1,6

Джерело: побудовано на основі даних УАІБ [639]

Найбільша частка вартості активів ІСІ припадає на венчурні фонди, складаючи у 2017 р. 96,8% від сукупної вартості активів, що на 2,1% більше, ніж у 2014 р. При цьому вартість активів невенчурних фондів протягом 2014 – 2016 рр. спадає та незначно зростає у 2017 році, складаючи 3,2% від сукупної вартості активів ІСІ, що на 2,1% менше, ніж у 2014 році (табл. 5.48).

Таблиця 5.48

Динаміка загальної кількості інвесторів та розподілу активів ІСІ в Україні у 2014–2017 рр.

Фонди	2014		2015		2016		2017	
	млн грн	од.	млн грн	од.	млн грн	од.	млн грн	од.
Відкриті	60,4	2851	55,4	2656	58,12	1694	75,12	1711
Інтервальні	112,5	823333	88,9	217906	68,06	250036	82,12	250048
Закриті (крім венчурних)	10751,9	5186	10489,9	1826	7923,35	4875	8364,28	4364
Усі (крім венчурних)	10924,8	831370	10634,1	222388	8049,53	256605	8521,52	256123
Венчурні	195433,2	5718	225540,9	5045	222138,47	4679	254957,86	3771
Усі (з венчурними)	206358,0	837088	236175,0	227433	230188,00	261284	263479,38	259894

Джерело: побудовано на основі даних УАІБ [639]

Загальна кількість інвесторів ІСІ станом на 2017 рік складала 259894, що на 577194 менше порівняно з 2014 р. Таке зменшення обумовлене, в першу чергу,

значним спадом кількості інвесторів інтервальних фондів в 2015–2017 рр. порівняно з 2014 роком. Серед інших фондів кількість інвесторів також зменшилась: кількість інвесторів відкритих фондів зменшилась на 1140, закритих (крім венчурних) – на 822, венчурних – на 1947 порівняно з 2014 р.

Аналіз структури венчурних ІСІ, показує, що найбільшу частку серед активів займають інші фонди, склавши у 2017 р. 80,1%, що на 10,24% більше, ніж у 2014 р. (табл. 5.49).

Таблиця 5.49

Динаміка розподілу структури венчурних ІСІ за активами, %

Елементи структури	2014	2015	2016	2017
Інші активи (у т. ч. ДЗ)	68,96	75,56	74,26	80,1
Нерухомість	2,22	2,71	2,87	2,7
Грошові кошти та банківські депозити	1,50	1,44	1,39	1,3
Банківські метали	0,01	0,00	0,0	0,0
Облігації державні	0,05	0,05	0,07	0,0
Акції	15,17	10,47	11,93	7,8
Облігації підприємств	4,08	3,81	3,69	3,1
Векселі	7,96	5,83	5,68	4,6
Заставні	0,01	0,01	–	–
Інші ЦП	0,04	0,03	0,11	0,3
Цінні папери	27,31	20,2	21,49	15,9

Джерело: побудовано на основі даних УАІБ [639]

Частка цінних паперів порівняно з 2014 р. постійно зменшується, склавши у 2017 р. 15,9%. Така тенденція більшою мірою пов'язана зі зменшення частки акцій у структурі венчурних ІСІ, тоді як частки інших видів активів знаходяться на приблизно однаковому рівні.

Завдяки покращенню показників фондового ринку України, відбулося значне зростання доходності ІСІ у 2016 і 2017 рр. порівняно з 2014 і 2015 рр. При цьому серед різних напрямків інвестування лідируючі позиції впродовж усього періоду займали депозити у валюті, у гривні та у золоті. У 2016 та 2017 рр. лідерами серед ІСІ стали відкриті фонди та фонди акцій (диверсифікованих та спеціалізованих ІСІ із публічною пропозицією).

Крім ІСІ, значні резерви для інвестування вітчизняної економіки та розвитку інноваційних процесів також зосереджені у активах НПФ і страхових компаній.

Активи НПФ в управлінні продовжували зростати (зросли із 71 до 1194 млн. грн. за 2005–2017 рр., лише за винятком незначного зменшення у 2013 р. та разом із корпоративним НПФ НБУ з 2138,7 до 2465,6 млн. грн. за 2016–2017 рр.), водночас кількість КУА, які управляють НПФ, і самих фондів продовжувала зменшуватися (з 24 до 34 та з 60 до 55 відповідно за 2016–2017 рр.) (рис. 5.38).



Рис. 5.38. Динаміка кількості КУА, що мають активи НПФ в управлінні та вартості активів НПФ в Україні

Джерело: побудовано на основі даних УАІБ [639; 751]

За 2009–2017 рр. кількість СК зросла на 5, а КУА – на 1. Активи СК в управлінні КУА в останній період різко прискорили зростання (з 54,3 до 123,6 млн. грн. за 2016–2017 рр.), хоча з огляду на кількість учасників (зменшились КУА із 3 до 2 і СК із 7 до 6), та у порівнянні з ІСІ в цілому цей ринок залишився дуже малим (рис. 5.39).

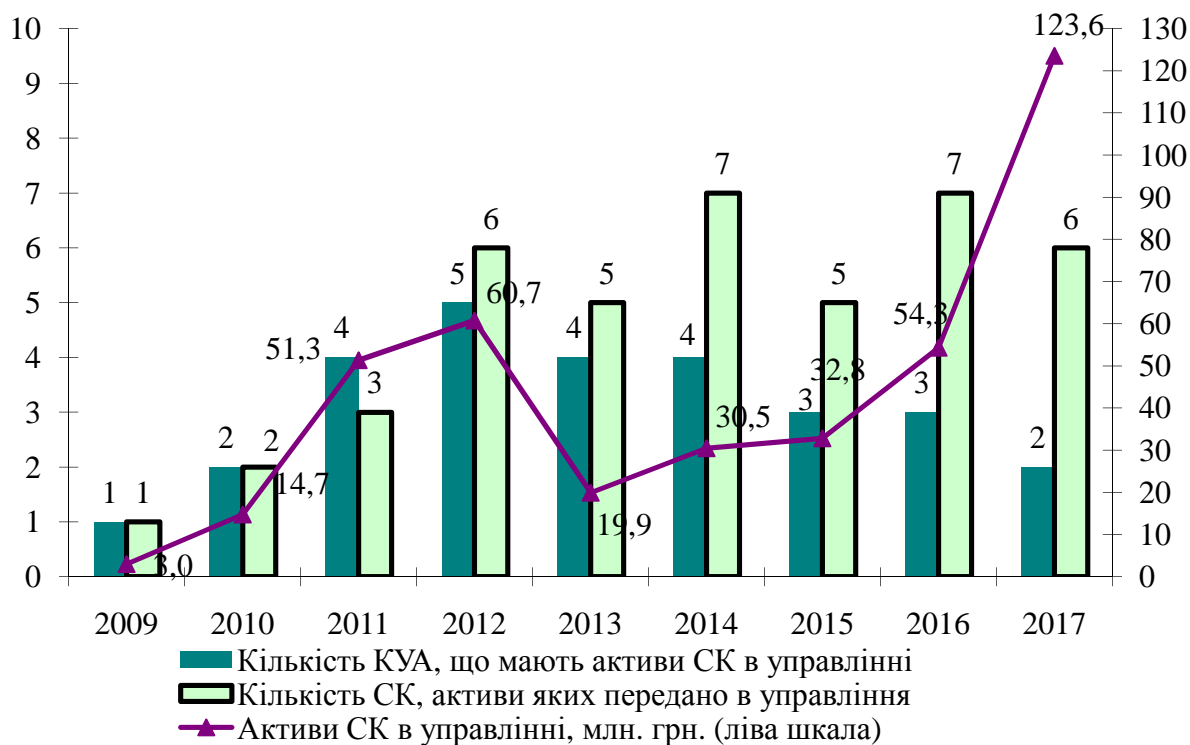


Рис. 5.39. Динаміка кількості КУА, що мають активи СК в управлінні, кількості СК та вартості активів НПФ в Україні

Джерело: побудовано на основі даних УАІБ [639; 751]

Загалом зростання активів небанківських структур є позитивними тенденціями, проте вказані зміни в Україні не здійснюють ґрунтовний вплив на розвиток інтелектуальних активів людського потенціалу та поширення практики комерціалізації інновацій. На венчурні фонди в загальному обсязі ІСІ припадає понад 90% вартості всіх активів, а частка венчурних фондів у загальній кількості ІСІ також є дуже значною – понад 80%. За останні роки кількість венчурних фондів значно зросла за 2003–2015 рр. з 20 до 992 (максимальне їхнє число припадало на 2013–2014 рр. – 1013 й 1006), а сума активів зросла з 1,5 млн. грн. до 225,5 млрд. грн. [639]. Такі тенденції свідчать не тільки про зростання зацікавленості у венчурному інвестуванні, але й про потенціал даної галузі. У той же час структура даного інвестування свідчить про недостатньо ефективний розподіл капіталу, оскільки практично відсутні стартові вкладення та вкладення в інновації, а переважно здійснюються вкладення в розвиток компаній.

Венчурне інвестування потенційно є одним з ефективних джерел фінансування інноваційної діяльності, проте наявні проблеми стримують можливість активізації такого ризикового інвестування. Тому в Україні метою державного стимулювання є створення сприятливих умов для формування та розвитку процесу венчурного інвестування інноваційної діяльності в країні.

Перспективи розвитку венчурної діяльності в Україні згідно з висновками викладеними дослідниками [770, с. 310], є досить вагомими. Зокрема, це зумовлюють ментальні й історичні особливості нації, високий розвиток освіти (рівень загальної освіченості населення становить 99,8%, що є третім показником у світі після КНДР і Латвії [771]), злиття азіатської і європейської культур, велика кількість ЗВО, науково-дослідних інститутів, досить високий кваліфікаційний рівень трудових ресурсів тощо.

Проте, з огляду на обсяги венчурного бізнесу у вітчизняній практиці, стає зрозумілим, що існують значні перешкоди [758, с. 310–311]: організаційні труднощі та витрати під час відкриття підприємств; нестабільність законодавства в сфері підприємництва і низький рівень регулювання венчурного бізнесу; жорстка недиференційована податкова система; відсутність попиту на продукцію науково-дослідної діяльності; низька ринкова грамотність населення; відсутність венчурної інноваційної інфраструктури; інертність держави щодо підтримки нових фірм; низький престиж інженерної і наукової діяльності. Залишається дуже низьким рівень фінансування інноваційних проектів недержавними структурами, оскільки більше половини засобів, що використовуються в інноваційній діяльності, – це власні засоби підприємств.

Венчурне інвестування набуло значного поширення у світі завдяки приватному капіталу, але у відповідності до українського законодавства, приватним особам забороняється виступати венчурним інвестором, що значно обмежує можливості формування та розвитку венчурного інвестування в Україні. Таке обмеження є виправданим в умовах недостатньої обізнаності населення щодо принципів даного інвестування, але з часом це має змінитися, що матиме позитивний вплив на розвиток венчурної індустрії.

Закордонний досвід функціонування венчурних фондів показує, що для успішного розвитку венчурного капіталу в Україні необхідно: спростити умови створення і використання венчурних фондів; створити системи регіональних венчурних фондів; здійснювати фінансову підтримку у формі цільових грантів; сприяти підвищен-

ню прозорості венчурних фондів; створити інфраструктурну мережу на базі консалтингових фірм; сприяти розвитку фінансових інститутів і ринків, зокрема фондового; застосовувати фінансові стимули для венчурних інвесторів у формі податкових пільг і державних гарантій під кредити й інвестиції для малих підприємств, заснованих на прогресивних технологіях; приведення законодавства та відповідних нормативних актів до рівня, який буде забезпечувати ефективну діяльність венчурних фондів; винайдення й запровадження до використання доступних та ефективних методів прогнозування ефекту від інновацій; всебічна підтримка державою експертизи інноваційних проектів; налагодження комунікацій між підприємствами, які впроваджують інновації та інвесторами, що сприятиме розвитку відповідного інформаційного середовища; сприяння забезпеченості країни відповідними фахівцями у галузі венчурного інвестування шляхом створення відповідних бізнес-шкіл та спеціальностей в університетах; запровадження поширеної практики цільового фінансування, грантів і податкових пільг на дослідження, винаходи та розробки.

Отже, венчурне інвестування – це довгострокове спонсорвання інвесторами ідеї, її розробки, виробництва та реалізації наукоємної продукції, яка в майбутньому не приречена на стовідсотковий успіх, проте орієнтована на винагородження значними надприбутками. В Україні венчурне інвестування сьогодні знаходиться на стадії зародження, оскільки, незважаючи на високу питому вагу венчурного капіталу у загальній сумі активів усіх ІСІ, цей обсяг є замалим для вітчизняних потреб, а тенденції його змін вказують про відсутність чітких позитивних змін у покращенні інвестиційного середовища в Україні [772, с. 90].

Визначено основні напрями стимулювання подальшого формування і розвитку венчурного інвестування в Україні: приведення законодавства до рівня, який буде забезпечувати ефективну діяльність венчурних фондів; налагодження комунікаційних зв'язків між компаніями, які впроваджують інновації; підвищення стимулювання інвесторів через зниження відсоткових ставок та застосування пільг; забезпечення відповідними кадрами венчурне інвестування.

Парадоксом вітчизняної структури ІСІ є домінування венчурних фондів (частка яких коливається у розмірі понад 95%), проте вони не мають жодного відношення до інноваційних проектів. Спотвореність суті венчурних фондів пов'язана з утворенням активів фінансово-промислових груп (ФПГ) та оптимізацією їхніх фінансових потоків. Разом з цим, серед активів невенчурних фондів високою є частка дебіторської заборгованості і грошових коштів.

Отже, можна констатувати, що сьогодні наявні активи ІСІ, як додаткове інвестиційне джерело розвитку вітчизняного реального сектору економіки повноцінно не використовуються. Нестабільне регуляторне середовище, повільні дії щодо просування та прийняття заходів щодо реформування вітчизняної економіки, відсутність консолідованої та узгодженої позицій влади і громадськості щодо стратегічного розвитку та встановлення практики виконання законодавчих норм не сприяють формуванню інвестиційних фондів. Крім того, недосконала законодавча база та недооцінене значення в економіці ІСІ спричиняє їхню спекулятивність.

Для подолання зазначених проблем і повноцінного використання переваг поширеного у світовій практиці небанківського інституційного інвестора державна політика має сприяти формуванню привабливого інвестиційного середовища (в т.ч.

створюючи податкові переваги), забезпечити та гарантувати посилений захист інвесторів, залучати ІСІ до фінансування пріоритетних напрямів розвитку вітчизняної економіки, ініціювати поширення фінансової грамотності серед населення тощо.

Отже, вагома роль у розвитку венчурного інвестування, яке в Україні носить специфічний характер, оскільки використовується переважно для оптимізації управління активами фінансово-промислових холдингів і зниження їх податкового навантаження, належить компаніям з управління активами (КУА). У світовій практиці венчурне інвестування (інвестування ризикового капіталу) залишається одним із найважливіших джерел капіталу для підприємств малого та середнього бізнесу, швидке зростання та розвиток яких постійно потребує додаткових зовнішніх інвестицій. Галузь управління активами в Україні сьогодні функціонує в умовах значної нестабільності ринку, з жорсткою конкуренцією, певною обмеженістю ресурсів та інструментів, низькою обізнаністю населення, підвищеним контролем з боку регулюючих органів і посиленням вимог клієнтів щодо надання додаткової інформації та забезпечення прозорості діяльності. Тісна консолідація учасників фондового ринку має сприяти розвитку індустрії управління активами.

Очевидним є факт, що у вітчизняній економіці застосування практики стимулювання венчурного підприємництва є недостатньо ефективним, що стримує збільшення обсягів венчурного інвестування та, відповідно, розвиток інноваційної діяльності в країні. У той же час, саме використання венчурного інвестування в умовах побудови інтелектуально-інноваційної моделі економіки при обмежених засобах може значно активізувати наукову й інноваційну діяльність, забезпечити розвиток процесів комерціалізації результатів наукових досліджень у наукоємних і високотехнологічних галузях.

Провідну роль у вирішенні цих проблем має відіграти держава, організуючи подолання проблем на основі виваженої довгострокової політики регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності з чіткою цільовою установкою – створити інтелектуально-інноваційну модель вітчизняної економіки. Передумовою ефективного впровадження такої політики має стати інфраструктурне забезпечення інноваційного розвитку з урахуванням пріоритетних принципів НІС.

5.5. Державне регулювання у підсистемі національної інноваційної системи України

Сучасні світові тенденції становлення економіки знань доводять залежність розвитку, в першу чергу, від виробництва інформаційного (знаннєвого), а не матеріального продукту, що призводить до збільшення частки розумової праці та відповідно зростання попиту на знання. Тобто, інноваційність в світовій економіці сьогодні досягається формуванням наукоємного виробництва та підвищенням ролі нематеріальних форм капіталу, за рахунок розвитку і вдосконалення відносин у галузі інтелектуальної власності. Особливого значення набуває саме процес комерціалізації, який залежить не лише від обсягів створення та передачі інтелектуальної продукції, а суттєвою мірою і від можливості формування попиту на інноваційну продукцію.

Національні економічні системи розвинених країн світу за рахунок своєчасного становлення інноваційної інфраструктури, розвитку національних (і їх складових – регіональних) інноваційних систем забезпечили тісну взаємодію більшості економічних суб'єктів у формуванні інноваційного продукту, його комерціалізації та споживанні. Цьому значною мірою сприяв обраний інноваційний шлях розвитку економіки та виважене державне регулювання науково-технічної та інноваційної діяльності.

Сьогодні, для формування в Україні певної моделі розвитку економіки, що ґрунтується на інноваційній основі, необхідно зробити вибір своєї моделі. Тобто необхідно сформуванню власну інноваційну модель розвитку економіки, яка «безпосередньо ґрунтується на отриманні нових наукових результатів та їх технологічному впровадженні у виробництво, забезпечуючи приріст ВВП головним чином за рахунок виробництва і реалізації наукоємної продукції та послуг» [100, с. 31]. А формування високого рівня взаємодії науки, освіти і виробництва (переважно промислового) буде визначати обсяг створення та комерціалізації інновацій.

Вагома роль у забезпеченні сприятливих умов та у стимулюванні взаємодії всіх елементів НІС відводиться саме державі. Державне регулювання, що здійснюється з використанням законодавчих, структурних і функціональних інституцій, встановлює та забезпечує дотримання норм, правил, вимог в інноваційній сфері та взаємодію всіх підсистем національної інноваційної системи. Держава через розширення економічних та організаційних можливостей щодо прямої участі в інноваційних процесах та їх регулюванні, а також відповідальності щодо формування сприятливих соціально-економічних умов життя населення (рівень олігархічності влади, корупційності, рівень доступності ресурсів і благ, розбіжності доходів населення) сприяє розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу та комерціалізації інновацій.

Безперечно забезпечити такий стан економіки можливо лише при постійному балансуванні зазначених рис суспільства, щоб створювати стимулюючий вплив на наукову, освітню галузі та промисловість щодо продукування інновацій. Це має досягатися через регулювання економіки, формування якісної взаємодії всіх її елементів.

У словнику з державного управління регулювання визначається як «спосіб управління зі зворотним зв'язком, що ґрунтується на виявленні відхилення об'єкта від програмної траєкторії і виробленні та здійсненні впливу для повернення об'єкта на цю траєкторію... за допомогою правил і обмежень, охоплює контроль, заохочення і планування» [773, с. 614]. Тобто регулювання є інструментом управління, який здійснюється у відповідності до визначеної мети. Оскільки основним суб'єктом діяльності виступає держава, доцільно визначити саме сутність державного регулювання як базову дефініцію в науці та практиці державного управління. «Державне регулювання – сукупність цілеспрямованих форм, методів і напрямів впливу, що застосовуються органами державного управління для впорядкування системи суспільно-економічних відносин з метою стабілізації і пристосування існуючої суспільно-політичної системи до умов, що змінюються» [773, с. 148].

Державне регулювання інноваційної діяльності полягає в «цілеспрямованому впливі органів державного управління на економічні інтереси інститутів інноваційної сфери» [100, с. 474]. Тобто, важливим в даному напрямі є співпадання визначених

цілей, що впорядковані в певній стратегії, з діями. Тому державна влада має аналізувати та накопичувати практичний досвід впливу на формування такої взаємодії структурних елементів економіки держави, яка б забезпечила покращення соціально-економічних умов життя, сприяла стимулюванню інноваційної активності. Цей пріоритет має поступово змінюватись на фоні підвищення конкурентоспроможності окремих виробництв і галузей економіки, які забезпечуватимуть світову значущість.

Державне регулювання інноваційної діяльності реалізується за допомогою прямих (безпосереднє втручання в економічні та інноваційні процеси) і непрямих (опосередковане втручання) методів та охоплює як безпосереднє регулювання інноваційної діяльності, так і «пряме управління державними інвестиціями в науково-технологічні розробки за допомогою системи податків з диференціацією об'єктів і суб'єктів оподаткування, податкових ставок і пільг» [774, с. 75]. Тобто державне регулювання інноваційної діяльності пов'язано з реалізацією адміністративних (прямих) та економічних (непрямих) методів, що пов'язані з фінансуванням науково-технічної й інноваційної діяльності, формуванням конкурентного середовища, стимулюванням кооперації освіти, науки та виробництва, поширенням науково-технічних знань та прискоренню процесів їх комерціалізації. Використання окремих інструментів або їх сукупності прямих (субсидії, дотації, держзамовлення, ліцензування, квотування, стандарти тощо) та непрямих методів (податкові, облікові та митні ставки, норми амортизації, закони та законодавчі акти, науково-технічна політика тощо) сприяє стимулюванню попиту й пропозиції інноваційної продукції, створенню сприятливих умов для інноваційної діяльності. Дієвість заходів державного регулювання забезпечує розробка та реалізація стратегії інноваційного розвитку, яка має чітко визначені критерії, контрольні результати та відповідальних.

Наявність істотної науково-технічної бази та відсутність практики використання досягнень у комерційних цілях через низку причин (неприваблива інвестиційне середовище, відсутність дієвого захисту об'єктів інтелектуальної власності, нерозвиненість і низький рівень взаємодії інфраструктурних елементів) обґрунтовують актуальність розробки та реалізації стратегії комерціалізації інновацій в Україні. Вважаємо, що комерціалізація інновацій у сучасних умовах стратегічним пріоритетом розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу. Отже, у пункті 6.1 монографії цей аспект буде викладено нами детально.

За висновками вітчизняних науковців в Україні стихійно чи інколи інтуїтивно застосовували окремі елементи всіх означених інноваційних моделей розвитку економіки [71, с. 472]. Однак, цілеспрямованої діяльності, щоб зупинитися на конкретному варіанті та обґрунтувати його стратегічну доцільність, не здійснено й до сьогодні.

Однією з умов подолання посткризових світових викликів, обумовлених бюджетним дефіцитом і низькими темпами економічного зростання, є актуалізація підходів щодо реалізації державної політики, спрямованої на використання антикризових заходів у сукупності із заходами модернізаційної політики, щодо забезпечення «інноваційно-технологічного прориву», шляхом посилення інноваційної складової [775, с. 12]. Це підтверджує зростаючу роль в розвитку вітчизняної економіки процесів формування дієвої інноваційної системи, елементи якої сприяють активізації інноваційної діяльності. Крім того, сучасна практика доводить доцільність поступового зміщення акцентів з національного виміру до регіонального, оскільки регіона-

льна інноваційна система (PIS) є зменшеною в проекції національною інноваційною системою (NIS).

На думку науковців ХНЕУ [6, с. 338], сучасна актуальність дослідження державного регулювання зумовлюється трьома обставинами: світовими економічними процесами інтеграції і глобалізації, які орієнтовані на сучасні конкурентоспроможні знання, науку, технології та виробництво, і залучають до цього процесу й регіони; процесами зміцнення ринкових відносин в Україні й усвідомлення необхідності інноваційного шляху розвитку економіки; необхідністю збереження і збільшення науково-технічного потенціалу регіонів, що визначає сукупний потенціал країни і процеси створення NIS.

Сучасний стан NIS України характеризується значними вадами, серед яких основними недоліками є [236, с. 72–74]: відрив науки від господарської практики; відсутність програми довгострокового розвитку державного та регіонального рівнів; відсутність механізмів оцінки ефективності державних та регіональних науково-технічних програм; недосконалість законодавчої бази в частині стимулювання інноваційної активності, матеріального та морального стимулювання інтелекту, особливо ЗВО; спонтанне ініціювання інновацій; відсутність відповідної інноваційної інфраструктури й механізмів комерціалізації науково-технічних розробок; непослідовність, безсистемність і в деякій мірі хаотичне проведення державної політики тощо.

Основою формування та функціонування NIS виступає її правове забезпечення. На відміну від розвинених країн, в Україні тривалий час не було законодавчо визнано необхідності NIS.

Перші теоретичні підходи щодо створення інноваційних систем національного рівня почали формуватися одночасно в різних країнах наприкінці 1980-х – початку 1990-х років. Організація з Економічного співробітництва і розвитку, що об'єднує понад 30 найбільш розвинених країн світу, акумулювала досвід і знання у сфері NIS та формалізувала їх у перших офіційних документах: «Національні Інноваційні Системи» (1997) та «Управління Національними інноваційними системами» (1999) [776, с. 70].

Одним із перших кроків, що свідчило про початок формування NIS стало прийняття Постанови ВР України від 27 червня 2007 року № 1244-V «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» [777]. У даній Постанові підкреслювалося, що результатом розвитку науки та високотехнологічних галузей у ХХ ст. стало формування в економіках провідних країн світу нового механізму саморозвитку – національних інноваційних систем, у рамках яких зароджувалися і реалізувалися інновації. При цьому успіхом усіх NIS визнавалося лідерство у забезпеченні трьох пріоритетів розвитку: науки, освіти та наукоємного виробництва. Також в даній Постанові визнавалось відсутність NIS в Україні.

Задекларуванню необхідності NIS в законодавстві України передувало прийняття ряду нормативно-правових актів, що регламентували науково-технічну та інноваційну діяльність.

Перший законодавчий акт незалежної України з питань науки і науково-технічної діяльності було прийнято у 1991 році. Це був Закон України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності». У ньому вперше зазначалося, що «розвиток науки і техніки є визначальним фактором прогресу суспільства, підвищення добробуту його членів, їх духовного та інтелектуального

зростання» [778]. Прийнятий закон закладав основи державної політики в науково-технологічній сфері, визначав основні механізми її формування та реалізації. Проте, внаслідок економічної кризи, спаду виробництва та наукової діяльності більша частина передбачених законом пільг була відмінена або «тимчасово призупинена» [779, с. 176]. Основними нововведеннями даного Закону України [778] було встановлено, що заробітна плата наукових працівників складається з посадових ставок (окладів), премій, доплати за наукові ступені, вчені звання, надбавки за стаж роботи в науковій сфері та інших надбавок, Дійсним членам та членам-кореспондентам Національної академії наук України та галузевих академій наук встановлювалася довічна плата. Призначення наукових пенсій: чоловікам – за наявності стажу роботи не менше 25 років, (науковим працівником не менше 20 років) і жінкам – за наявності стажу роботи не менше 20 років, (науковим працівником не менше 15 років) також визначено цим Законом.

Першим законом, що регламентував інвестиційну діяльність у незалежній Україні став Закон «Про інвестиційну діяльність», прийнятий у 1991 р. Він був спрямований на забезпечення рівного захисту прав, інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форм власності, а також на ефективне інвестування народного господарства України, розвитку міжнародного економічного співробітництва та інтеграції [780]. Згідно з його положеннями передбачалося створення пільгових умов інвесторам, що здійснюють інвестиційну діяльність у найбільш важливих напрямках, забезпечення державної підтримки в реалізації інвестиційних проектів (фінансування та співфінансування реалізації інвестиційних проектів; надання гарантій з метою забезпечення виконання боргових зобов'язань; повної або часткової компенсації відсотків за кредитами суб'єктів господарювання для реалізації інвестиційних проектів).

Основним законом, що регламентує інноваційну діяльність в Україні є Закон «Про інноваційну діяльність», прийнятий у 2002 році. Він встановив форми стимулювання державою інноваційних процесів та спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом [181]. Окремі напрями та складові інноваційної моделі економічного розвитку України були визначені Концепцією науково-технологічного та інноваційного розвитку України, затвердженою від 13 липня 1999 року, та Стратегією економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки, затвердженою від 28 квітня 2004 року.

Однією з основ Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України було віднесення збереження та підвищення якості науково-технологічного потенціалу до пріоритетних національних інтересів України, оскільки визначалося, що саме ті країни, які здатні забезпечити оволодіння новими знаннями та ефективно їх використання можуть забезпечити власну незалежність та безпеку [781]. Згідно з положеннями Концепції передбачалося поліпшити стимулювання інноваційної діяльності шляхом: застосування пільг для всього циклу інноваційного процесу; диференціації розмірів податкових пільг; введення податкових пільг на прибуток і додану вартість для наукових організацій; звільнення від оподаткування коштів, спрямованих на підвищення кваліфікації і перепідготовку наукових кадрів; створення системи пільгового рефінансування комерційних банків, що будуть надавати пільгові кредити для реалізації інвестиційних проектів; збільшити мінімальний обсяг бюджетних асигнувань на науку (довести у 2000 р. до 1,7% ВВП, а у 2003 р. – до 2,5%).

Розроблена і прийнята Стратегія економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на період 2004–2015 роки [782] була спрямована на забезпечення сталого економічного зростання, утвердження інноваційної моделі розвитку, соціальної переорієнтації економічної політики, створення передумов для набуття Україною членства в Європейському Союзі. У документі було визначено 3 етапи соціально-економічних перетворень і економічного зростання задля інтеграції України в ЄС:

– перший етап (2004–2005 рр.) – формування інституційних, фінансових та організаційних передумов, глибоких якісних перетворень у всіх сферах суспільного життя, забезпечення сприятливого інвестиційного клімату, зміцнення конкурентоспроможності вітчизняної економіки;

– другий етап (2006–2009 рр.) – здійснення комплексної модернізації підприємств, утвердження принципів та механізмів структурно-інноваційної моделі соціально орієнтованої економіки, упорядкування відносин власності, глибокої демократизації суспільних процесів;

– третій етап (2010–2015 рр.) – поліпшення добробуту населення, реалізація структурних завдань євроінтеграції України.

Однак, непослідовність державної влади в Україні у проведенні науково-технічної та інноваційної політики, стимулюванні інноваційних процесів та підтримці високотехнологічних виробництв призвела до вкрай негативних структурних змін в економіці. Цим зумовлено зниження попиту на наукові дослідження і розробки та фактичне згорання інноваційної діяльності у промисловості [783, с. 207–208].

Сучасна нормативно-правова база стосовно науково-технічної та інноваційної діяльності налічує близько 200 документів [784]. Але, аналізуючи зміст цих документів, можна сказати, що поширеною є практика невиконання їх положень, а також часта їх зміна, що нівелює силу цих законів. Свідченням цього є прийняття Верховною Радою Постанови «Про дотримання законодавства про розвиток науково-технічного потенціалу і інноваційної діяльності в Україні», де міститься рекомендація «відмовитися від практики припинення норм чинних законів про пільгове оподаткування наукової і інноваційної діяльності». Тут же Верховна Рада України ухвалює Закон «Про внесення змін до Державного бюджету України 2005 року», де накладається мораторій на всі пільгові статті законів «Про інноваційну діяльність» і «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технопарків» [785, с. 165].

Також важливу роль у встановленні НІС відіграло ухвалення Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 року № 680-р «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи» [786]. У даному Розпорядженні основною причиною відставання України у технологічному розвитку від розвинених країн світу визнавалося непослідовність у проведенні та низька ефективність науково-технічної та інноваційної політики держави. Тут вперше наведено визначення поняття «національна інноваційна система», її складові елементи, а також визначено основні напрямки розвитку НІС та результати, які очікується досягти, зокрема: створення конкурентоспроможного вітчизняного сектору наукових досліджень і розробок; забезпечення інноваційної спрямованості системи освіти; підвищення результативності вітчизняного сектору наукових досліджень і розробок; забезпечення розширеного відтворення знань; забезпечення розвитку системи фінансово-кредитної підтримки реалізації конкурентоспроможних науково-

технічних та інноваційних програм і проектів; забезпечення розвитку виробничо-технологічної інноваційної інфраструктури та інше. Прийняття даного Розпорядження свідчило про зацікавленість та розуміння на державному рівні актуальності процесу формування та розвитку НІС в Україні.

З метою виконання доручення Кабінету Міністрів України Міністерством економіки України за участю центральних органів виконавчої влади, Державної установи «Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України» 17 червня 2009 року був розроблений проект Стратегії інноваційного розвитку України у період до 2020 року, що окреслював ключові напрямки реалізації економічної політики Уряду на двох етапах розвитку: середньостроковому – до 2012 року та довгостроковому – до 2020 року. Перший етап розвитку націлений на мінімізацію впливу фінансової кризи на економіку України та вихід її, а другий – на забезпечення повноцінного сталого розвитку на основі створення ефективної НІС та підвищення конкурентоспроможності економіки України

Головною метою Стратегії є визначення, обґрунтування і створення механізмів реалізації нової державної інноваційно-інвестиційної політики стосовно здійснення узгоджених змін в усіх НІС, спрямованих на кардинальне зростання її впливу на економічний і соціальний розвиток країни шляхом створення відповідних привабливих внутрішніх умов і підвищення стійкості вітчизняної економіки до тиску зовнішніх умов [77, с. 175].

Виходячи з мети, Стратегією визначено ключові напрямки та заходи, які необхідно вжити в рамках НІС (табл. 5.50)

Таблиця 5.50

Ключові напрямки та заходи інноваційної діяльності в Україні

Основні завдання	Заходи
1	2
Адаптація інноваційної системи України до умов глобалізації та підвищення її конкурентоспроможності	<ul style="list-style-type: none"> – нарощування частки експорту продукції з високим рівнем доданої вартості в загальному обсязі експорту; – розвиток таких секторів і виробництв як агропромисловий сектор, легка промисловість, фармацевтична галузь, виробництво середньо- і високотехнологічної продукції широко споживання з метою зменшення залежності України від надмірного імпорту; – докорінне зменшення ресурсо- і енергоємності вітчизняної економіки, підвищення віддачі від потенціалу матеріальних і енергетичних ресурсів, наявних в Україні, і тих, що залучаються ззовні, а також підвищення рівня соціалізації інновацій
Переорієнтація системи продукування інновацій на ринковий попит споживача	<ul style="list-style-type: none"> – інноваційна політика повинна концентруватись переважно на інвестиційній підтримці розроблення інноваційної продукції та послуг, що відповідають потребам амовників і споживачів; – наукоємність ВВП має бути не нижчою 1,7% ВВП; – раціоналізація структури диверсифікації джерел фінансування наукової діяльності та ефективної віддачі від вкладень в науку; – використання переважно конкурсних (конкурентних) механізмів інвестування в наукову та інноваційну діяльність; – раціональне використання прямих і опосередкованих способів інвестування в наукову та інноваційну діяльність; – стимулювання притоку недержавних коштів, особливо заощаджень громадян в сфері науки та інновацій

1	2
Удосконалення системи освіти і підготовки кадрів	<ul style="list-style-type: none"> – досягнення середнього рівня освіченості робочої сили, що відповідає 12 рокам навчання; забезпечення умов для оволодіння в найближчі 5 років кожною дитиною в країні у 8 річному віці вмінням читати, а всіма випускниками шкіл — комп'ютерною грамотністю, включаючи вміння користуватися Інтернетом; – скорочення частки оплатної системи навчання у вищих навчальних закладах до середньоєвропейських показників шляхом нарощування фінансування оплати навчання за рахунок державного замовлення, а також замовлення підприємств і організацій; – оптимізація структури підготовки спеціалістів, а також чисельності аспірантів і докторантів шляхом приведення їх у відповідність з потребами нарощування кількості фахівців з природничих і технічних спеціальностей
Розвиток кадрового потенціалу науки	<ul style="list-style-type: none"> – проведення оцінки відповідності науково-кадрового потенціалу встановленим пріоритетам наукового та інноваційного розвитку країни і атестації робочих місць дослідників; – раціональне фінансове і матеріально-технічне забезпечення ефективно працюючих вчених і наукових колективів, створення наукових центрів; – встановлення позатарифного розміру оплати праці для окремих найбільш продуктивних вчених; – обов'язкове поєднання навчального і наукового процесів у вищих навчальних закладах; широка участь студентів у виконанні НДДКР; – створення програми державної підтримки найбільш талановитих студентів для навчання у провідних вітчизняних і зарубіжних університетах; – запровадження програми державної підтримки стажування молодих вчених у зарубіжних наукових центрах, водночас забезпечивши умови для їх повернення для роботи в науковій сфері України; – матеріальне, моральне і професійне заохочення своєчасного виходу наукових працівників на пенсію.
Системний підхід в управлінні інноваційним розвитком, інформатизація суспільства	<ul style="list-style-type: none"> – проведення технологічного аудиту з метою оцінки вихідного стану інноваційного розвитку; – створення розгалуженої мережі організацій-посередників для надання на ринкових засадах всебічної допомоги підприємствам і установам у розгортанні інноваційної діяльності; – створення Міністерства з питань науки та інновацій; – здійснювати постійний моніторинг динаміки інноваційного розвитку.

Джерело: побудовано на основі даних [77, с. 188–198]

Стратегією визначено, що за умови вирішення названих вище завдань можливо вийти на досить високі узагальнені показники інноваційного розвитку України, що відображені в табл. 5.51.

Таблиця 5.51

Україна у співставленні з ЕС27: узагальнені прогностні оцінки у разі реалізації запропонованого варіанту Стратегії

Узагальнений індикатор	Україна / ЕС27 (%)
Можливості в сфері інформаційних технологій	80–85%
Можливості в сфері досліджень і розробок	85–90%
Можливості структури промисловості	70–75%
Патенти, торгові марки, промислові зразки	20–30%

Джерело: побудовано на основі даних [77, с. 188–198]

При цьому зазначається, що динаміка багатьох показників залежатиме в першу чергу від темпів структурних змін в українській економіці, зміцнення позицій секторів із високим рівнем переробки продукції та збільшення їх питомої ваги у загальному випуску продукції, суттєвого покращення системи державного управління інноваційним розвитком країни [77, с. 187].

У той же час у Програмі розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні, затвердженій Постановою КМУ від 2 лютого 2011 р. [787] констатується, що на даний час не визначено інституційних засад формування НІС, не створено сприятливих умов для збільшення кількості підприємств, що впроваджують інновації. Це підтверджує те, що вирішення питання формування НІС, незважаючи на значну актуальність, залишається на початковому рівні. У межах даної постанови пріоритетами розвитку економіки на інноваційній основі визнавалися впровадження освітньої, наукової та науково-технічної діяльності, здійснення заходів з концентрації інвестиційних ресурсів на реалізації інвестиційних та інноваційних проектів. Виконання Програми передбачало: створення сприятливого регуляторного середовища; надання державної підтримки реалізації інвестиційних та інноваційних проектів; удосконалення механізму комерціалізації результатів наукових досліджень та розробок і впровадження їх у виробництво; забезпечення розвитку державно-приватного партнерства як інструменту залучення інвестицій; реалізації інвестиційних та інноваційних проектів, що пройшли конкурсний відбір і забезпечать розвиток базових галузей економіки.

У 2009 р. був затверджений Закон України «Про наукові парки». Це був перший закон, що регламентував правові, економічні, організаційні відносини, пов'язані із створенням та функціонуванням наукових парків, і спрямований на інтенсифікацію процесів розроблення, впровадження, виробництва інноваційних продуктів та інноваційної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках [788].

Пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні на період 2011–2021 рр. були визначені у відповідному Законі України, прийнятому у 2011 р. [789]. Серед пріоритетних напрямків інноваційної діяльності в даному Законі було виділено: 1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії; 2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки; 3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій; 4) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу; 5) впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики; 6) широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища; 7) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.

З прийняттям нового Закону України «Про вищу освіту» у 2014 р. було здійснено спробу створити умови для посилення співпраці державних органів і бізнесу з вищими навчальними закладами на принципах автономії останніх, поєднання освіти з наукою та виробництвом з метою підготовки конкурентоспроможного людського капіталу для високотехнологічного та інноваційного розвитку країни [790].

У 2015 році Кабінетом Міністрів України було прийнято розпорядження «Про затвердження плану заходів з реалізації Концепції реформування державної політи-

ки в інноваційній сфері на 2015–2019 роки» [791]. В межах даного розпорядження передбачається виконання наступних завдань:

- реформування системи державного замовлення на виконання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт;
- створення сприятливих умов для активізації інноваційної діяльності, впровадження інновацій, функціонування інноваційної інфраструктури;
- впровадження результатів наукових досліджень, винаходів та технологій, забезпечення реалізації прав на об'єкти інтелектуальної власності;
- формування інноваційної культури.

На подальший розвиток НІС в Україні може мати значний вплив ратифікація Угоди (у формі обміну нотами) між Україною та Європейським Союзом про відновлення дії Угоди між Україною та Європейським Співтовариством про наукове і технологічне співробітництво у 2015 році [792].

Отже, з аналізу правового забезпечення національної інноваційної системи можна виділити ряд документів, які мали найбільший вплив на становлення даної системи (табл. 5.52).

Таблиця 5.52

Основні документи, які вплинули на становлення національної інноваційної системи в Україні

Рік	Назва документу
1991	ЗУ «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності»
1991	ЗУ «Про інвестиційну діяльність»
1999	Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України
1999	ЗУ «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків»
2002	ЗУ «Про інноваційну діяльність»
2004	Стратегія економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки»
2006	ЗУ «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій»
2007	Постанова ВРУ «Про рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації»
2009	Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 року № 680-р «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи».
2009	ЗУ «Про наукові парки»
2011	Постанова КМУ «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні»
2011	ЗУ «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні»
2014	ЗУ «Про вищу освіту»
2015	Розпорядження КМУ «Про затвердження плану заходів з реалізації Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері на 2015–2019 роки»
2015	ЗУ «Про ратифікацію Угоди (у формі обміну нотами) між Україною та Європейським Союзом про відновлення дії Угоди між Україною та Європейським Співтовариством про наукове і технологічне співробітництво» № 2291-VIII, від 08.02.2018
2017	Постанова КМУ «Про утворення Ради з розвитку інновацій»
2018	Постанова ВР України «Про проведення парламентських слухань на тему: "Національна інноваційна система: стан та законодавче забезпечення розвитку"
2018	МЕМОРАНДУМ «Про взаєморозуміння між Міністерством економічного розвитку і торгівлі України та Всесвітньою організацією інтелектуальної власності щодо створення Центрів підтримки технологій та інновацій в Україні»

Джерело: побудовано на основі даних [278]

Таким чином, правове забезпечення національної інноваційної системи незавершене і позбавлене системного підходу, що підтверджує відсутність цілеспрямованої, послідовної державної політики у цих сферах і стримує створення інноваційної інфраструктури. Законодавство, що стосується інноваційної діяльності, налічує численні законодавчі та нормативно-правові акти уряду, проте їх ефективність є незначною через часту зміну та прийняту практику невиконання нормативно-правової бази. Відповідно рівень розвитку НІС не сприяє забезпеченню соціально-економічного розвитку країни і переходу від сировинної економіки до зростання в її структурі середньо- і високотехнологічних виробництв.

Такі висновки підтверджують і дослідження науковців НІСД України. Зокрема, зазначається, що «сьогодні НІС в Україні працює неефективно та характеризується суттєвими вадами, серед яких відрив науки від господарської практики; недосконалість законодавчої бази в частині стимулювання інноваційної активності, матеріального та морального стимулювання інтелекту; спонтанне ініціювання інновацій; відсутність відповідної інноваційної інфраструктури й механізмів комерціалізації науково-технічних розробок; непослідовність державної політики» [793]. Відповідно в країні не покращується, а навіть погіршується технологічна структура економіки, оскільки зростає питома вага низькотехнологічної реалізованої продукції переробної промисловості (рис. 5.40).

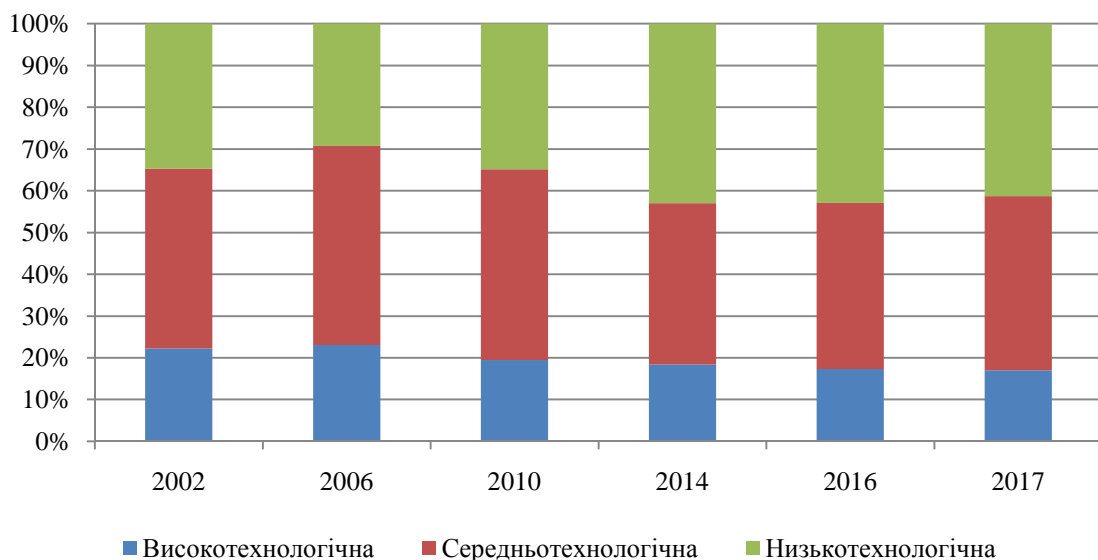


Рис. 5.40. Технологічна структура реалізованої продукції переробної промисловості

Джерело: побудовано на основі [793; 794]

Відповідно, необхідна така стратегія, яка б використовувала наявні в національній економіці та відмінні від реалізованих в світовому просторі конкурентні продукти, створивши передумови для розвитку цих галузей здатних конкурувати на міжнародному ринку.

Суттєва роль в цьому напрямі, на думку авторів у праці [795], належить державному регулюванню комерціалізації інтелектуальної власності, зокрема «комплексу дій та заходів, що запроваджуються державою через відповідні органи та нормативне регулювання і державні цільові програми, з метою визначення основних

економічних процесів для отримання доходів від приватних і державних об'єктів інтелектуальної власності». Тобто державне регулювання створює середовище та стимулює взаємодію окремих суб'єктів економіки щодо створення та поширення нематеріальних активів.

За висновками досліджень зарубіжної практики державного регулювання у праці [796, с. 12], важливим завданням державних органів влади є перш за все створення сприятливого економічного клімату для здійснення інноваційних процесів і сполучення інтересів науки і виробництва.

Таким чином, оскільки регулювання є діяльністю, що спрямована на коригування роботи системи (та окремих її елементів) з метою забезпечення досягнення нею (її елементами) визначених характеристик за рахунок відповідного рівня взаємодії та злагодженості окремих частин [773, с. 148], то державне регулювання комерціалізації інновацій – це діяльність органів державного управління з реалізації комплексу організаційного, фінансового й нормативно-правового забезпечення інноваційних процесів та заходів щодо підвищення науково-технічної й інноваційної активності суб'єктів економіки, стимулювання кооперації освіти, науки та виробництва в напрямі створення і споживання інновацій.

Забезпечення державного регулювання комерціалізації інновацій в Україні сьогодні передбачає розробку та реалізацію стратегії комерціалізації інновацій в національній економіці з врахуванням економічних, правових, маркетингових, управлінських, техніко-технологічних чинників і культурно-ментальних особливостей і специфіки українського суспільства, підвищення інформаційного забезпечення даного процесу, застосування комплексу інструментів прямих та непрямих методів регулювання.

РОЗДІЛ 6

ПРОГРАМНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ АКТИВІВ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

6.1. Комерціалізація інновацій як стратегічний пріоритет розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу

Опрацювання наукових положень з питань людського розвитку й інноваційної діяльності та комплексне дослідження стану, тенденцій, умов та перешкод формування і розвитку людського потенціалу в Україні дозволяє констатувати суттєву актуальність запровадження нових підходів щодо вираженого та інноваційно орієнтованого управління розвитком ІАЛП на усіх рівнях НІС. Нагальною є потреба обґрунтування та розробки концептуальних основ розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу в НІС, а також напрямів і механізмів їх реалізації в Україні. Цільова спрямованість доробку має бути орієнтована на зростання вартості, нагромадження й ефективне використання ІАЛП на основі покращення рівня й якості життя за рахунок забезпечення високого рівня інноваційної активності та тісної взаємодії всіх акторів НІС.

Еволюційність зміни парадигм суспільного розвитку та переходу до управління ІАЛП, що було обґрунтовано у 1 розділі, вказує на формування когнітивно-креативної парадигми, що засновується на положеннях теорії інновацій, концепцій людського капіталу, розвитку людського потенціалу та нової економіки. Вона враховує сучасні вимоги нової економіки, яка заснована на знаннях, нових інформаційних технологіях та бізнес-процесах, характеризується переважанням невлених активів і розвитком інтелектуального капіталу, що поєднується з іншими основними факторами виробництва. Відповідно обґрунтування когнітивно-креативної парадигми суспільного розвитку доводить необхідність ідентифікації та розвитку ІАЛП.

Основні положення когнітивно-креативної парадигми ґрунтуються на тому, що у новій економіці визнаються пріоритетними когнітивні, емоційні і креативні компетентності людини та такі риси її характеру, як: цілеспрямованість, відповідальність, інноваційність, адаптивність, високий рівень працездатності тощо. У таких умовах на різних рівнях управління з'являється можливість та виникає необхідність управління розвитком ІАЛП, що визначатиме рівень конкурентоспроможності у глобальному середовищі.

ІАЛП, які визначаємо як сукупність когнітивних, креативних і емоційних компетентностей економічно активного населення, формуються та набувають значного розвитку переважно в сприятливих умовах соціокультурного середовища, де поширеними є інноваційні процеси. Це пов'язано з відповідними запитами ринку та можливостями реалізації наявного потенціалу, що стає невід'ємною рисою нової економіки. Крім того, ІАЛП і самі спричиняють обсяги та якість інноваційної діяльності, рівень комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності та інновацій.

В умовах формування нової економіки, що ґрунтується на процесах інформатизації та трансформації знань і з урахуванням положень когнітивно-креативної парадигми інноваційний шлях розвитку для України є єдино можливим, про що свідчить досвід багатьох країн світу. Провідна роль у підвищенні інноваційності

економіки на основі ідентифікації та управління формуванням і ефективним використанням ІАЛП належить державі, зокрема, в напрямі стимулювання розвитку освітньої галузі, формування сприятливого інноваційно-інвестиційного середовища, підтримки інноваційної діяльності та інноваційних структур, виваженого та послідовного державного регулювання і стимулювання ключових інноваційних процесів. Розуміння важливості зазначеного та його підтримка владою в Україні є, що неодноразово проголошувалось, проте, реалізується цей курс несуттєво, а в окремих випадках – навіть стримується.

На основі введення нової когнітивно-креативної парадигми суспільного розвитку обґрунтовано доцільність розробки концептуальних основ розвитку ІАЛП на етапі становлення нової економіки (рис. 6.1). Когнітивно-креативний вектор суспільного розвитку розглядається як пріоритетний напрям політики розвитку людського потенціалу на індивідуальному, виробничому та національному рівнях.

Підкреслено важливість усвідомлення змісту викликів зазначеної парадигми суспільного розвитку суб'єктами, які є відповідальними за якість процесів формування і використання людського потенціалу на зазначених рівнях: індивіди, домогосподарства, бізнес, відповідні соціальні інститути, держава.

Визначено, що в умовах нової економіки формування та реалізація ІАЛП відбувається у складному соціокультурному середовищі, яке утворюється під впливом соціальної відповідальності та практики публічно-приватного партнерства, з урахуванням культурно-ментальних чинників, залежить від рівня інноваційної активності, розвитку креативності та корпоративної культури. Розвиток ІАЛП безпосередньо визначається рівнем і структурою НІС. Пріоритетне значення у цьому контексті відіграє використання стратегічних підходів щодо управління інноваціями в цілому та їх комерціалізації, зокрема. Саме швидка мінливість сучасного ринкового середовища та невисокий соціально-економічний розвиток України, її низькі рейтингові позиції у світі, актуалізують виважені стратегічні заходи держави у напрямі розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу.

Важливість розробки та впровадження стратегічних змін підтверджується обґрунтованими висновками за результатами виконаного прогнозування. У 4 розділі було представлено дві моделі Кобба-Дугласа (автори П. Дуглас і Ч. Кобб) – двофакторну, факторами якої був капітал і праця (чисельність зайнятих) і трифакторну, до якої додатково додали інтегральний показник. На основі виконаних розрахунків побудованої моделі було визначено тісний зв'язок між зростанням інтелектуальних активів людського потенціалу і ВВП.

Прогноз ВВП України на 2018–2020 рр. було виконано з використанням прогнозу факторів моделей. При прогнозуванні факторів на основі апробованих трендових моделей (моделей тренду) (тенденція, що склалася) за критеріями апроксимації не було обрано адекватної моделі (помилка апроксимації перевищувала припустимі межі).

Кращий результат для виконання прогнозу ВВП продемонстрували адаптивні моделі, особливістю яких є те, що під час прогнозування найбільша вага припадає на останні роки досліджуваного періоду (Додаток К). Прогноз капіталу виконано за параболічною моделлю Брауна, яка за всіма критеріями була найточнішою, а відносна помилка апроксимації – 3,1%. Це видно за співпаданням фактичних (синя лінія) і прогнозованих (розрахункових) (червона лінія) даних (Додаток Н).

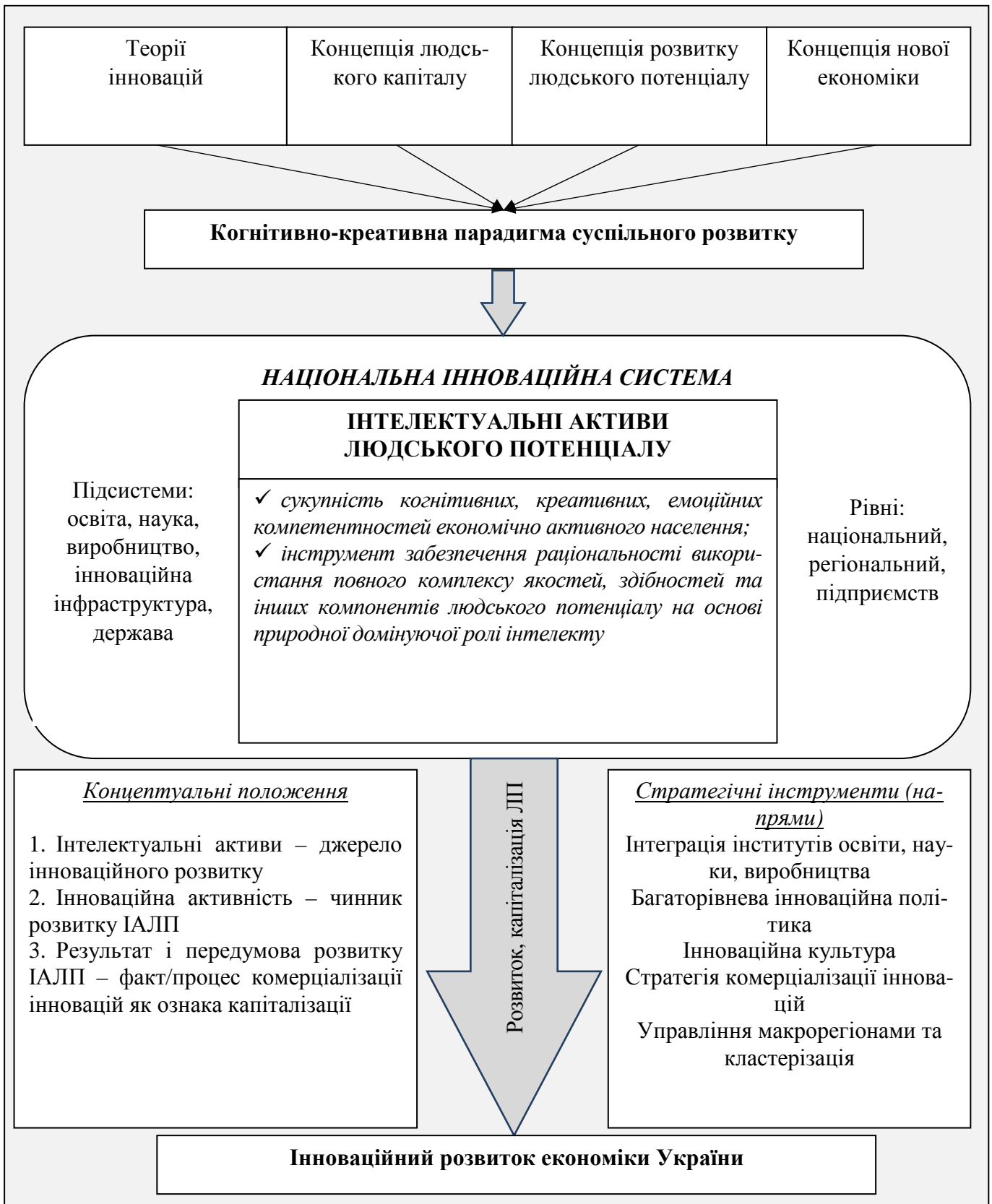


Рис. 6.1. Концептуальні основи розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу в Україні

Джерело: розроблено автором

Фактичні і прогнозовані (розрахункові) показники за двофакторною моделлю (4.6), зокрема прогноз капіталу, чисельності зайнятих та ВВП демонструють пози-

тивні тенденції. За 2018–2020 рр. за двофакторною моделлю обсяг ВВП збільшиться з 3179,4 до 3704,7 млрд грн. (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

**Прогноз обсягу ВВП за двофакторною моделлю виробничої функції
для України**

Роки	ВВП України у фактичних цінах, млн. грн. (y)		Капітал в економіку країни, млн грн. (x ₁)		Чисельність зайнятих в економіці, тис осіб (x ₂)	
	факт	прогноз	факт	прогноз	факт	прогноз
2007	720731	946817,8	222679,0	230805,81	20904,7	19722,5
2008	948056	1012450	272074,0	277047,33	20972,3	20922,22
2009	913345	1001334	192878,0	198436,21	20191,5	19481,31
2010	1079346	964683,9	180575,5	176899,31	20266,0	20266
2011	1299991	1069077	241286,0	246686,18	20324,2	20378,69
2012	1404669	1332892	273256,0	290374,97	19261,4	18302,56
2013	1465198	1276349	249873,4	262558,01	19314,2	19270,57
2014	1586915	1502399	219419,9	219419,90	18073,3	16945,85
2015	1988544	2214874	273116,4	273171,60	16443,2	14857,23
2016	2385367	2543892	359216,1	374101,15	16276,9	15977,58
2017	2982920	2838502	448461,5	475629,21	16156,4	16022,35
2018*		3179415		523490,67		15888,68
2019*	–	3421506	–	590076,23	–	15755,01
2020*	–	3704714	–	675385,89	–	15621,35

Джерело: розроблено автором

*прогнозне значення

Фактичні та прогнозні значення ВВП України представимо на рис. 6.2.

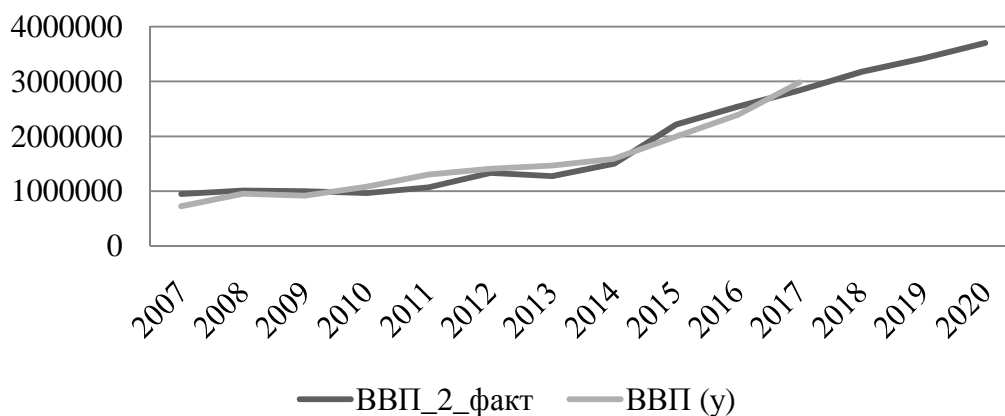


Рис. 6.2. Фактичні та прогнозні дані ВВП України на 2018–2020 рр. за двофакторною моделлю виробничої функції

Джерело: побудовано автором

Фактичні і прогнозовані (розрахункові) показники за трифакторною моделлю (4.7), зокрема прогноз капіталу, чисельності зайнятих, інтегрального коефіцієнта ІАЛП та ВВП демонструють позитивні тенденції. За 2018–2020 рр. обсяг ВВП збільшиться з 2950,6 до 3149,9 млрд грн. (табл. 6.2).

Фактичні і прогнозні значення ВВП України за трифакторною моделлю (капітал, чисельність зайнятих і інтегральний коефіцієнт ІАЛП) представимо на рис. 6.3. Виконаний прогноз за двофакторною і трифакторною моделями є достовірним, адже помилка прогнозу – 3,1%, а F-критерій – 45,1.

**Прогноз обсягу ВВП за трифакторною моделлю
виробничої функції для України**

Роки	ВВП України у фактичних цінах, млн. грн. (y)		Капітал в економіку країни, млн грн. (x_1)		Чисельність зайнятих в економіці, тис осіб (x_2)		Інтегральний коефіцієнт інтелектуальних активів (x_3)	
	факт	прогноз	факт	прогноз	факт	прогноз	факт	прогноз
2007	720731	829041,9	222679,0	230805,81	20904,7	20808,68	0,5070	0,501336
2008	948056	1002709	272074,0	277047,33	20972,3	20966,51	0,5399	0,540843
2009	913345	859972,8	192878,0	198436,21	20191,5	20005,6	0,5120	0,505378
2010	1079346	1079028	180575,5	176899,31	20266,0	20255,44	0,6479	0,653075
2011	1299991	1070091	241286,0	246686,18	20324,2	20387,08	0,5566	0,5566
2012	1404669	1534260	273256,0	290374,97	19261,4	19042,38	0,6072	0,599466
2013	1465198	1404553	249873,4	262558,01	19314,2	19303,57	0,5956	0,591607
2014	1586915	1561180	219419,9	219419,90	18073,3	17839,61	0,5793	0,572224
2015	1988544	2072777	273116,4	273171,60	16443,2	16052,86	0,5031	0,486773
2016	2385367	2584542	359216,1	374101,15	16276,9	16276,9	0,5093	0,494486
2017	2982920	2720090	448461,5	475629,21	16156,4	16301,21	0,4632	0,453041
2018*	–	2950609	–	523490,67	–	16757,02	–	0,436262
2019*	–	3068060	–	590076,23	–	17515,61	–	0,413348
2020*	–	3149960	–	675385,89	–	18577	–	0,384298

Джерело: розроблено автором

*прогнозне значення

Оскільки в динаміці інтегральний коефіцієнт ІАЛП знижується, починаючи з 2013 р., його вплив на обсяг ВВП зменшується. Тому зростання ВВП за 3-факторною моделлю є меншим, ніж за 2-факторною. Проте вплив інтегрального коефіцієнта ІАЛП позитивний. Відповідно прогнозування інтегрального коефіцієнта ІАЛП на 2018–2020 рр. дозволяє зробити висновок, що без суттєвих змін в економіці він буде продовжувати знижуватись.

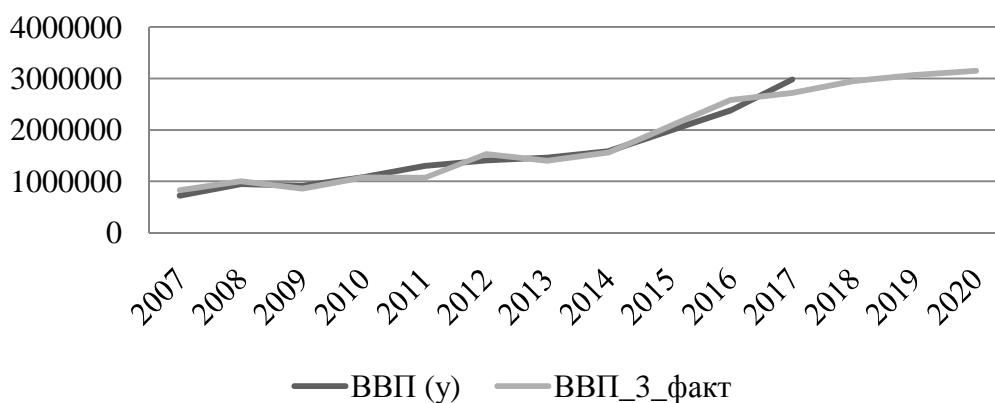


Рис. 6.3. Фактичні та прогнозні дані ВВП України на 2018–2020 рр. за трифакторною моделлю виробничої функції

Джерело: побудовано автором

Визначено, що якщо припинити тенденцію зменшення ІАЛП, надати їм позитивної динаміки, то зростання ВВП значно посилиться. Це ще раз підтверджує, що ІАЛП забезпечують економічне зростання, а тому доводиться необхідність їх

нарощення в Україні. Інакше, якщо не зупинити зменшення ІАЛП у вітчизняній економіці, обсяги ВВП залишатимуться нижчими, ніж у розвинених країнах Європи та світу й буде збільшуватись наявний розрив.

Отже, отримані результати прогнозування доводять, що в сучасних умовах нової економіки, поширення процесів глобалізації, пришвидшення науково-технічних змін і розвитку людського потенціалу основним фактором забезпечення конкурентоспроможності країни в довгостроковій перспективі стає процес створення і нарощення інноваційних конкурентних переваг. Саме інновації є головною рушійною силою динамічного розвитку суспільного виробництва, оскільки сучасні світові соціально-економічні системи характеризуються економічним зростанням інноваційного типу, при якому підвищення якості життя забезпечується успішним використанням різних нововведень, зокрема процесами заміни устаткування, розробкою, впровадженням нових технологій, посиленням технологічної конкуренції, попитом на фундаментальні і прикладні дослідження.

Сьогодні інноваційний розвиток економіки України стикається з безліччю перешкод і переважно з формальними підходами держави до стимулювання, серед яких розробка стратегії, законодавчі ініціативи, передумови до формування структурних змін, розподіл відповідальності, підтримка взаємодії бізнесу, освіти, науки і влади тощо. Тобто на кожному з рівнів не створюються конкурентні умови, а часто присутня недобросовісна конкуренція влади або тиск кримінальних лобі.

Проблеми інноваційного розвитку, що накопичилися в економіці України, є наслідком неузгодженості власників капіталу і еліти щодо стратегічного розвитку держави. Це пов'язано з усталеними в практиці взаємодії їх бізнес-структур з іноземними компаніями, використанням для готової продукції завойованих ринків тощо.

Майже за всю історію існування незалежної України і до сьогодні характерною є практика недотримання законів, «подвійних стандартів» і корупції, які певною мірою стали реакцією на жорстке, непрозоре та інколи нелогічне обмеження свободи людської діяльності [502, с. 9]. Вітчизняні нормативно-правові документи, які регламентують діяльність НІС, характеризуються незавершеністю і позбавлені системного підходу, відсутністю цілеспрямованої, послідовної державної політики у напрямі створення та розвитку інноваційної інфраструктури, формування інтеграційних зв'язків освіти, науки і бізнесу, соціальної відповідальності держави, бізнесу й людини тощо.

За результатами проведеного дослідження встановлено, що в Україні, всупереч світовим тенденціям, постійно скорочується чисельність наукових кадрів та спеціалістів, які виконують наукові роботи та й самих робіт. Тривалий формальний підхід і невисока якість наукової діяльності спричиняє низький рівень фінансування, який забезпечується переважно коштами держбюджету та незначно – замовниками.

Інноваційна активність у вітчизняній економіці залишається занадто низькою і є характерною переважно для великого бізнесу, а основним джерелом фінансування інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємств. Розподіл обсягу витрат інноваційних підприємств переважно спрямовується в матеріальну сферу, тоді як на дослідження і розробки – лише близько чверті всіх коштів. Залишається невирішеною проблема занадто високої орієнтації молоді на здобуття вищої освіти без відповідного рівня підготовки, а потім, як наслідок, з причин наявного дисбала-

нсу на ринку праці спостерігається високий відсоток безробітних серед молоді (до 35%), що не дозволяє повноцінно використовувати людський капітал.

За міжнародними рейтингами Україна традиційно отримує високі оцінки за сферу вищої освіти (при цьому враховуються більшою мірою кількісні показники), а найнижчі – за недостатню оснащеність новітніми технологіями, незадовільну якість державного регулювання економіки та рівень нормативно-правової бази, низький рівень розвитку інституцій, фінансового ринку, ефективності ринку товарів, розвитку бізнесу та інновацій. Такі тенденції безперечно не сприяють інноваційному розвитку країни, а, навпаки, – визначають неможливість навіть традиційних змін.

Крім того, низький рівень довіри населення країни (на рівні 7–15%) до соціальних інститутів, центральних та місцевих органів влади, правоохоронних органів та судової системи, Президента та Верховної Ради, громадських організацій, бізнесу та профспілок [505, с. 64–67] ускладнює можливість продуктивної взаємодії в напрямі комерціалізації інновацій. Ці процеси, залишаючись характерними вже тривалий час, не припинились і сьогодні. Такі обставини без сумніву є основними чинниками, що стримують інноваційну активність, становлення і розвиток інтеграційних процесів між окремими елементами НІС.

Високі ризики економічної та політичної нестабільності не сприяють покращенню вітчизняного інвестиційного середовища, а конфлікти щодо реформування впливають на загострення соціально-економічного стану країни, підвищення рівня бідності населення й бізнесу та відповідно поглиблюють перепони щодо можливості залучення інвестиційних ресурсів, розвитку інноваційних процесів. Без подолання (вирішення) причин суттєвої «консервації» ряду чинників недовіри в Україні зрушення в інноваційному напрямі будуть несуттєвими, поодинокими. Отже, постійні розлади у владі, відсутність послідовних реформ, практика недотримання законів, «подвійних стандартів» і корупції спричинили у вітчизняній практиці поширення «споживацького підходу» до всіх видів ресурсів і видів діяльності, низький рівень відповідальності та взаємодовіри, неможливість переходу до інноваційної моделі розвитку. І, як наслідок, при формальній наявності всіх підсистем НІС та значній кількості суб'єктів в Україні їх стан і рівень взаємодії не дозволяють забезпечити інноваційний розвиток економіки.

Тому сьогодні, щоб підвищити інноваційну активність та на цій основі забезпечити розвиток людського потенціалу, який в свою чергу, через інтелектуальні активи буде впливати на продукування інновацій, важливо повернути довіру в суспільстві до державних органів влади та інших інституцій на основі жорсткого виконання нормативно-правових положень, формування системи цінностей та відповідальності держави, бізнесу і людини [250].

Доведено, що для покращення стану функціонування НІС в Україні необхідно сприяти забезпеченню тісної взаємодії й розвитку інтеграційних процесів між її елементами, а саме між генерацією та комерціалізацією знань через: чітке визначення пріоритетів інноваційної діяльності та, відповідно, коригування діяльності освітньої, наукової та виробничої підсистем НІС; забезпечення орієнтованості освітньої галузі на потреби ринку праці; активізацію економічної функції університетів як генераторів та творців нових фундаментальних знань (стимулювання студентів до участі в науковій діяльності, підвищення соціального статусу науковця та його мотивації до наукової праці); нарощування можливостей

залучення приватних джерел фінансування наукової діяльності, сприяння формуванню попиту на інноваційні продукти та комерціалізацію наукових знань.

Визначено, що сучасне економічне зростання країни можливе лише за наявності ефективної НІС, а також чіткої стратегії, яка супроводжується активізацією інноваційної активності фізичних та юридичних осіб, влади і суспільства в цілому, комерціалізацією інновацій, оскільки саме вона на сьогодні розглядається нами як пріоритет розвитку ІАЛП.

Як було обґрунтовано у розділі 2, НІС є сукупністю взаємопов'язаних інститутів, які сприяють генеруванню, накопиченню і перетворенню знань в поліпшення якості продукції, створення нової техніки і технологій, яка визначає рівень інноваційної конкурентоспроможності країни, її інноваційний розвиток. Основою формування і функціонування НІС виступає її правове забезпечення та дисципліна, розвиток інституту довіри і відповідальності.

Загальновідомо, що інноваційний розвиток національної економіки в довгостроковій перспективі забезпечує стратегічне управління, яке відображає комплексний підхід до проблеми визначення її подальшого розвитку і засноване на розробці та реалізації стратегії. Проте, незважаючи на широке висвітлення в науковій літературі проблем, пов'язаних з інноваційним розвитком, розробкою і реалізацією стратегій, у вітчизняній практиці інноваційні процеси мають дуже низьку питому вагу в загальному обсязі економіки. Основні причини такого криються в рівні довіри, відповідальності, толерантності та солідарності в суспільстві, які є базовими компонентами соціально орієнтованої економіки, а розвиток і взаємодія держави і приватного бізнесу як основних суб'єктів – визначають структуру економіки, її інноваційність, рівень і якість життя.

Можна визначити, що стратегічне управління інноваційним розвитком передбачає розробку і реалізацію такої стратегії, яка була б спрямована не просто на формування інноваційного середовища, а на комерціалізацію інновацій [797]. Саме комерціалізація, як кінцевий етап реалізації інновацій здатний відобразити привабливість інноваційної діяльності та стимулювати до неї не тільки бізнес, науку і освіту, а й органи влади і все населення країни.

Комерціалізація інновацій є процесом матеріалізації результатів НДДКР на практиці, який починається на стадії постановки теми, супроводжуючи розробку протягом усього періоду її виконання і зумовлює можливість систематичного впровадження нових науково-технічних результатів. Вона означає реалізацію на комерційній основі створеного товару в різних його формах і видах на ринку з метою отримання прибутку.

Важливою і актуальною роботою в напрямку розробки нової стратегії можна вважати дослідження А. Є. Кисліциної, яка систематизувала п'ять груп чинників (економічні, правові, маркетингові, управлінські та техніко-технологічні) [798, с. 9–11], що перешкоджають розвитку комерціалізації інновацій в сфері наукомісткого виробництва і сформулювала на їх основі визначення відповідної стратегії. Тобто формулювання перспективних інноваційних ідей, продукування інновацій та їх комерціалізація стають можливими в певних умовах, коли інтелектуальні активи людського потенціалу знаходять свій прояв у результативній інноваційній діяльності. Проте серед усіх зазначених чинників не враховуються культурно-ментальні,

які відображають інституціональні особливості формування та розвитку компонентів інтелектуальних активів людського потенціалу, поширення процесів комерціалізації інновацій. Ми вважаємо за необхідне при розробці стратегії комерціалізації інновацій враховувати культурно-ментальні особливості населення України, роль яких у формуванні інноваційної активності населення та визнання в Україні було розкрито у 3 розділі дослідження.

Ю. А. Корчагін зазначає, що підставою якості роботи народу є його ментальність, його традиції, його багатовіковий накопичений досвід [799]. Негативні риси менталітету націй, низький рівень якості роботи і культури населення, включаючи її ринкові складові, формуються історично. Культура зберігає єдність націй, держави і суспільства, оскільки вона визначається ступенем здійснення цінностей та їх реалізацією в усіх сферах людських відносин. Через це культура кожного народу є первинною до її економіки, політики, права і моралі [800].

Ментальність українців виявляється в ряді негативів: патерналізм більшої частини населення України; соціопсихологічний і політичний конформізм; зневажливе ставлення до здоров'я і до системи охорони здоров'я; наявність «зрівнялівки» в оплаті праці та низький її рівень, як наслідок – низька якість праці; відсутність чіткої національної ідеології [396, с. 31]. Культурні особливості українців, представлені шістьма індексами (методика Г. Хофстеда, шкала 1–120) [801] вказують на те, що: влада дуже віддалена від громади (індекс 92); невисокий рівень індивідуалізму, а велика прихильність до колективізму (25); незначний рівень мужності вказує на несуттєві відмінності у діяльності між статями і більш високу цінність взаємин (27); уникнення невизначеності є дуже високим, що обумовлено меншою терпимістю до змін і прагненням уникати занепокоєння (95); наднизький рівень стратегічного мислення і перешкод у стримуванні своїх бажань (18); короткострокова і довгострокова орієнтація на майбутнє знаходиться в середніх межах (55). Висновки відображають недостатньо конкурентну культуру українців в сучасних умовах через існуючих еліту та лідерів. Тому, з огляду на культурно-ментальні характеристики, виникає гостра необхідність формування нової, ринково-орієнтованої національної ідеї.

На значну роль ментальності у формуванні нинішнього стану економіки України та її інноваційного розвитку вказано у праці, де висловлено надію і впевненість у тому, що Україна, поряд з іншими пострадянськими країнами, швидше прийде до економічних змін через зміну менталітету [802].

Загалом забезпечити «перебудову» національного менталітету здатна «ефективна національна еліта – духовно-інтелектуальне ядро націй, на яку покладаються завдання формулювати і реалізовувати національну ідею і державну ідеологію, формувати культурне середовище, пропонувати стратегічні цілі розвитку країни, і яка готова взяти на себе відповідальність за доленосні для суспільства рішення. Лише ті лідери, яким властива глобальність мислення, культурність, чесність, професіоналізм і патріотизм, будуть здатними викликати процес якісного оновлення національної свідомості українського народу, викоринити негативи, які заважають його повноцінному розвитку в сучасному світі» [396, с. 32].

Наявність істотної науково-технічної бази та відсутність практики використання досягнень в комерційних цілях за низкою причин (неприваблива інвестиційне середовище, відсутність дієвого захисту об'єктів інтелектуальної власності, нерозвиненість і низький рівень взаємодії інфраструктурних елементів, низька інно-

ваційна культура) обґрунтовують актуальність розробки та реалізації стратегії комерціалізації інновацій в Україні.

На сучасному етапі в Україні робота над стратегією (на державному, регіональному або локальному рівнях), як правило, закінчується розпливчастим її описом з безліччю пріоритетів. Розроблені стратегії (національні, регіональні) і навіть прийняті до виконання мають у вітчизняній практиці переважно формалізований характер, часто через неефективну діяльність державних або муніципальних органів влади, відсутність або неякісний моніторинг, неповноцінний діалог і зацікавленість у взаємодії влади, бізнесу і громадськості.

Обґрунтовано, що одним із визначальних пріоритетів інноваційного розвитку України є формування та реалізація стратегії комерціалізації інновацій. Стратегія комерціалізації інновацій є системою субстратегій у формі плану з довгостроковою реалізацією економічних, управлінських, маркетингових, правових, техніко-технологічних і культурно-ментальних задач, пов'язаних з розробкою, виробництвом і реалізацією інновацій. Запропоновано концептуальний підхід до формування стратегії комерціалізації інновацій (рис. 6.4), що, по-перше, базується на визначенні змісту стратегії як цільового етапу та пріоритету розвитку ІАЛП; по-друге, включає чинники (економічні, правові, маркетингові, управлінські, техніко-технологічні, культурно-ментальні), рівні (національний, макрорегіональний, регіональний, макрорівень, особистісний), принципи (холізм, гнучкість, точність тощо) та етапи (аналіз, діагностика, прогнозування тощо) комерціалізації інновацій; реалізація стратегії передбачає формування механізму взаємодії освіти, науки і бізнесу для забезпечення синергії в частині капіталізації інтелектуальних активів людського потенціалу на всіх стадіях від зародження ідеї до продукування та комерціалізації інновацій.

Розробка і реалізація стратегії комерціалізації інновацій в економіці України передбачає перетворення теоретичних установок стратегії на набір конкретних заходів, тобто її якісне опрацювання на принципах соціальної відповідальності та ППП на декількох рівнях: державному (національному), макрорегіональному (при його виділенні), регіональному, локальному (територіальному, що входить в регіональний) та мікрорівні (підприємства).

Ці рівні мають бути узгоджені між собою як елементи інтеграційної системи. На національному рівні важливо виконати вибір ключових галузей і підприємств, здатних конкурувати на зовнішньому (міжнародному) рівні і поступово сприяти кластеризації економіки. На інших рівнях – враховувати загальні ключові пріоритети, виходити з внутрішніх можливостей.

Стратегія комерціалізації інновацій передбачає формування комплексу послідовних заходів (характерні для 5 рівнів): аналіз зовнішнього середовища; діагностика сильних і слабких сторін, загроз і можливостей; прогнозування зовнішніх і внутрішніх змін; визначення цілей інноваційної політики і формування інноваційної культури; розробка стратегії комерціалізації інновацій; визначення заходів щодо стимулювання комерціалізації інновацій та формуванню інноваційної культури; формування підсистем забезпечення стратегії комерціалізації інновацій; реалізація заходів та координація підсистем інноваційної політики; контроль виконання заходів стратегії комерціалізації інновацій [803].

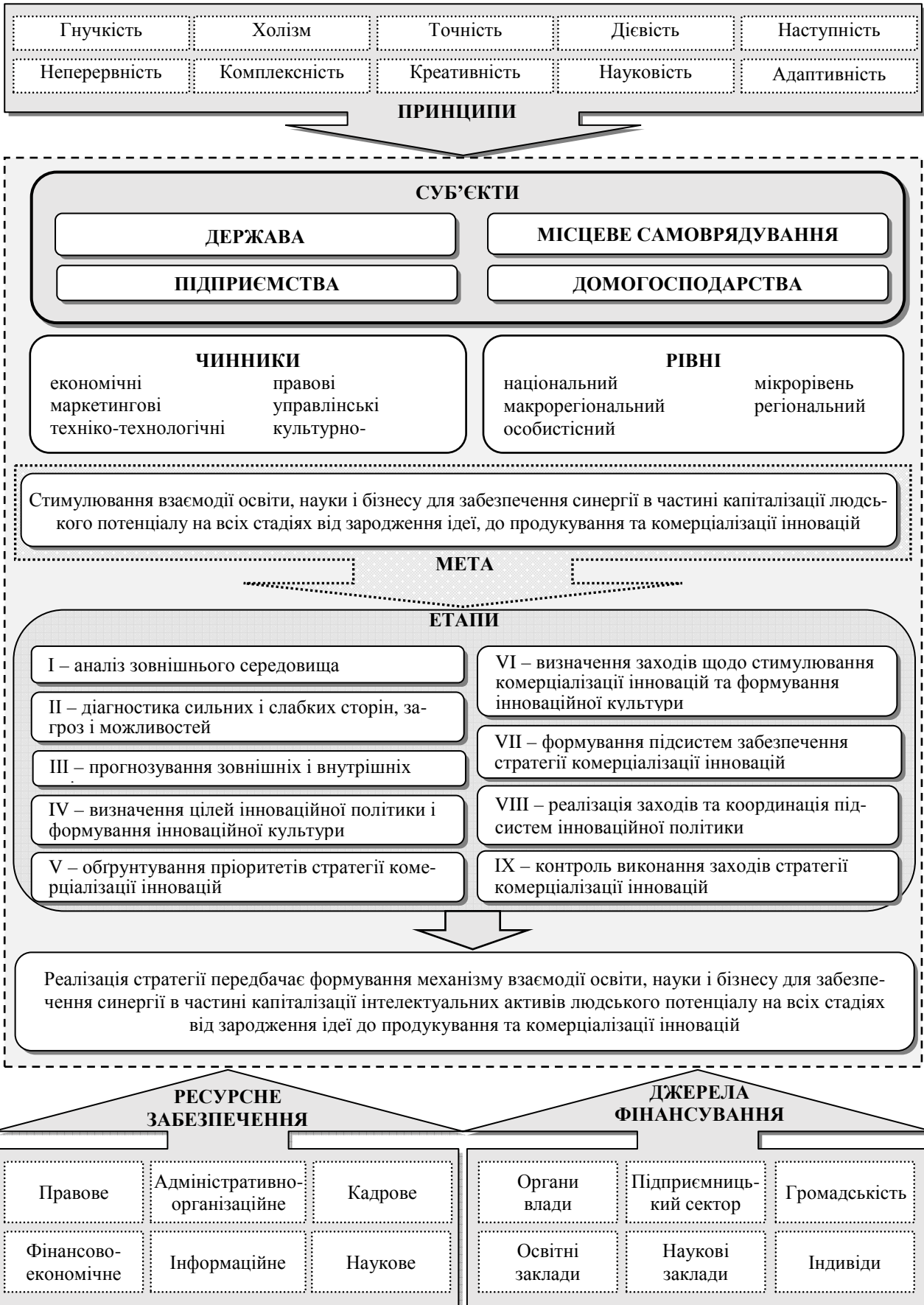


Рис.

6.4. Концептуальний підхід до формування стратегії комерціалізації інновацій

Джерело: розроблено автором

Використання стратегії комерціалізації інновацій може стати основою для переходу до «кооперативної моделі» управління інноваційним циклом в національній економіці, що забезпечить органічну взаємодію органів влади, бізнес-структур та університетів, підвищить ефективність інноваційної діяльності.

6.2. Напрями оновлення національної інноваційної політики в контексті розвитку людського потенціалу

В умовах становлення сучасної нової економіки, що заснована на знаннях і продукуванні інновацій та зростанні доданої вартості за рахунок інтелектуальної праці, в Україні нагальною є потреба розробки сучасної інноваційної політики в контексті розвитку людського потенціалу. Інноваційна політика має стати основою розвитку ІАЛП в Україні, що сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності її економіки. Не випадково локомотивом економічного розвитку сьогодні визнаються наукоємні високотехнологічні галузі, які доповнюються креативними виробництвами. Тому саме інтелектуальна діяльність людини, що заснована на когнітивних, креативних і емоційних компетентостях, стає невід'ємною рисою сучасного соціально-економічного розвитку та конкурентоспроможної економіки, що має бути враховано в новій інноваційній політиці України.

Невисокі темпи зростання національної економіки та повільні соціально-економічні зрушення не дозволяють сьогодні Україні займати у світовому розподілі провідні позиції. При цьому досвід багатьох країн доводить, що економічний розвиток забезпечується глибокими структурними змінами, які засновані на формуванні інноваційної моделі економіки. Такі досягнення стають результатом використання активної структурної політики, яка визначає пріоритетні ефективні напрями необхідних інноваційних перетворень в економіці та забезпечує їх реалізацію через використання комплексу державних важелів (державні програми, пряме державне фінансування, залучення іноземних і приватних інвестицій, податкові і кредитні пільги, розвиток людського потенціалу тощо) та органів управління.

Інноваційна політика є одним із напрямів соціально-економічної політики держави, яка ґрунтується на визначенні ідей, завдань, цілей, методів, засобів і механізмів та діяльності з їх реалізації й використання. Вона є сукупністю форм і методів та системою заходів органів держави щодо планування, організації, стимулювання і контролю, спрямованих на створення взаємопов'язаних механізмів активізації інноваційних процесів і розвиток інноваційної діяльності. Ефективність інноваційної політики держави визначається спроможністю «забезпечувати швидкий та безперервний рух знань за всіма ланками інноваційного ланцюга – від їх генерування до втілення у технологічні та організаційні інновації, що трансформуються у прибутки високотехнологічних компаній, продуктивні робочі місця та національний дохід країни» [804, с. 505]. Тобто саме рівень розвитку людського потенціалу та безпосередньо його інтелектуальних активів визначатиме швидкість і якість генерування, передавання та трансформації знань.

Основними рисами інноваційного розвитку в умовах нової економіки визнано «наявність державної політики і законодавства, спрямованого на стимулювання інноваційних процесів; переважання п'ятого технологічного укладу і перехід до шос-

того; безумовні пріоритети державної підтримки – наука і освіта; переважання інтелектуального характеру праці над індустріальним; інтегровані технології; високовагісна робоча сила» [805, с. 4]. Видається надзвичайно важливим наголосити на пріоритетності й переважанні в новій економіці інтелектуальної праці, яка може бути реалізована за умов гідної оплати праці, розвиненої освіти та науки, високого рівня їхньої інтеграції з виробництвом. Оскільки інноваційна модель розвитку економіки – «це теоретичне вираження інноваційних пріоритетів, напрямів, структур, систем мотивації, стратегій, механізмів тощо, які спрямовані на формування інноваційного типу розвитку національної економіки» [774, с. 59], інтелектуальна праця та розвиток інтелектуальних активів людського потенціалу в ній має бути неодмінним пріоритетом.

В Україні важливою є розробка такої інноваційної політики, яка б узгоджувалась із сформульованою метою та ґрунтувалася принаймні на визначених у Законі України «Про інноваційну діяльність» основних принципах: орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки; визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку; формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності; створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу; забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності; ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері; здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок; фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності; сприяння розвитку інноваційної інфраструктури; інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності; підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності [181].

Однак, задекларована мета щодо створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції [181] та принципи інноваційної політики є не повними та релевантними, обмежено виконуються, а категоріально-нормативне визначення державної інноваційної політики взагалі відсутнє. Відповідно такі обставини відбивають і реальний стан інноваційного розвитку вітчизняної економіки, коли є розуміння та проголошено його пріоритетність, а чітке трактування та реальні інструменти реалізації державної інноваційної політики відсутні.

У межах інноваційної політики держава має створювати умови для формування та використання людського і науково-технологічного потенціалу країни, визначати пріоритети та підтримувати їх розвиток через систему фінансово-кредитних та податкових інструментів, формувати організаційні механізми інформаційного і ресурсного забезпечення інноваційної діяльності, розробляти законодавчу базу та додержуватися її реалізації. Тобто державна інноваційна політика має сприяти зростанню інноваційної активності людського потенціалу та суб'єктів господарювання, трансферу технологій, розвитку інноваційного підприємництва тощо.

Сьогодні держава є «універсальним гравцем» в інноваційному розвитку, оскільки одночасно вона – і споживач інновацій, і їхній виробник. Тобто, держава, з одного боку, через свої науково-дослідні інститути та організації є важливим продуцентом нового знання, а, з іншого, – може впливати на самі процеси інноваційного (технологічного) розвитку [243, с. 32]. Однак ці переваги не знаходять прояву у вітчизняній практиці.

Визначення пріоритетів і їх послідовне виконання, залучення до такої діяльності максимальної кількості суб'єктів господарювання та населення як носіїв інтелекту, сприяння постійній підтримці інноваційної активності є стратегічно важливим аспектом подальшого розвитку. Проте в Україні такі підходи не набули характеру послідовної цілеспрямованої діяльності в напрямі формування якісного інноваційного середовища. Розбудова інноваційної моделі економіки в нашій країні перебуває лише на початковій стадії, оскільки в структурі фінансування інноваційної діяльності частка держави залишається дуже низькою. При цьому інноваційний потенціал приватного сектора економіки також потребує партнерської підтримки держави, бо не використовується повною мірою.

Розуміння важливості інновацій змусило світову спільноту розробляти власні моделі інноваційних політик розвитку національних економік, створювати сприятливе для інноваційної діяльності середовище, формувати цивілізовані конкурентні умови на ринку об'єктів інтелектуальної власності, концентрувати фінансові ресурси на пріоритетних напрямках науково-технічного розвитку.

Історично склалися чотири варіанти інноваційної політики (моделі) [71, с. 472–473]: 1) політика «технологічного прориву», яка ґрунтується на тому, що пріоритетні напрями розвитку науки та техніки визначаються державою, яка володіє необхідними матеріальними ресурсами, експертизою та інформаційним забезпеченням, – значна пряма форма участі держави у регулюванні інноваційних процесів; 2) політика «ринкової орієнтації», що передбачає провідну роль ринкового механізму в розподілі ресурсів та визначенні напрямів розвитку науки і техніки, – незначна частка прямого державного регулювання, яка заважає стимулюванню ринкової ініціативи та ефективній перебудові ринку; 3) політика «соціальної орієнтації», що передбачає регулювання соціальних наслідків НТП через широкий соціально-економічний консенсус із залученням громадськості; 4) політика, спрямована на зміну економічної структури господарського механізму, яка передбачає значний вплив передових технологій на розв'язання соціально-економічних проблем, на зміни галузевої структури, на взаємодію суб'єктів господарювання, на рівень життя тощо. Відповідно, інноваційна модель економіки держави – це певний вибір і цілеспрямоване втручання держави в ринкові процеси, яке спрямоване на формування відносно цілісної системи, що здатна забезпечувати розвиток людського потенціалу та залучення до інноваційної діяльності, генерувати та трансформувати знання в інноваційні продукти та технології, забезпечувати комерціалізацію інновацій.

В Україні здійснюється спроба реалізовувати окремі елементи першого і другого варіантів інноваційних політик, проте відсутня послідовність обраних напрямів розвитку. Разом з тим, дії, що реалізуються владою, не мають систематичного характеру, часто відсутній моніторинг і оцінка результативності програм і заходів.

За іншим підходом виділяють три основні моделі інноваційних політик: 1) орієнтація на резерви в науці і реалізація великомасштабних цільових проєктів, які охоплюють всі стадії науково-виробничого циклу; 2) орієнтація на поширення нововведень, створення сприятливого інноваційного середовища, раціоналізація структури економіки; 3) орієнтація на стимулювання нововведень через розвиток інноваційної інфраструктури, забезпечення сприйняття досягнень науково-технічного прогресу і координацію дій різних секторів у галузі науки і технології, включення малого бізнесу до інноваційних процесів через входження до технологічних ланцюжків великих фірм [774, с. 59–63].

Перша модель інноваційної політики характерна переважно для США, заснована на тісному взаємозв'язку корпорацій промисловості та університетів. Активна державна політика стосовно університетів, могутня фінансова їх підтримка та фінансування університетів владою штатів забезпечили просування наукових досягнень у практичну площину, сприяло щільній прив'язці підготовки фахівців до економічних потреб регіонів, високій інтегрованості у вирішенні практичних запитів корпорацій. Крім того, була створена конкурентна атмосфера серед підготовлених спеціалістів здатних застосовувати технічні знання на практиці, що сприяло підвищенню інноваційної активності.

Друга модель інноваційної політики найяскравіше виявилася у Великобританії, Франції та Німеччині, де відбулось суттєве розширення мережі державних лабораторій та інститутів, збільшилась частка державного фінансування і посилились регулювальні функції держави в галузі науки. Унікальність використовуваної педагогічної майстерності сприяла не лише високому рівню підготовки інженерів, а й забезпечувала також поширення нових технологій через підготовку і консультування. Крім того, важливими напрямками державного регулювання було стимулювання імпорту технічних новинок, навчання і відрядження фахівців за кордон, система премій, технічної експертизи і консультацій тощо.

Третя модель була реалізована в Японії за допомогою таких ефективних механізмів активізації інноваційного розвитку: паралельна реалізація науково-технічних програм; стратегічні міжнародні союзи, технополіси; створення телекомунікаційних мереж; ризиковий капітал і венчурні фірми; селективне заохочення імпорту тощо. Модель заснована на цільовій стимулюючій промисловій політиці щодо конкретних пріоритетних галузей, а основним елементом державного регулювання й інструментом інноваційного розвитку економіки переважно були визначені комплексні стратегічні програми, плани економічного і соціального розвитку.

Надані характеристики інноваційних моделей розвитку свідчать, що всі вони орієнтовані на високу продуктивність економіки щодо створення та реалізації інновацій, оскільки засновані на тісній взаємодії освітньої, наукової та виробничої галузей, більш високій практичній направленості освіти та науки, активному впровадженню їх результатів у практичну площину, вирішенні локальних (конкретних) проблем тощо. Тобто кожна модель передбачає створення та розвиток елементів інноваційної системи та стимулювання їх продуктивної взаємодії. Відповідно, важливою основою зазначених інноваційних моделей розвитку було визнано людський потенціал (зокрема, його інтелектуальні активи, що здатні трансформуватися у капітал). Його особлива роль сприймалася на всіх рівнях управління, застосо-

вувався комплекс заходів з їх формування і оптимального використання, витрачалися значні зусилля на максимальну його активізацію.

Для України, на наше переконання, найбільш бажаною моделлю інноваційної політики могла б бути перша, що заснована на потужній державній і муніципальній підтримці та тісному взаємозв'язку корпорацій промисловості й університетів. Проте є певні застереження. Зокрема, монополізованість і концентрація значної частки вітчизняних активів у розпорядженні невеликої групи власників не здатна сьогодні забезпечити жорстку конкуренцію, а, відповідно, й недостатньо стимулює до підвищення інноваційної активності в такому середовищі.

Колектив авторів під керівництвом Л. І. Федулової вважає, що сучасна інноваційна економіка представлена двома видами: 1) «така, що базується на збалансованому розвитку фундаментальної і прикладної науки, освіти і наукоємної промисловості...» (стабільне законодавство, розвинені ринкові відносини за умов активного підприємництва, висококонкурентне середовище тощо – характерна для США та розвинених країн ЄС); 2) «така, що ґрунтується на прикладних дослідженнях, освіті та наукоємних галузях промисловості...» (залежить від державного регулювання інноваційного розвитку – раніше сприяло розвитку Японії та Німеччини, а сьогодні реалізується Китаєм та іншими країнами, що мають значний потенціал для реалізації інновацій) [71, с. 31–32].

Результативність інноваційних політик багатьох країн світу (Японії, США, країни ЄС, Індії та Китаю) доводять необхідність здійснення цілеспрямованого, системного та добре обґрунтованого державного управління науковою та інноваційною діяльністю, де відбувається зародження та комерціалізація знань. Ці види інноваційних економік ґрунтуються на формуванні взаємодії науки, освіти і промисловості, а також чітко виокремлюється розвинута фундаментальна наука в більш «багатих» країнах, що мають довготривалу практику такої діяльності. Тобто зазначені характеристики відображають тісний взаємозв'язок інноваційності економіки з людським потенціалом (інтелектуальні активи, капітал). Оскільки саме людина є носієм знань, компетентностей (когнітивних, креативних, емоційних), інтелекту та здатна продукувати інновації, важливо її стимулювати до інноваційної активності. Особливе місце має відводитися створенню умов для прояву творчості та креативності людини.

Отже, найважливішим пріоритетом інноваційної політики України доцільно визначити розвиток ІАЛП, що передбачатиме стимулювання населення до інноваційної діяльності, генерації та трансформування знань у інноваційні продукти та технології, забезпечення комерціалізації інновацій. Така виражена інноваційна політика має стати центральною ланкою соціально-економічної політики держави та буде здатна забезпечити підвищення рівня інноваційної активності, збільшення обсягів продукування інновацій, формування сприятливого інституційного середовища та інноваційної інфраструктури. Сучасна інноваційна політика в Україні має бути заснована на поєднанні окремих напрямів активної державної політики, підтримки центрів трансферу технологій, раціоналізації структури економіки та запровадженні ефективних механізмів взаємодії освітніх, наукових і підприємницьких структур, споживачів інновацій та органів державної і місцевої влади тощо.

Побудовано модель багаторівневої інноваційної політики нової економіки в контексті капіталізації людського потенціалу, в основу якої покладено принципи:

соціальна відповідальність (держави, бізнесу, особистості), інноваційність (здатність до оновлення, відкритість новому), системність (цілісність, структурність, ієрархічність, множинність, взаємозалежність) та інклюзія (підвищення доступності та стимулювання збільшення ступеня участі всіх громадян у соціумі) (рис. 6.5).



Рис. 6.5. Модель багаторівневої інноваційної політики нової економіки в контексті капіталізації людського потенціалу

Джерело: розроблено автором

Зазначені принципи визначено як основні вихідні положення, що визначатимуть ефективність реалізації сучасної багаторівневої інноваційної політики. Ці основоположні засади сприятимуть узгодженій взаємодії всіх

підсистем НІС, її акторів (підприємницький сектор, освітні та наукові заклади, органи влади, громадськість та індивіди). Принцип соціальної відповідальності держави, бізнесу й особистості розкривається такими положеннями: підзвітності, прозорості, етичної поведінки, дотримання всіх законів і правил тощо.

Основою всіх положень є етична поведінка всіх акторів НІС, що сприятиме довірчій і солідарній їх взаємодії. Принцип інноваційності ґрунтується на здатності до оновлення, відкритості новому, орієнтації на майбутніх споживачів, пошуку не-реалізованих можливостей, що передбачає формування й розвиток інноваційної культури, можливості та бажання фінансувати науково-технічні розробки. Принцип системності розкриває інноваційну політику як складну динамічну систему, сукупність елементів якої знаходяться у взаємозв'язку і взаємозалежності один від одного і які утворюють певну цілісність, структурність, ієрархічність, множинність та єдність. Принцип інклюзії заснований на підвищенні рівня доступності та стимулюванні збільшення участі всіх громадян у соціумі в процесах інноваційної діяльності.

В умовах нової економіки метою державної інноваційної політики України має бути активна державна політика підтримки наукової діяльності та центрів трансферу технологій університетів, реалізація цільової державної промислової політики щодо раціоналізації структури економіки та розвитку інноваційної інфраструктури. Визначені напрями підтримки наукової діяльності фундаментального та прикладного характеру мають поєднуватись із залученням приватного капіталу, що забезпечить вищий рівень експертизи виконаних робіт, а розвиток центрів трансферу технологій сприятиме акумулюванню запитів бізнесу на розробки та просуванню результатів інтелектуальної діяльності. Рівень взаємодії при цьому між окремими підсистемами НІС зростатиме і стимулюватиме розвиток інноваційної інфраструктури та поступовій раціоналізації структури вітчизняної економіки.

До основних завдань державної інноваційної політики доцільно віднести: пошук резервів в науці і реалізація великомасштабних цільових проектів, які охоплюють усі стадії науково-виробничого циклу; поширення нововведень, створення сприятливого інноваційного середовища, раціоналізація структури економіки; стимулювання нововведень через розвиток інноваційної інфраструктури, забезпечення сприйняття досягнень НТП і координацію дій різних секторів у галузі науки і технологій.

З метою ефективною реалізації інноваційної політики та її сприйняття у суспільстві, доцільно виділити окремі рівні управління (державний, регіональний, виробничий, рівень домогосподарств, рівень особистості). На кожному рівні управління інноваційна політика буде узгоджуватись із визначеними пріоритетами та можливостями.

Було визначено групу першочергових пріоритетних напрямів: активна державна політика підтримки університетів, формування конкурентного середовища для розвитку інноваційної активності, співпраця корпорацій та університетів; розширення мережі державних лабораторій, значне фінансування державою науки, високий рівень підготовки інженерів, сприяння імпорту технічних новинок; цільова стимулююча державна промислова політика, паралельна реалізація науково-технічних програм, сприяння розвитку інфраструктури (технополіси, венчурні фірми, стратегічні міжнародні союзи).

Незважаючи на національні відмінності в розвинених країнах Європи, що визнали та прийняли до реалізації заходи зі стимулювання інноваційної діяльності, переважно всі досягнення ґрунтуються на інституціональних змінах, які пов'язані з формуванням структурних елементів та механізмів здійснення інноваційної політики: створення нових адміністративних структур, заснованих на системному характері інновацій; визнання на урядовому рівні інновацій життєво важливим фактором економічного розвитку та активізація відповідного діалогу між науковим співтовариством, промисловістю і громадськістю; використання нового механізму прогнозування і визначення пріоритетів «Передбачення» («Foresight») для формування національної інноваційної стратегії [806, с. 171]. Держава в особі органів державної та місцевої влади стала ініціатором і основним джерелом фінансування наукової діяльності та стимулювання інноваційних процесів, які поступово почали доповнюватися і замінюватися значною частиною приватного капіталу. Розширення сфери залучення приватного капіталу забезпечувалося шляхом формування сприятливого підприємницького середовища та пільгових умов здійснення інноваційної діяльності.

Беручи до уваги загальні принципи державної політики, важливо їх реалізовувати також і в межах інноваційної, оскільки вони сприятимуть формуванню вищого рівня довіри в суспільстві, підвищенню сприйняття ініціатив щодо змін і соціально-економічного розвитку, взаємної відповідальності всіх суб'єктів ринку, проведенню справедливого розподілу доходів, зростанню інноваційної активності тощо. Інноваційна політика має ґрунтуватися на таких принципах, як: принцип рівної відповідальності особистості, суб'єктів господарювання та держави (за рівень соціально-економічного забезпечення та суспільного розвитку); принцип класової згоди та партнерства (забезпечення соціальної справедливості на основі правових відносин); принцип адекватності реалізації соціальної функції держави (раціональне оподаткування, кредитування, інвестування, антимонопольне регулювання, фінансування соціальних програм, адресність соціальної підтримки та стимулювання соціально значущого виробництва); принцип плюралізму (розвиток соціального партнерства між владою, підприємцями та профспілками); принцип конкурентності у відносинах суб'єктів (стимулювання конкурентних відносин суб'єктів господарювання, домогосподарств і органів влади та таких їх форм, що забезпечують інтеграцію); принцип підвищення ступеня інтеграції соціально-економічних систем (зміцнення міжелементних зв'язків) [183, с. 59–61].

Відповідно, прискорення структурних зрушень в економіці та її подальший інноваційний розвиток забезпечується державною інноваційною політикою, яка насамперед стимулює взаємодію всіх акторів в межах національних інноваційних систем. Формою такої взаємодії можуть бути інноваційні кластери, основними перевагами яких є підвищення конкурентоспроможності на мікро-, мезо- та макро-рівні, стрімкий інноваційний розвиток, спрощення для підприємств доступу до різних ресурсів та технологій, зниження фінансових і кредитних ризиків тощо.

В умовах сучасних світогосподарських відносин поживлення економічного розвитку і зростання конкурентоспроможності держави повинні здійснюватися за рахунок впровадження ринкових механізмів, що компенсують різні деструктивні стихійні процеси. Вирішення цього завдання можливе на основі гнучких форм кооперації, координації та інтеграції спільних дій окремих суб'єктів господарської

діяльності – формування кластерів. Підтвердженням актуальності даного напрямку є реалізація національних і регіональних програм кластеризації майже всіма європейськими країнами. Відповідно до прийнятого рішення в 2000 р на Лісабонському саміті ЄС було визначено необхідність формування і розвитку інноваційних кластерів, щоб забезпечити підвищення конкурентоспроможності економіки ЄС порівняно з економіками США і Японії. Тобто підтверджується, що кластери є найбільш сучасним механізмом прискорення інноваційного розвитку.

Кластерна політика в останні два-три десятиліття стала частиною державної політики багатьох індустріально розвинених країн [807, с. 44]. Про важливість розвитку кластерів для європейської економіки свідчить прийнятий в рамках Європейської президентської конференції з інновацій та кластерів «Європейський кластерний Меморандум» [808]. Ці пріоритети стали наслідком розчарування урядів багатьох розвинених країн у результатах проведення промислової політики, яка передбачала виборчу підтримку окремих галузей і підприємств [809]. Відповідно, рішення про розвиток інноваційних кластерів стало невід'ємною складовою національної конкурентоспроможності розвинених країн, що підтверджує необхідність вивчення відповідного досвіду і його реалізації в сучасних економічних умовах. Важливим є дослідження і аналіз впровадження інструментів кластерної політики на шляху реформування і модернізації економіки України.

Актуалізує місце кластерів в підвищенні національної конкурентоспроможності М. Портер. Він визначав кластер як «сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у споріднених галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств з стандартизації, торговельних об'єднань) у певних галузях, що конкурують, але при цьому ведуть спільну роботу» [810; 811, с. 256].

У Європейському Союзі ще з 80-х рр. працюють програми підтримки бізнесу, які реалізовували ідеї кластеризації. Зокрема, в межах програми науково-технічного співробітництва в галузі високих технологій «EUREKA» крім індивідуальних, спільних (Eurostars – не менше двох юридичних осіб) і «парасолькових» (Umbrella) проектів виконуються й кластерні проекти (Cluster). Ці проекти об'єднані єдиною метою й виконують роль підбору партнерів для фокусування зусиль і ресурсів на розвиток і використання нових технологій у певних ринкових галузях. Сьогодні в світі створено «близько 400 наукових парків (Бразилія, Індія, Малайзія, країни Східної Європи, Китай) та понад 700 діючих технопарків (Велика Британія – 46 од., Франція – понад 50, Швеція – 16, Фінляндія – 17)» [745].

Сьогодні роль кластерів також засвідчує аналіз їх наявності при оцінці рівня конкурентоспроможності національних економік за критеріями «Рівень розвитку бізнесу» та «Інновації» експертами Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) [638]. Саме кластери вони відносять до основних рушійних сил, що сприяють інноваційному розвитку економіки країни, оскільки формують сильний взаємозв'язок між суб'єктами різних сфер бізнесу.

Яскравий світовий досвід формування, розвитку та ефективного функціонування інноваційних кластерів демонструє економіка США. Зараз у країні створено близько 380 кластерів у всіх галузях діяльності, серед яких провідними є інформаційні технології та торгівля [483]. Ці інноваційні кластери об'єднують більш як

половину підприємств країни, що дозволило забезпечити близько 30% зайнятості населення та майже 60% ВВП країни.

За допомогою успішно прийнятих законів і програм підтримки інноваційних кластерів у США відбулись позитивні зрушення в багатьох напрямках: підвищення позицій малого та середнього бізнесу; зростання конкурентоспроможності товарів і послуг; збільшення впливу науково-технічних центрів, університетів та інших освітніх структур на виробничий сектор економіки тощо. Також вагомою позитивною рисою інноваційних кластерів США стало широке використання принципів державно-приватного партнерства, в якому реалізується сумісна зацікавленість бізнесу та регіональних органів влади у підвищенні ефективності функціонування кластерів.

Широке висвітлення М. Портером у наукових працях переваг кластерної взаємодії (підвищення продуктивності, підвищення здатності до інновацій, стимулювання нових бізнес утворень) сприяло формуванню кластерної політики [810; 811, с. 275]. Він вказував на більш високу привабливість кластерної політики порівняно з раніше застосовуваною промисловою політикою [811, с. 315–319]. Промислова політика враховує перспективність галузей за конкурентними перевагами, що дає можливість отримання прибутку від ефекту масштабу в напрямку підвищення добробуту населення. Кластерна політика орієнтована на усунення обмежень і створення передумов для зростання продуктивності переважно на раніше сформованій спеціалізації регіону. Відповідно, коли перша прагне забезпечити вибіркочну підтримку галузей, друга – рівнозначна для всіх і стимулює спеціалізацію регіонів.

Тобто вчені вказують, що кластерна політика є набором заходів і інструментів щодо стимулювання кластерів і прискорення їхнього розвитку. Вона може здійснюватися на муніципальному, регіональному, національному та міжнародному рівнях з метою прискорення інноваційної динаміки, підвищення конкурентоспроможності національної економіки та створення робочих місць.

Особливістю кластерної політики є те, що провідну роль у її формуванні відіграють органи регіональної влади, які разом із учасниками кластерів розробляють і реалізують кластерні стратегії та програми. Крім того, для учасників кластерів гарантується високий рівень економічної свободи [812].

Світова практика свідчить про існування національних особливостей кластерної політики і загальні закономірності кластерних стратегій, але в той же час і про відсутність однозначності у виборі складу засобів і способів їх реалізації. Різноманіття кластерних стратегій визначається національними економічними особливостями, прийнятої моделі і методами її реалізації.

Коллективом науковців (М. О. Кизим та ін.) представлено шість моделей кластерних структур, які сформувалися в світовій практиці [807, с. 49–50]. Визначені авторами можливості їх використання та висновки про доцільність застосування японської та фінської моделей у вітчизняній практиці є досить вагомими. Однак, ми вважаємо, що в сучасних умовах України можуть бути використані й інші моделі, наприклад, італійська в агропромисловому комплексі, північноамериканська – в освітній сфері. У сучасній ситуації важливо використовувати різні практики, реалізовані в існуючих моделях з пріоритетністю щодо підтримки кластеризації економіки.

Незважаючи на зростаючий інтерес до нових виробничих систем і здійснення ряду заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності України та її окремих регіонів, інформація про появу нових кластерів в Україні практично не змінюється. Це обумовлено рядом негативних чинників: відсутність нормативного визначення «кластер», його видів, комплексу заходів щодо створення кластерів в Україні; відсутність достатнього інформаційного забезпечення створення і функціонування кластерів в Україні; недостатня зацікавленість малих і середніх підприємств об'єднуватися у великі виробничі системи; невеликий досвід функціонування кластерів в Україні; відсутність інвесторів у зв'язку з інвестиційною непривабливістю регіонів; нераціональні підходи до організації та управління кластерною діяльністю у вітчизняній практиці і недостатня увага органів влади всіх рівнів до проблем кластерного розвитку, розробки стратегій та концепцій інноваційного розвитку, кластерної політики або механізму їх реалізації. Крім того, проблеми кластеризації виникають передусім через низьку дисципліну взаємодії бізнесу і практики виконання законодавчих норм, часто загрожують втратою бізнесу або його частини в результаті рейдерства чи інших дій. Вагомою перешкодою є відсутність зацікавленості представників влади ініціювати і підтримувати різного роду об'єднання без особистої зацікавленості.

Основною причиною, яка стримує приплив інвестицій в Україну, є незахищеність інтересів і прав як вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів, відсутність розроблених заходів щодо науково обґрунтованої кластерної політики, яка повинна бути підпорядкована загальним цілям інноваційного розвитку провідних галузей економіки.

Враховуючи те, що кластерна політика не є новим явищем як в світі, так і в Україні, саме вона є одним із найпоширеніших і ефективних інструментів на шляху до прискорення розвитку і модернізації національної економіки. Розвиток кластеризації в Україні передбачає формування та здійснення комплексу заходів: часткове фінансування аналітичних досліджень структури кластеру, визначення цілей і напрямів його розвитку; створення в кластерах регіональних центрів з обміну знаннями, залучення зацікавлених організацій до спільних дій у межах кластеру; реалізація програм сприяння виходу підприємств кластеру на зовнішні ринки, проведення спільних маркетингових досліджень; підвищення ефективності програм професійної підготовки кадрів, у тому числі шляхом коригування навчальних планів закладів професійної освіти, співпраця бізнесу з вищими мульти-корпоративного типу; сприяння комерціалізації результатів дослідницької діяльності [813].

Таким чином, можна стверджувати, що в Україні сьогодні є всі передумови для розвитку інноваційних кластерів у високотехнологічних секторах на основі існуючих технопарків та індустріальних парків. Водночас розвиток інноваційних кластерів вимагає збільшення прямого державного фінансування технопарків, індустріальних парків і бізнес-інкубаторів за прикладом європейських країн.

Для ефективного здійснення кластерної політики в Україні необхідно чітко визначення її сутності, методів і схем взаємодії кластерних елементів між собою. Впровадження кластерної стратегії має послідовно виконуватися на національному, регіональному і локальному рівнях. Регіональні агентства повинні впроваджувати кластерні ініціативи, а національні – надавати всебічну підтримку кластерним

стратегіям. Відправним пунктом у створенні кластерних об'єднань має бути регіональне та міжрегіональне співробітництво підприємств певної галузі, визнаних навчальних закладів та науково-дослідних центрів, компетентних постачальників і сервісних підприємств [814].

Тільки усвідомлене створення кластерів усіма учасниками економічних відносин дозволить повною мірою використовувати і забезпечити їх конкурентні переваги. Тому інтерес до кластерів в Україні, який обумовлений економічним ефектом, є дуже актуальним у зв'язку з декларованим європейським вибором України, що передбачає орієнтацію на пріоритетність людського фактора економічного розвитку.

ВИСНОВКИ

В умовах світових сучасних тенденцій, що супроводжуються високим рівнем інтелектуалізації економіки з'являються нові виклики для оптимального використання ресурсів та забезпечення конкурентної позиції національної економіки, що визначатиме високий рівень та якість життя населення. Вагома роль у забезпеченні визначених пріоритетів належить людському потенціалу, ефективність реалізації якого зростає в умовах розвитку національної інноваційної системи.

У результаті проведеного дослідження отримано низку теоретико-методологічних та науково-практичних висновків, які не тільки поглиблюють положення сучасної економічної науки та розвивають практичний інструментарій, але й формують новий науковий напрям щодо ідентифікації та розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу, що створює базу для цілеспрямованого інвестування у найбільш перспективні та продуктивні компоненти людського потенціалу та отримання максимальних ефектів у вигляді приросту доданої вартості, забезпечення стійкості економіки України, зростання рівня та якості життя населення.

Найбільш вагомі висновки та результати дослідження є такими.

На основі аналізу та узагальнення наукових підходів до визначення людського потенціалу розкрито теоретико-методологічні основи його дослідження в контексті трансформації його ролі та соціально-економічної сутності. Обґрунтовано пріоритетне місце людини серед інших активів сучасного соціально-економічного розвитку як носія творчості та знань, як основи продукування інновацій. Людський потенціал визначено джерелом і метою суспільного розвитку в умовах нової економіки. Визначено етапи розвитку людського потенціалу, пов'язані з вживанням споріднених категорій («робоча сила», «трудова ресурси», «трудова потенція», «людські ресурси» і «людський капітал»), що ґрунтуються на базових положеннях теорій капіталу (людського, соціального, інтелектуального). Специфічний вплив на трансформацію ролі людського потенціалу здійснюють економічні, політичні, соціально-культурні, екологічні, технологічні, ціннісні, що проявляються в умовах невизначеності та високої динаміки розвитку. Запропоновано чотирирівневу структуру визначення людського потенціалу (макро-, мезо-, мікро- й особистісний рівні) та відповідні механізми його регулювання.

Визначено сутність інтелектуального капіталу на національному рівні з чотирьох позицій: як сукупності цінностей, яким притаманна здатність приносити дохід (додаткову вартість); як процесу, що забезпечує перетворення знань і нематеріальних активів у нову вартість; як результату, економічного і/або соціального ефекту, що сприяє збільшенню вартості активів і нарощенню конкурентних переваг; як системи, що є сукупністю взаємозалежних і взаємодіючих елементів (людський капітал; структурний капітал; клієнтський капітал). Для підвищення ефективності інвестування й управління інтелектуальним капіталом запропоновано виокремлення системного підходу, що дозволяє впливати на окремі його компоненти, серед яких визначено провідну роль людського капіталу. Зазначений підхід розкриває передумови до капіталізації людського потенціалу та комерціалізації інновацій.

На основі узагальнення теоретичних засад дослідження категорії «інтелектуальні активи» визначено їх взаємозв'язок з нематеріальними активами та інтелектуальним капіталом. Визначено та систематизовано визначальні ознаки категорії «інтелектуальні активи», що полягають у можливості матеріалізації та накопиченні синергетичних ефектів. Запропоновано нову концепцію дослідження інтелектуальних активів у системі активів людського потенціалу. Обґрунтовано доцільність введення до наукового обігу та визначення змісту економічної категорії «інтелектуальні активи людського потенціалу», які мають переважно нематеріальну форму та компетентнісний зміст. Інтелектуальні активи людського потенціалу є сукупністю когнітивних, креативних, емоційних компетентностей економічно активного населення, які забезпечують створення цінності та прогресивну динаміку доходності й вартості. Визначено, що на основі природної домінуючої ролі інтелекту вони забезпечують раціональність використання повного комплексу якостей, здібностей та інших компонентів людського потенціалу. Доведено, що капіталізація ІАЛП відбувається в системі нормативних та нелінійних зв'язків між носіями, а їх продуктивність забезпечує поточні та майбутні зиски для носія/власника та середовища його функціонування.

Формування ІАЛП та ефективне їх використання на рівні підприємств є важливим стратегічним напрямом розвитку, оскільки їх урахування сприяє суттєвій капіталізації підприємства, максимізації його ринкової вартості. ІАЛП виступають формою втілення вигоди/доходу, сприяють підвищенню балансової вартості, забезпечують можливість додаткового залучення інвестиційних ресурсів, що є передумовою включення їх до господарського обігу. Визначено можливість відчуження ІАЛП шляхом передавання певного обсягу і характеру прав, що дозволяє ширше використовувати їх у процесі комерціалізації.

Визначено три базові категорії інноваційної діяльності («новація», «нововведення», «інновація»), доведено доцільність їх розмежування та наведено ознаки диференціації. Новація визначена як елемент новизни на початковій стадії життєвого циклу інновації; нововведення – оформлений результат науково-технічного рішення; інновація – досягнення людського інтелекту й науково-технологічних результатів, канал втілення в життя та кінцевий результат комерціалізації нововведення з метою отримання ефекту або їх сукупності.

Визначено, що розвиток інтелектуальних активів людського потенціалу та створення інновацій відбувається у межах НІС, яка є складною багаторівневою динамічною системою. Встановлено, що НІС одночасно є процесом і середовищем взаємодії між різними суб'єктами інноваційної діяльності та результатом взаємодії п'яти основних підсистем: освіти, науки, інноваційного виробництва, інноваційної інфраструктури і державного регулювання (підсистеми формування нематеріальних ресурсів; підсистеми безпосереднього інноваційного процесу; підсистеми матеріально-технічного забезпечення інноваційного процесу). Розкрито важливість ідентифікації (виокремлення) її акторів (підприємницького сектору, освітніх і наукових закладів, громадськості й органів влади, індивідів), партнерство яких ґрунтується на принципах створення, передачі та реалізації знань на засадах узгодженої взаємодії та формування зворотних зв'язків всіх елементів НІС. Доведе-

но, що ефективність діяльності НІС визначається комплексом інституційних, економічних, соціальних, політичних, організаційних та інших чинників.

Узагальнено теоретичні підходи до дослідження комерціалізації інновацій, яка є результатом ефективного функціонування НІС. Визначено, що стимулювання інноваційного підприємництва, активізація та розвиток підприємницького середовища сприяє поширенню процесів комерціалізації інновацій. Комерціалізація інновацій як ознака капіталізації є передумовою і результатом розвитку ІАЛП. Обґрунтовано, що комерціалізація інновацій має розглядатися з трьох позицій: як історично сформований взаємовигідний для всіх акторів НІС процес трансформації результатів науково-технічної діяльності (інтелектуальної праці); специфічна посередницька діяльність, що об'єднує науково-технічну та комерційну діяльність на ринкових засадах; індикатор та каталізатор процесів продукування інновацій.

Систематизовано теоретичні та прикладні засади дослідження інноваційної активності в системі культурно-ментальних чинників розвитку людського потенціалу. Визначено, що інноваційна активність є комплексною характеристикою наукових, технологічних, організаційних, фінансових та комерційних заходів, які фактично призводять або мають на меті впровадження інновацій, за рахунок новизни, досконалості і якості продукції, готовності до організаційних змін, підтримки творчих, ініціативних працівників та ефективної реалізації інноваційного потенціалу персоналу підприємств і країни в цілому. Запропоновано визначати категорію «інноваційна активність» на основі типових ознак відповідної поведінкової моделі та виокремлення культурно-ментальних основ її формування та трансформації в підприємницьку модель.

Визначено та обґрунтовано інструменти впливу на розвиток креативності в системі корпоративної культури. Основні цінності та переконання, що використовуються при формуванні корпоративної культури, сприяють розвитку здатностей до формування та ефективного використання ІАЛП. Розроблений на цій основі комплекс специфічних інструментів дозволяє впливати на зміну сприйняття особистістю власного потенціалу до продукування та комерціалізації інновацій і розвитку креативності.

Доведено, що формування партнерських відносин у соціокультурному середовищі передбачатиме загальну консолідовану відповідальність, яка є більш високою та стійкою за умов максимального збігу інтересів соціальних партнерів, погодженості дій і рівноцінного їхнього внеску в загальну відповідальність. Такий підхід буде обмежувати домінування індивідуального й колективного егоїзму. Соціально відповідальні дії дозволять істотно зменшити опір змінам та формувати партнерські відносини в колективах та суспільстві.

Проведено оцінювання рівня формування і використання інтелектуальних активів людського потенціалу в Україні на основі матеріалів вітчизняної статистики та використанні міжнародних індексів, які описують визначену сферу. Результатом є аналіз чинників, що стимулюють або стримують розвиток інтелектуальних активів людського потенціалу. Визначено, що за рівнем конкурентоспроможності та станом інноваційно-технологічної сфери Україна порівняно з країнами світу демонструє низькі показники, що підтверджують всі представлені в роботі методичні підходи.

З використанням математичного апарату розроблено та апробовано науково-методичний інструментарій оцінювання інтелектуальних активів людського потенціалу як драйвера нової економіки. Визначений апарат ідентифікації та капіталізації ІАЛП у НІС передбачає вимірювання на мікро- та макрорівні. На мікрорівні оцінювання компонентів людського потенціалу, які характеризують обсяги та якість інтелектуальної складової, запропоновано здійснювати за методами спостереження, прямого вимірювання, опитувань, оцінки результатів діяльності, а на макрорівні – через розрахунок інтегральних показників, які демонструють результативність процесів продукування, захисту, відтворення і використання ІАЛП на основі узагальнення комплексу первинних показників, систематизованих по Україні та групі європейських країн. Обґрунтовано, що дослідження інтенсивності та результативності процесів формування нової економіки в контексті зростання продуктивності ІАЛП доцільно оцінювати та співставляти за групою міжнародних індексів. Визначено напрям та ступінь впливу процесів нагромадження ІАЛП на показники результативності національних економічних систем.

Викладено результати структурного аналізу НІС України за п'ятьма підсистемами і визначено, що від рівня розвитку та стану їхньої взаємодії змінюється обсяг інноваційної діяльності, продукування та реалізації інновацій, їх комерціалізації. Тенденції формування та розвитку НІС України свідчать, що сьогодні в державі функціонують лише окремі, не пов'язані між собою її елементи, підтвердженням чого є незначні результати інноваційної діяльності.

Доведено, що в Україні існує великий розрив між наукою, освітою та реальним бізнесом, незважаючи на потужний науково-технічний потенціал і розвинену освітню систему, що проявляється в диспропорціях на вітчизняному ринку праці, відсутності зацікавленості повноцінної участі виробничих структур у конференціях, семінарах, програмах, обмеженості доступу для науки й освіти в реальний сектор економіки тощо. Оскільки домінуюча роль в управлінні формуванням НІС в світовій практиці належить державі, яка, з одного боку, визначає правила функціонування НІС, з іншого – забезпечує необхідну ресурсну підтримку, уряд України повинен сприяти не тільки фінансуванню інновацій, а й забезпечити високий ступінь партнерства в системі «наука-бізнес-держави».

Дослідження прояву інноваційної активності, дозволяють зазначити, що сьогодні в Україні існує низка проблем, які стримують інноваційну активність персоналу та розвиток інтелектуальних активів підприємств: відсутність розвиненої інфраструктури інноваційної діяльності; недостатня мотивація суб'єктів господарювання до застосування нововведень як засобу конкурентної боротьби; практично зруйноване стимулювання до науково-технічної діяльності низькою оплатою праці та її знеціненням в умовах інфляції; недостатня чисельність професійних менеджерів у сфері продукування та комерціалізації інновацій; нерозвиненість фондового ринку; відсутність сприятливого консультативного та юридичного середовища; недооцінка окремих елементів інфраструктури та низький рівень розвитку інноваційної інфраструктури; відсутність цілісності НІС та низький рівень взаємодії її елементів; дефіцит у фінансуванні наукової сфери; незатребуваність виробництвом досягнень науки і техніки; зниження престижу праці науковця, інженера, винахідника тощо.

Визначено, що частка підприємств, які займалися інноваційною діяльністю і впроваджували інновації, за останні роки зменшується. Скорочується і частка підприємств, які реалізовували інноваційну продукцію нову для ринку. Тобто, у вітчизняній промисловості впроваджується переважно інноваційна продукція, яка є новою лише для підприємства. В Україні питома вага інноваційних підприємств є незначною та порівняно з світовими показниками використання інновацій на виробництві є нижчим у декілька разів. Серед напрямів реалізації інноваційної діяльності переважає освоєння інноваційних видів продукції на противагу впровадженню нових технологічних процесів. Загалом показники інноваційно-технологічного розвитку реального сектора економіки залишаються протягом останніх років стабільно низькими. Вітчизняний фондовий ринок і венчурне інвестування здійснюють обмежений вплив на перерозподіл національних ресурсів і розвиток інноваційних процесів.

Доведено на основі виконаного прогнозу важливість розробки та впровадження стратегічних напрямів розвитку ІАЛП, цільова спрямованість яких має бути орієнтована на зростання їх вартості, нагромадження й ефективне використання на основі покращення рівня й якості життя за рахунок забезпечення високого рівня інноваційної активності та тісної взаємодії всіх акторів НІС. Прогнозування обсягів ВВП України за побудованою моделлю, яка відображає тісний взаємозв'язок між зростанням ІАЛП і ВВП, дозволив визначити його сповільнення, що підтверджує необхідність припинення падіння обсягів ІАЛП та надання їм позитивної динаміки зростання. Доведено, що саме ІАЛП забезпечують економічне зростання, що доводить необхідність їх нарощення в Україні.

Запропоновано методологічні основи побудови стратегії розвитку ІАЛП, що ґрунтуються на розробці концептуальних положень когнітивно-креативної парадигми суспільного розвитку. Визначено, що сучасна когнітивно-креативна парадигма суспільного розвитку заснована на еволюційній зміні ролі інтелектуальної складової людського потенціалу та ефективному управлінні інформацією й знаннями в умовах креативізації економіки. Доведено необхідність і можливість розпізнавання, ефективного використання та розвитку потенціалу людини в сучасних умовах. Обґрунтовано методологічний апарат (інструментарій) ідентифікації та капіталізації інтелектуальних активів людського потенціалу як основи цілеспрямованого інвестування у найбільш продуктивні компоненти людського потенціалу, які забезпечують максимальні обсяги нової вартості, інноваційний характер розвитку, формування креативного сегменту економіки, реалізацію принципу інклюзивності зростання.

Обґрунтовано в контексті концепції розвитку ІАЛП перелік таких стратегічних кроків: удосконалення правових засад захисту та охорони об'єктів інтелектуальної власності, зокрема нетрадиційних; забезпечення орієнтації корпоративних систем менеджменту персоналу на розвиток інноваційної культури та стимулювання інноваційної активності; створення узгодженої та результативної системи продукування, захисту, відтворення і використання інтелектуального потенціалу; забезпечення сприятливих умов для розвитку освіти, культури та науки, пошук додаткових джерел їх фінансування та стимулювання їх взаємодії з виробництвом; проведення активної політики зайнятості населення; підтримка підприємництва, зокрема в інноваційній сфері; стимулювання розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та міжнародного науково-технічного співробітництва.

Доведено, що одним із визначальних пріоритетів інноваційного розвитку України є формування та реалізація стратегії комерціалізації інновацій. Запропонована концептуальна схема стратегії комерціалізації інновацій як пріоритету розвитку ІАЛП, практична реалізація якої потребує подальшої розробки відповідних політик та їх запровадження на принципах соціальної відповідальності та публічно-приватного партнерства.

Стратегія комерціалізації інновацій є системою субстратегій у формі плану з довгострокової реалізації економічних, управлінських, маркетингових, правових, техніко-технологічних і культурно-ментальних завдань, пов'язаних з розробкою, виробництвом і реалізацією інновацій. Запропоновано концептуальний підхід до формування стратегії комерціалізації інновацій, що, по-перше, базується на визначенні змісту стратегії як цільового етапу та пріоритету розвитку ІАЛП; по-друге, включає чинники (економічні, правові, маркетингові, управлінські, техніко-технологічні, культурно-ментальні), рівні (національний, макрорегіональний, регіональний, індивідуальний), принципи (холізм, гнучкість, точність тощо) та етапи (аналіз, діагностика, прогнозування тощо) комерціалізації інновацій; реалізація стратегії передбачає формування механізму взаємодії освіти, науки і бізнесу для забезпечення синергії в частині капіталізації ІАЛП на всіх стадіях від зародження ідеї до продукування та комерціалізації інновацій.

Визначено основні передумови розвитку НІС, що використані як базові принципи побудови моделі багаторівневої інноваційної політики нової економіки в контексті капіталізації людського потенціалу: соціальна відповідальність (держави, бізнесу, особистості), інноваційність (здатність до оновлення, відкритість новому), системність (цілісність, структурність, ієрархічність, множинність, взаємозалежність) та інклюзія (підвищення доступності та стимулювання збільшення ступеня участі всіх громадян у соціумі). Запропоновані методологічні засади є фундаментом визначення організаційно-практичних напрямів комплексного стимулювання акторів НІС до розвитку ІАЛП (розвиток системи державних замовлень, обґрунтоване фінансування та диверсифікація джерел, підвищення рівня інформаційного забезпечення, оновлення принципів та механізмів взаємодії акторів НІС, пільгове стимулювання).

Обґрунтовано пріоритети сучасної національної інноваційної політики в контексті розвитку людського потенціалу. Систематизовано науково-методологічні підходи та розроблено багаторівневу інноваційну політику нової економіки в контексті капіталізації людського потенціалу, яка є системою принципів, методів, правил і інструментів управління інтелектуальними активами людського потенціалу на державному, регіональному, виробничому рівнях та на рівні домогосподарств й особистості. Оновлена інноваційна політика має ґрунтуватися на кластерному ефекті, який забезпечить мережевий взаємозв'язок всіх учасників інноваційної діяльності; цільовим спрямуванням стане зростання якості життя населення на основі стратегії комерціалізації інновацій. Обґрунтовано напрями формування та розвитку інноваційної кластерної політики в Україні, базовими передумовами її ефективності мають стати засади соціальної відповідальності, публічно-приватного партнерства та максимальної інклюзії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Никифороенко В. Г. Сучасні підходи до оновлення понять щодо розвитку людських ресурсів. *Економіка розвитку (Economics of Development)*. 2013. № 2(66). С. 60–66. URL: http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/er132_66/e132nyk.pdf
2. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку. К. : Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2009. 864 с.
3. Петти В. Экономические и статистические работы. М. : Соцэкиздат, 1940. 82 с.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / пер. с англ. В. С. Афанасьев. М. : Эксмо, 2007. 957 с.
5. Маршалл А. Принципы политической экономии. М. : Прогресс, 1993. Т. 1. 415 с.
6. Аникин А. В. Юность науки: жизнь и идеи мыслителей экономистов до Маркса. 3-е изд. Москва : Политиздат, 1979. 367 с.
7. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. URL: <http://libelli.ru/marxism/marx.htm>.
8. Туган-Барановский Н. И. Основы политической экономии. М. : Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 1998. 664 с.
9. Струмилин С. Г. Избранные произведения. М. : Наука, 1965. Т. 5. 468 с.
10. Myrdal G. Some Comments On The Treatment Of The Problems Of The Inadequate Statistics Of South Asia Countries In Asian Drama: A Reply To The Comment By Ely. *Journal of Economic Literature*. 1970. № 8. P. 52–53.
11. Кларк Дж. Б. Распределение богатства / пер. с англ. Москва : Экономика, 2002.
12. Solow R. Technical Change and the Aggregate Production Function. *Review of Economics and Statistics*. 1957. № 39. P. 312–320. URL: <https://faculty.georgetown.edu/mh5/class/econ489/Solow-Growth-Accounting.pdf>.
13. Denison E. The Sources of Economic Growth in the United States and Alternative Before Us. N.Y. : Committee for Economic Development, 1962. 297 p.
14. Maddison A. Dynamic Forces in Capitalist Development. *A Long-Run Comparative View*. Oxford, N.Y. 1991. P. 37–43.
15. Kuznets S. Toward a Theory of Economic Growth: Selected Essays. W.W. Norton, New York. 1965. P. 1–81.
16. Tinbergen J., Hendricus C. Econometric Models of Education. Paris. 1965. 100 p.
17. Hicks N. Economic Growth and Human Resources. World Bank Staff Working Paper no. 408. Washington, D.C. 1980.
18. Wheeler D. Human Resource Development and Economic Growth in Developing Countries: A Simultaneous Model. World Bank Staff Working Paper no. 407. Washington, D.C. 1980. 129 p.
19. Шульц Т. У. Економіка перебування в бідності : нобелівська лекція 8 грудня 1979 г. Мировая экономическая мысль сквозь призму веков : в 5 т. М. : Мысль, 2004. Т. 5. Кн. 1. С. 358–372.

20. Беккер Г. С. Экономический взгляд на жизнь : нобелевская лекция 9 декабря 1992 г.
21. Антонюк В. Головні напрями зміцнення соціально-економічних основ формування людського капіталу в Україні. *Економіка і прогнозування*. 2007. № 3. С. 39–43.
22. Колот А. М., Грیشнова О. А., Герасименко О. О. Економіка праці та соціально-трудова відносини : підручник / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота. К. : КНЕУ, 2009. 711 с.
23. Більська О. В. Людський потенціал і людський капітал: сутність, трансформація, життєвий цикл. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 7. С. 26–32. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_7_7.
24. Давидюк Т. В. Еволюція поняття “людський капітал” : між нар. зб. наук. пр. 2016. №3(12). С. 175–182. URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/68127/64003>.
25. Шевченко Л. С., Гриценко О. А., Камінська Т. М. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз : монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Харків : Право, 2010. 448 с
26. Грیشнова О. А. Людський розвиток : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2006. 308 с.
27. Индекс развития человеческого капитала. Информационно-аналитический портал «Центр гуманитарных технологий». URL: <http://gtmarket.ru/ratings/humandevlopment-index/human-development-index-info>.
28. Индекс развития человеческого капитала. Информационно-аналитический портал «Центр гуманитарных технологий». URL: <http://gtmarket.ru/ratings/humandevlopment-index/human-development-index-info>.
29. Бодак А. В. Человеческий потенциал как базовая модель развития общества / А. В. Бодак // *Система социальной защиты населения в условиях изменяющегося общества: сохранение и развитие человеческого потенциала* : материалы XX окружных научных социальных чтений, г. Сургут, 29–30 окт. 2015 г. Сургут, 2015. С. 15–20. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : URL: http://socioprofi.com/sites/default/files/publishings/15_0.pdf.
30. Sen A. Development as Capability Expansion. 1990.
31. Human Development Reports 1990. N. Y. : Oxford University Press, 1990. 116 p. URL: <http://hdr.undp.org>.
32. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України : монографія / Донецьк : Ін-т економіки промисловості НАН України. 2005. С. 386–502.
33. Мельничук Д. П. Людський капітал: пріоритети модернізації суспільства у контексті поліпшення якості життя населення : монографія. Житомир : Полісся, 2015. 564 с.
34. Козарезенко Л. В. Використання суверенних фондів накопичення в підвищенні рівня розвитку людського потенціалу. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. 2013. № 25(2). С. 69–80. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/estepi_2013_25\(2\)__9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/estepi_2013_25(2)__9).
35. Яковенко Р. В. Відтворення людського потенціалу в умовах трансформаційної економіки : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.01. К., 2011. 21 с.

36. Радченко Г. А. Система формування та управління людськими ресурсами. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво. 2009. №2. С. 163–167.
37. Крентовська О. Проблеми збереження і розвитку людського потенціалу в умовах старіння населення України. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. 2009. Вип. 4. С. 238–246. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadu_2009_4_31.
38. Економічна енциклопедія : в 3 т. / редкол.: Б. Д. Гаврилишин, відп. ред. С. В. Мочерний та ін. К. : Академія, 2002. Т. 3. 952 с.
39. Грیشнова О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносини : підручник. К. : Знання, 2004. 535 с.
40. Замараєв А. В. Людський потенціал у системі державного управління в Україні: першочергові завдання і способи вирішення. *Теорія та практика державного управління*. – 2016. № 3(54). URL: www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2016-3/doc/.../07.pdf.
41. Семів Л. К. Регіональна політика: людський вимір : монографія. Л. : ІРД НАН України, 2004. 392 с
42. Мартинова Л. Еволюція наукових поглядів та концепцій формування і підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу: зб. наук. пр. ЧДТУ. Серія: Економічні науки. 2016. Вип. 41. Ч. 2. С. 55–62. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znrchdtu_2016_41\(2\)__11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znrchdtu_2016_41(2)__11).
43. Яковлева Е. В. Категории экономики труда: ретроспективный анализ. *Омский научный вестник*. 2010. № 6 (92). С. 62–66. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/kategorii-ekonomiki-truda-retrospektivnyy-analiz>.
44. Карпенко А. В. Образование как основа формирования инновационного общества. *Актуальные проблемы профессионального образования в Республике Беларусь и за рубежом*: материалы IV междунар науч-практ конф, (Витебск): В 2-х ч. / редкол.: А. Л. Дединкин (гл. ред.) и др. Витебск, 2017. Ч. 1. С. 90–93.
45. Яковенко Р. В. Людський потенціал та економічна роль людини. URL: <http://tusovka.kr.ua/news/2017/09/08/ljudskii-potentsial-ta-ekonomichna-rol-ljudini>
46. Ушакова Д. Н. Большой толковый словарь современного русского языка. Москва : Альта-Принт, 2005. С. 1239.
47. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент : учеб. пособ. СПб. : Питер, 2000. 208 с.
48. Большая Советская Энциклопедия : в 30 т. / ред. А. М. Прохоров. 3-е изд. М. : Сов. энцикл., 1969–1978. URL: <http://bse.sci-lib.com/article091960.html>.
49. Великий тлумачний словник української мови / упоряд. Т. В. Ковальова. Харків : Фоліо, 2005. С. 767.
50. Толковый словарь русского языка / под ред. Д. Н. Ушакова ; сост. В. В. Виноградов. Москва : Русские словари, 1994. Т. 3. 928 с.
51. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства : формування та оцінка : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2004. 316 с.

52. Ігнатенко Н. Т., Руденко В. П. Природно-ресурсний потенціал території: географічний аналіз і синтез. Київ : Вища школа, 1986. 164 с.
53. Газарян С. В. Технології розвитку людського потенціалу як нова наукова та навчальна дисципліна. *Теорія та практика державного управління*. 2012. Вип. 3 (38). С. 11–20. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Trpu_2012_3_4.
54. Человеческий капитал: теория и практика управления в социально-экономических системах : монография / под общ. ред. Р. М. Нижегородцева, С. Д. Резника. М.: ИНФРА-М, 2014. 310 с.
55. Економічна енциклопедія: у 3 т. / за ред. С. В. Мочерного. Київ : Академія, 2001. Т. 2. 848 с.
56. Закирова Д. И. Человеческий потенциал как фактор повышения конкурентоспособности Республики Казахстан : дис. ... докт. филологии (PhD) : 6D050600. Алматы, 2012. 160 с.
57. Иванов О. И. Человеческий потенциал современной российской экономики. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 2012. №1. С. 140–156. URL: http://jourssa.ru/sites/all/files/volumes/2012_1/Ivanov_2012_1.pdf
58. Заславская Т. И. Человеческий потенциал в современном трансформационном процессе. *Общественные науки и современность*. 2005. № 3. С. 5–16. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2010/12/15/1214861784/Zaslavskaya.pdf>
59. Більська О. В. Теоретико-методологічні засади соціального інновування в національній економіці : автореф. дис... докт. екон. наук : 08.00.03. Запоріжжя, 2018. 40 с.
60. Замараєв А. В. Сутність поняття “людський потенціал” в контексті суспільного розвитку. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2015. № 9. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=895>.
61. Близнюк В. Оцінка людського потенціалу економічного зростання України: теорія та практика. *Україна: аспекти праці*. 2006. № 5. С. 30–34.
62. Заславская Т. И. Человеческий потенциал в современном трансформационном процессе. *Общественные науки и современность*. 2005. № 4. С. 13–25. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2010/12/16/1214862956/Zaslavskaya.pdf>
63. Головій В. М. Людський потенціал інноваційного підприємництва: структура та ефективність. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*. Серія : Економічна. 2011. № 935. С. 14–19. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhE_2011_935_5.
64. Яковенко Р. В. Національно-ментальні фактори людського потенціалу. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2012. №1. С. 158–161. URL: http://zt.knteu.kiev.ua/files/2012/01/1_12_28.pdf
65. Дерій Ж. В. Вплив капіталізації людського потенціалу на інноваційний розвиток регіональних економічних систем. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. 2014. № 1 (72). С. 94–101. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vcndtue_2014_1_17.

66. Римашевская Н. М. Качество человеческого капитала в России. М. : Межд. фонд Н. Д. Кондратьева, 2009. С. 100–102.
67. Новікова О. Ф., Амоша О. І., Антонюк В. П. Людський потенціал: механізми збереження та розвитку : монографія. Донецьк : Ін-т економіки промисловості НАН України, 2008. 468 с.
68. Иванов О. И. Человеческий потенциал (формирование, развитие, использование) : монографія. СПб. : Скифия-принт, 2013. 336 с.
69. Марченко О. С., Ярмак О. В. Національна інноваційна система як інтегратор знань : монографія. Харків : ІНЖЕК, 2012. 242 с.
70. Грیشнова О. А. Людина як основний об'єкт економічної науки нової епохи. *Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України*. 2009. № 14. С. 35–38. URL: <http://rarrpsu.tneu.edu.ua/index.php/rarrpsu/article/view/7/7>.
71. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика : монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової. Київ : Основа, 2005. 552 с.
72. Калина А. В., Дороніна О. А. Організаційно-економічний механізм стимулювання праці в умовах інноваційного розвитку : монографія. Донецьк : Східний видавничий дім, 2013. 415 с.
73. Петрова І. Л. Інноваційний вектор формування людського потенціалу України. *Будуємо нову Україну* : зб. конф. (м. Київ, 26–27 лист. 2014 р.). К. : Києво-Могилянська академія, 2015. С. 210–218. URL: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/4594/Petrova_Innovatsiyuu_vektor.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
74. Шаульська Л. В. Реалізація концепції гідної праці на основі забезпечення конкурентоспроможності активів людського капіталу. *Вісник Приазовського державного технічного університету* : зб. наук. пр. Маріуполь. 2014. Вип. 28. С. 278–283. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2014_28_47.
75. Рижаківа Г. М. Методологічні аспекти формування інтелектуальної складової трудового потенціалу в процесі генезису соціально-орієнтованої економіки. *Ефективна економіка*. 2012. № 6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1232&p=1>.
76. Україна-2015: національна стратегія розвитку. Київ. 2008. URL: <http://www.semynozhenko.net/content/files/Ukraine-2015%20big.pdf>.
77. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / авт.-упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилієв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. К. : Парламентське вид-во, 2009. 632 с.
78. Куценко В. І., Удовиченко В. П., Остафійчук Я. В. Суспільний вектор сталого розвитку (питання теорії та практики) : монографія / за наук. ред. В. І. Куценко. Чернігів : Видавець Лозовий В. М., 2013. 336 с.
79. Скиба С. А. Роль людського потенціалу в креативній економіці. *Економіка і регіон*. 2014. № 6. С. 15–20. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2014_6_5.

80. Туккель И. Л., Сурина А. В., Культин Н. Б. Управление инновационными проектами : учебник / под. ред. И. Л. Туккеля. СПб. : БХВ-Петербург, 2013. 416 с.
81. Михнева С. Г. Интеллектуализация экономики: инновационное производство и человеческий капитал. *Инновации*. 2003. № 1. URL: <http://transfer.eltech.ru/innov/archive.nsf/0d592545e5d69ff3c32568fe00319ec1/5712be7a2dc7377cc3256d33003d19ca?OpenDocument>.
82. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / пер. с англ.; под ред. Л. Н. Ковалик. СПб. : Питер, 2001. 288 с.
83. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. Москва : ГУ ВШЭ, 2000. 608 с.
84. Лукичева Л.И. Управление интеллектуальным капиталом. Москва : Омега-Л, 2007. 552 с.
85. Мельник Л. Г. Предпосылки формирования информационного общества. *Социально-экономические проблемы информационного общества* / под ред. д.э.н., проф. Л. Г. Мельника. Сумы : Университетская книга, 2005. С. 60–87.
86. Тофлер Э. Третья волна. Москва : АСТ, 1999. 784 с.
87. Чухно А. А. Интеллектуальный капитал: сукупність форми і закономірності розвитку. *Економіка України*. 2002. №11. С.48–55.
88. Бажан І. Економічна сутність та функції інтелектуального капіталу. *Україна: аспекти праці*. 2012. №2. С.30–35. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uap_2012_2_8.
89. Рижаківа Г. М. Методологічні аспекти формування інтелектуальної складової трудового потенціалу в процесі генезису соціально-орієнтованої економіки. *Ефективна економіка*. 2012. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1232>.
90. Давимука С. А., Федулова Л. І. Креативний сектор економіки: досвід та напрями розбудови : монографія. Львів : Ін-т регіональних дослід. ім. М. І. Долишнього НАН України, 2017. 528 с.
91. Слепухіна І. Д. Розвиток інтелектуальної складової трудового потенціалу на виробничому підприємстві. *Економіка: реалії часу*. 2014. №4 (14). С. 32–36. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No4/32-36.pdf>.
92. Рынок труда : учебник / под ред. проф. В. С. Буланова и проф. Н. А. Иволгина. М. : Экзамен, 2000. С. 10–18; С. 335–341.
93. Чекулина Т. А., Юхачев С. П. Развитие интеллектуальной составляющей человеческого капитала в современной России. *Социально-экономические явления и процессы*. 2011. № 11 (033). С. 223–228. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/razvitiie-intellektualnoy-sostavlyayuschey-chelovecheskogo-kapitala-v-sovremennoy-rossii>.
94. Ильченко И. Н., Арустамян И. Н. Значимость человеческого капитала в укреплении здоровья и профилактике заболеваний. *Профилактическая медицина*. 2009. № 2. С. 9–17. URL: <http://viperson.ru/data/201212/PRF20090202.pdf>.

95. Яцунь О.М. Креативний людський капітал в просторі суспільства знань: економічний аспект. *Соціально-трудова відносина: теорія та практика*. 2014. № 2. С. 55–60. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvttp_2014_2_7.
96. Грішнова О. А., Брінцева О. Г. Фіктивний людський капітал: сутність, характерні особливості, чинники формування. *Демографія та соціальна економіка*. 2015. № 1 (23). С. 90–101. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/dse_2015_1_10.
97. Воронкова В. Г. Управління людськими ресурсами. Київ: Професіонал, 2006. 576 с.
98. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / пер. 16-го англ. изд. Москва: ИНФРА-М, 2007. 940 с.
99. Грек Д. В. Необхідність інвестування в людський капітал. URL: http://www.economy-confer.com.ua/full_article/621/.
100. Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А. Управління трудовим потенціалом: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2005. 403 с.
101. Бойко О. Ю. Фінансування освіти в Україні. URL: http://nauka.zinet.info/3/boiko_o.php.
102. Калошна Ю. О., Захарова О. В. Інвестиції у людський капітал як одна зі складових загальних інвестицій підприємства. URL: <http://masters.donntu.edu.ua/2010/iem/kaloshina/library/article02.pdf>.
103. Охорона здоров'я України. Фінансування. / Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії. URL: http://uk.wikipedia.org/wiki/Охорона_здоров'я_в_Україні#.D0.A4.D1.96.D0.BD.D0.B0.D0.BD.D1.81.D1.83.D0.B2.D0.B0.D0.BD.D0.BD.D1.8F.
104. Журавльова І. В. Інтелектуальний капітал як об'єкт захисту в системі фінансової безпеки. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2010. № 29. С. 57–61. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2010_29_12.
105. Кендюхов О. В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом: монографія. Донецьк: ДонУЕП, 2008. 359 с.
106. Вакульчик О. М., Ступнікер Г. Л. Формування економічної категорії «інтелектуальний капітал» в умовах стратегічного розвитку підприємства. *Механізм регулювання економіки*. Дніпропетровськ, 2007. №2. С. 60–64.
107. Климович Н. І. Еволюція поглядів на поняття «інтелектуальний капітал». *Бізнес Інформ*. 2014. № 2. С. 215–219. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_2_39.
108. Прушківська Е. В., Переверзева А. В. Походження, сутність і розвиток людського капіталу. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 1. С. 196–202.
109. Федулова Л. І. Економіка знань: підручник. Київ: Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2009. 600 с.
110. Эдвинссон Л., Мэлоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании. Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / под ред. В. Л. Иноземцева. Москва: Academia, 1999. 640 с. URL: <http://lib.znate.ru/docs/index-2450.html?page=81>.

111. Бутнік-Сіверський О. Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект. Інтелектуальний капітал. URL: http://www.ipdo.kiev.ua/files/articles/butnik-siverskiy_intelektual_capital_theoretical_aspect.doc.
112. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. Москва : Книжный мир, 2006. С. 860.
113. Малишко О. В. Про європейський формат системи показників вимірювання цінності інтелектуального капіталу регіонального наукового центру. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 11. С. 162–167.
114. Махомет Ю. В. Сутнісна характеристика та структура інтелектуального капіталу підприємства. *Економічний простір*: зб. наук. пр. Дніпропетровськ : ПДАБА, 2009. № 25. С.221–229.
115. Леонтьев Б. Б. Цена интеллекта. *Интеллектуальный капитал в российском бизнесе*. Москва : Акционер, 2002. 196 с.
116. Пожуєв В. І. Інтелектуальний капітал як стратегічний потенціал організації. *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2009. № 37. С. 4–15. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpgvzdia_2009_37_3.
117. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций. Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Иноземцева. Москва : Academia, 1999. 640 с. URL: <http://lib.znate.ru/docs/index-2450.html?page=81>.
118. Sveiby K. E. Measuring intangibles and intellectual capital in Knowledge Management : *Classic and Contemporary Wor: D. Morey, M. Maybury, and B. Thuraisingham*. Cambridge, Masseurchusetts : The MIT Press, 2000. P. 337–354.
119. Ілляшенко С. М. Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу підприємства. *Економіка України*. 2008. №11. С.16–26. URL: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8549/1/2008_29.pdf .
120. Вовканич С., Семів Л. Людський та інтелектуальний капітали в економіці знань. *Вісник НАН України*. 2008. № 3. С. 13–23. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/1952/02%20-%20Vovkanych.pdf?sequence=1> .
121. Карпенко А. В. Державна стратегія ефективного використання економічних ресурсів в умовах світової глобалізації. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування* : зб. наук. пр. 2014. Вип. 3 (67). С. 126–135.
122. Колот А., Кравчук О. Людина і нова економіка: теоретико-методологічний аналіз взаємодії та доміант розвитку. *Економічна теорія*. 2015. № 1. С. 5–25. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecte_2015_1_2.
123. Легенчук С. Ф. Бухгалтерське відображення інтелектуального капіталу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04. Житомир, 2006. 23 с.
124. Бутнік-Сіверський О. Б. Евристика в інтелектуальній економіці або формування інноваційного підприємництва. Інтелектуальна власність. 2005. № 9. С. 27–32. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9800/1/evristika.pdf>.

125. Bradley K. Intellectual capital and the new wealth of nations II / K. Bradley // *Business Strategy Review*. – 1998. – Vol 8. – № 4. – Pp. 33–45.

126. Стюарт Т. А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / пер. с англ. В. Ноздрина. Москва : Поколение, 2007. 368 с.

127. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р. № 73. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

128. Бланк И. А. Управление активами. К. : Ника-Центр, 2000. 720 с.

129. Ібрагімов Е. Е. Моделювання впливу інтелектуальних активів на ефективність корпоративного управління з орієнтацією на знання. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. № 5/1 (132). С. 119–124. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2012_5\(1\)_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2012_5(1)_28)

130. Ляшенко Н. Є. Проблеми оцінки інтелектуальних активів в управлінні. Управління проектами та розвиток виробництва. 2009. № 3. С. 58–67. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uprv_2009_3_9.

131. Старкова Н. О., Костецкий А. Н. Интеллектуальные активы фирмы: идентификация и управление. Экономика. Управление. Право. 2000. № 4. С. 16–22. URL: <https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=53919>.

132. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 242 від 18.10.1999. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.

133. Податковий кодекс України : прийнятий Верховною Радою України від 02.12.2010 р. № 2755-VI : текст із змін. станом на 1 січ. 2018 р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

134. Мартиненко М. В. Кількісний підхід до визначення впливу інтелектуальних активів на результати інноваційної діяльності підприємств. Актуальні проблеми економіки. – 2014. № 6. С. 520–529. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2014_6_65.

135. Тараруєв Ю. О. Удосконалення механізму оцінки інтелектуальних активів будівельних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Харків, 2008. 22 с.

136. Кузубов С. А. Развитие теоретико-методологических основ бухгалтерского учета и аудита интеллектуальных активов : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.12. Екатеринбург, 2009.

137. Леонтьев Б. Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в Российском бизнесе. М. : Акционер, 2002. 200 с.

138. Жураковська І. В. Результати інтелектуальної діяльності як ресурси, активи, власність та капітал підприємства: обліковий аспект. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2009. № 647. С. 331–336. URL: http://vlp.com.ua/files/58_4.pdf.

139. Абрамов Е. Г. Структура баланса организации с учетом ее интеллектуальных активов. Российское предпринимательство. 2011. № 3 (2). С. 76–80. URL:

<https://cyberleninka.ru/article/v/struktura-balansa-organizatsii-s-uchetom-ee-intellektualnyh-aktivov>.

140. Sullivan P. H. Value-driven Intellectual Capital. How to convert intangible corporate assets into market value. NY. : John Wiley & Sons, Inc. New York, 2000. URL: <https://dl.acm.org/citation.cfm?id=519015>.

141. Лукичева Л. И., Егорычев Д. Н. Внутрифирменное управление интеллектуальными активами. М. : Омега-Л, 2004. 192 с.

142. Тараруєв Ю. О., Момот Т. В. Новий погляд на концепцію нематеріальних активів. Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. 2004. Вип. 192. Т. 3. С. 851–856.

143. Нижник Н. Р., Мосов С. П. Реалізація інтелектуальних активів — ключовий момент державної політики України в XXI столітті. Університетські наукові записки. 2006. № 3–4. С. 351–357. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Unzap_2006_3-4_55.

144. Лукичева Л. И., Курбат В. Ю. Организационно-экономическое обеспечение процесса коммерциализации интеллектуальных активов. Вестник ИргТУ. № 2 (42). 2010. С. 71–75. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/organizatsionno-ekonomicheskoe-obespechenie-protssessa-kommertsializatsii-intellektualnyh-aktivov>.

145. Бабій П. С. Оцінка та управління вартістю інтелектуальних активів суб'єкта господарювання. Сталий розвиток економіки. 2013. № 3. С. 314–318. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_3_69.

146. Intelligent Assets Unlocking the Circular Economy Potential. Industry Agenda. World Economic Forum. 2016. 56 p.

147. Ильшева Н. Н., Кузубов С. А. Интеллектуальные активы – главный ресурс посткризисной экономики. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009. № 7 (40). С. 9–15. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/intellektualnye-aktivy-glavnyu-resurs-postkrizisnoy-ekonomiki>.

148. Наумчук О. А. Інтелектуальні активи в системі бухгалтерського обліку. Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Сер. : Економічні науки. 2013. № 4. С. 175–182. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdnuete_2013_4_22.

149. Костецкий А. Н., Старкова Н. О. Оценка уровня управления интеллектуальными активами на предприятиях пищевой промышленности Краснодарского края. Финансы и кредит. 2005. № 34 (202). С. 31–38.

150. Погорецький П. П., Нищик Р. А., Фесенко О. М. Проблеми комерціалізації наукових розробок та інноваційної діяльності в Україні. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Технічний прогрес та ефективність виробництва*. Харків, 2013. № 44. С. 120–124. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vcspitp_2013_44_19.

151. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та ін. Київ, 2015. С. 336.

152. Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышлений : нобелевская лекция. Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России / под ред. Ю. В. Яковца. СПб. : Гуманистика, 2003.

153. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку : монографія. Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. 397 с.

154. Портер М. Международная конкуренция / пер. с англ.; под ред. В. Д. Щетинина. Москва : Междунар. Отношения, 1993. 896 с.

155. Тоффлер Э. Шок будущего / пер. с англ. М. : ООО «Издательство АСТ», 2002. 557 с.

156. Роджерс Е. М. Дифузія інновацій / пер. з англ. В. Старка. К. : Києво-Могилянська академія, 2009. 591 с.

157. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. Москва : Наука, 1989. 526 с.

158. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учебник для вузов. СПб. : Питер, 2008. 448 с.

159. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития (исследование предпринимательства, прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / пер. с нем. М. : Прогресс, 1982. 401 с.

160. Scumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. N.Y.-L. 1939.

161. Mensch G. Stalemate in Technology: Innovation Overcame the Depression. Cambridge (Mass.). 1979. 246 p.

162. Kleinknecht A. Innovation Patterns in Crisis and Prosperity : Schumpeter's Long Cycle Reconsidered. Hong Kong. 1987. 204 p.

163. Друкер П. Бизнес и инновации. Москва : Вильямс, 2007. 432 с.

164. Фиговский О. Бизнес без науки – наука без бизнеса. URL: <http://www.figovsky.iri-as.org/>

165. Pred A. Hägerstrand, Torsten. 1967. Innovation diffusion as a spatial process. Innovationsförloppet ur korologisk synpunkt. Translated with the assistance of Greta Haag. Chicago : University of Chicago.

166. Сошенко И. И. Междисциплинарный характер понятия «инновации». *Вестник ТГПУ (TSPU Bulletin)*. 2013. № 13 (141). С. 136–142. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/mezhdistsiplinarnyy-harakter-ponyatiya-innovatsii>.

167. Сергеева Е. В. К вопросу о правовом определении понятия «инновация». С. 95–100. URL: http://www.muh.ru/content/doc/2012/120924_sergeeva.pdf.

168. Килин Н. Э. Правовое регулирование инновационной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства : дис. ... канд. юрид. наук. Москва, 2011.

169. Социологический словарь. URL: http://mirslovari.com/content_soc/innovacija-novovvedenie-1033.html.

170. Новейший философский словарь. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_new_philosophy/515/ИННОВАЦИЯ.

171. Коджаспирова Г. М., Коджаспиров А. Ю. Педагогический словарь: для студ. высш. и сред. пед. учеб. заведений. М. : Академия, 2000. 176 с.
172. Шаранин А. С., Башкатов И. П., Арутюнов Ю. А. Инновация как экономическая категория. URL: <http://nsportal.ru/vuz/ekonomicheskije-nauki/library/2012/11/30/innovatsiya-kak-ekonomicheskaya-kategoriya>.
173. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ : Академія, 2000. Т. 1. 864 с.
174. Сучасні концепції менеджменту : навч. посіб. / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової. К. : ЦУЛ, 2007. 536 с.
175. Тарасенко І. О., Королько О. М., Белявська К. С. Оцінка інноваційної активності підприємства в системі стратегічного управління. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. №9. С. 133–141. URL: http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Aktualni-problemy-ekonomiky/Akt-prob-ekonomiky-2009-9/Akt-prob-ekonomiky-2009-9_133-141.pdf.
176. Яковец Ю. В. Эпохальные инновации XXI века. Москва : ЗАО Экономика, 2004. 437 с.
177. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / пер. с венг.; общ. ред. и вступ. ст. Б. В. Сазонова. М. : Прогресс, 1990. 296 с.
178. Соловьев В. П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций). Киев : Феникс, 2006. 560 с.
179. Пугина Л. И. К вопросу экономического содержания и классификации инноваций. *Экономика: проблемы, тенденции, перспективы*. 2014. № 10. С. 131–140.
180. Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія. Київ : КНЕУ, 2003. 394 с.
181. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
182. Богашко О. Л. Економічний зміст поняття «інновація» у науці, техніці, технологіях та організаціях. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2013. Вип. № 4. С. 11–15. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_03/02.pdf.
183. Бондарчук Н. В. Державна політика розвитку інноваційного потенціалу регіонів України: теорія, методологія, механізми управління : монографія. Донецьк : Юго-Восток., 2011. 406 с.
184. Инновационный менеджмент : учебник / под ред. проф. В. А. Швандара, проф. В. Я. Горфинкеля. Москва : Вузовский учебник, 2004. 382 с.
185. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса : учеб. 3-е изд., перераб. и доп. Москва : Проспект, 2008. 576 с.
186. Пампура О. И. Управление инновационным процессом в промышленности : монографія. Донецк : ИЭП НАН Украины, 1997. 364 с.
187. Мюллер В. К. Англо-русский словарь. 24-е изд. Москва : Рус. яз., 1995. 2106 с.

188. Сучасний словник іншомовних слів : близько 20 тис. слів і словосполучень / уклад. О. І. Скопненко, Т. В. Цимбалюк. Київ : Довіра, 2006. 789 с.
189. Безгін К. С. Управління інноваційними процесами створення цінності на підприємстві: паліатив : монографія. Донецьк : Ноулідж, 2012. 187 с.
190. Ковалев Г. Д. Инновационные коммуникации : учеб. пособ. для вузов. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 288 с.
191. Hippel V. L. U. S. high technology trade and competitiveness. Staffreport. U.S. Department of Commerce. 1985. P. 19.
192. Riggs H. E. Managing high-technology companies Belmont. 1983. P. 7.
193. Drucker P. F. Technology Management and Society. L. 1970. P. 69.
194. Kingston W. The Political Economy of Innovation. *The Hagne*. 1984. P. 12.
195. Mendell S., Ennis D. Looking at innovation strategies. *Research Management*. 1985. Vol. 28, No 3. P. 33.
196. Барнетт Х. Американські буржуазні теорії керування: критичний аналіз. М. 1978.
197. Инновационный менеджмент: концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития : учеб. пособ. / под ред. В. М. Аньшина, А. А. Дагаева. 3-е изд., перераб. и доп. Москва : Дело, 2007. 584 с.
198. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : ученик. СПб. : Питер, 2002. 400 с.
199. Коробейников О. П., Трифилова А. А., Коршунов И. А. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия. *Менеджмент в России и за рубежом*. 2000 № 3. URL: <http://www.mevriz.ru/articles/2000/3/856.html>.
200. Зянько В. В., Єпіфанова І. Ю. Інноваційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення в умовах трансформаційних змін економіки України : монографія. Вінниця : ВНТУ, 2015. 172 с.
201. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. К. : Центр навчальної літератури, 2005. 352 с.
202. Методические рекомендации по оценке инновационного потенциала предприятия / под ред. В. Н. Беякова. Днепропетровск : ДРЦИР, 2008. 8 с.
203. Карпенко А. В. Визначення інноваційного потенціалу підприємства : зб. наук. пр. Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / за ред. М. Ф. Кропивка. Мелітополь : Люкс, 2011. № 4 (16). С. 145–154.
204. Кравченко С. И., Кладченко И. С. Исследование сущности инновационного потенциала. *Наукові праці Донецького національного технічного університету*. 2003. Вип. 68. С. 88–96.
205. Лисин Б. К., Фридлянов В. Н. Межгосударственное социально-экономическое исследование инновационного потенциала. *Инновации*. 2002. № 7. С. 17–34.
206. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент. СПб. : Питер, 2000. 208 с.

207. Гвоздович Ю. О. Напрями підвищення рівня інноваційного потенціалу молоді регіону: фінансовий та організаційний аспекти. *Регіональна економіка*. 2013. №3. С. 192–198. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2013_3_22.

208. Ахметова Н. Н. Один из подходов к определению сущности элементов инновационно-инвестиционной модели. URL: <http://www.anrb.ru/isei/cf2002/c504.htm>.

209. Сафонов Е. Н., Паламаренко Г. А. Особенности формулирования целей инновационной стратегии предприятия в современных условиях хозяйствования. *Проблемы совершенствования управления предприятием в современных условиях*: сб. мат. межрег. научно-практ. конф. Пенза, 2000. Ч. 2. С. 92–93.

210. Решетников А. В. Управление реализацией инновационного потенциала в промышленности. URL: www.smartcat.ru/Management/netincomeA.shtml.

211. Николаев А. И. Инновационное развитие и инновационная культура. *Наука и наукознание*. 2001. №2. С. 54–65. URL: http://vasilievaa.narod.ru/9_5_01.htm.

212. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент. СПб. : Питер, 2001. 304 с.

178. Джаин И. О. Оценка трудового потенциала : монографія. Сумы : Університетська книга, 2002. 250 с.

213. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность. Москва : Экзамен, 2001. 575 с.

180. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці : монографія / за заг. ред. д. е. н., проф. С. М. Ілляшенка. Суми : Університетська книга, 2005. 582 с.

214. Буркинський Б. В., Лазарева Є. Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіону. Одеса : ІПРЕЕД НАН України, 2007. 140 с.

215. Ковалев М., Шашко А. Развитие инновационного потенциала регионов Республики Беларусь. *Вестник Ассоциации белорусских банков*. 2004. № 38–39. С. 24–32.

216. Шараев Ю. В. Теория экономического роста : учеб. пособие. Москва : ГУ ВШЭ. 2006. 254 с.

217. Witt U. How Evolutionary is Schumpeter's. Theory of Economic Development. *Industry and Innovation*. 2002. Vol. 97, No. ½. P. 7–22. URL: http://www.econ.mpg.de/files/2004/staff/witt_HowEvolutionaryIsSchumpetersTheory.pdf.

218. Макаренко І. П. Національна інноваційна система України: проблеми і принципи побудови : монографія / за наук. ред. І. П. Макаренко ; відп. ред. П. М. Копка. Київ : ІНБ, 2007. 520 с.

219. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / за ред. д-ра екон. наук Л. І. Федулової. Київ : Укр ІНТЕІ, 2007. 812 с.

220. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» : Постанова ВР України від 27.06.2007 р. № 1244-V. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1244-16>.

221. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan. London: Pinter Publishers, 1987. 155 p.

222. Lundvall B-A. National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London: Pinter Publishers, 1992. 342 p.

223. Nelson R. National Innovation Systems. A Comparative Analysis. New York : Oxford University Press, 1993.

224. Шаповалова Л. Складові національної інноваційної системи та рівень їх розвитку в Україні. *Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка*. 2011. № 121–122. С. 94–98. URL: http://papers.univ.kiev.ua/ekonomika/articles/National_Innovation_System_s_Parts_and_the_Degree_of_their_Development_in_Ukraine_14015.pdf.

225. Андрощук Г. О., Давимука С. А., Давимука Л. І. Національні інноваційні системи: еволюція, детермінанти результативності : монографія. Київ : Парлам. вид-во, 2015. 512 с.

226. List F. The National System of Political Economy. 1841. URL: <https://oll.libertyfund.org/titles/list-the-national-system-of-political-economy>.

227. Sabato J., Botana N. La Ciencia Y La Tecnología En El Desarrollo Futuro De America Latina. *Science and technology in the future development of Latina America*. Revista de la integracion, INTAL, 1968. Vol. 3. P. 15–36. URL: http://docs.politicasci.net/documents/Teoricos/Sabato_Botana.pdf.

228. Abramovitz M. Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind. *The Journal of Economic History*. 1986. Vol. 46, No 2. P. 385–406. URL: https://www.jstor.org/stable/2122171?seq=1#page_scan_tab_contents.

229. Hayek F. A. The Use of Knowledge in Society. *The American Economic Review*. Vol. 35, No 4. P. 519–530 URL: https://www.jstor.org/stable/1809376?seq=1#page_scan_tab_contents або <https://www.econlib.org/library/Essays/hykKnw.html>.

230. Leydesdorff L, Etzkowitz H. The Triple Helix – University-Industry-Government Relations: A Laboratory for Knowledge Based Economic Development. *EASST Review*, 1995. Vol. 14, No. 1. P. 14–19. URL: https://www.researchgate.net/profile/Loet_Leydesdorff/publication/241858820_The_Triple_Helix_-_University-Industry-Government_Relations_A_Laboratory_for_Knowledge_Based_Economic_Development/links/53ebc0510cf24f241f146a09/The-Triple-Helix--University-Industry-Government-Relations-A-Laboratory-for-Knowledge-Based-Economic-Development.pdf.

231. Patel P., Pavitt K. The Nature and Economic Importance of National Innovation Systems. *STI Review, OECD*. Paris. 1994.

232. OECD proposed guidelines for collecting and interpreting technological innovation data. Oslo manual. Paris: OECD, 1992.

233. Макаренко І. П., Копка П. М., Рогожин О. Г., Кузьменко В. П. Національна інноваційна система України: проблеми і принципи побудови / за наук. ред. І. П. Макаренка. К. : Інститут проблем національної безпеки, 2007. 520с.

234. Metcalfe S. The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives. *Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change*. Oxford (UK)/Cambridge (US) : Blackwell Publishers, 1995.

235. Иванова Н. И. Национальные инновационные системы. Москва : Наука, 2002. 244 с.
236. Регіональна інноваційна система : теорія і практика : монографія / за ред. В. С. Пономаренка. Харків : ІНЖЕК, 2011. 688 с.
237. Иванов В. В. Актуальные проблемы формирования Российской инновационной системы. М.: Науч.-организац. управление РАН, 2007. URL:<https://iq.hse.ru/news/177834936.html>.
238. Марченко О. С. Національна інноваційна система як інтегратор знань. *Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого*. Серія: Економічна теорія та право. X. : Право, 2010. № 2. С. 24–34. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/3494/1/Marchenko_24.pdf
239. Шарко М. Модель формування національної інноваційної системи України. *Економіка України*. 2005. №8. С. 25–30.
240. Мараховский А. А. Некоторые особенности взаимосвязей инновационных систем в Украине. *БизнесИнформ*. 2009. № 4 (1).–С. 76–80.
241. Федулова Л. І., Мазаракі А. А., Андрощук Г. О. Інноваційна політика : підручник. К. : Торг.-екон. ун-т, 2012. 603 с.
242. Медведкін Т. Інноваційний розвиток України в умовах трансферу технологій та науково-технологічної співпраці. *Журнал Європейської економіки*. 2008. Т. 7. № 2. С. 153–161. URL: <http://jeej.tneu.edu.ua/index.php/ukjee/article/view/107/107>.
243. Грига В. Особливості формування національних інноваційних систем. *Вісник НАН України*. 2009. №10. С.22–35. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnanu_2009_10_3.
244. Багрова І. В., Черевко О. Л. Національна інноваційна система України: характеристика та проблеми становлення. *Вісник ДДФА*. 2010. №2 (24). С. 81–90.
245. Семів Л. К., Вйонцек О. С. Аспекти взаємозв'язку національної інноваційної системи та ринку знань у контексті економічної безпеки. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. Серія економічна. 2013. Вип. 1. С. 132–141. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvldu_e_2013_1_18.
246. Анісімов А. Є. Детермінанти формування інноваційної складової соціально-економічного розвитку держави та її регіонів. *Вісник Донецького національного університету*. Серія В: Економіка і право. Спецвип. 2011. Т. 1. С.184–187.
247. Побірченко В. В. Національні інноваційні системи в глобальній економіці. *Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского*. Серія «Экономика и управление». Том 24 (63). 2011. №1. С. 155–163. URL: http://sn-ecoman.cfuv.ru/wp-content/uploads/2017/04/019_pobi.pdf.
248. Концепція розвитку національної інноваційної системи : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.06.2009 р. № 680-р. URL: zakon4.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-p.
249. Богашко О. Л. Дослідження особливостей становлення й розвитку національної інноваційної системи України. *Вісник Чернівецького торговельно-*

економічного інституту. Економічні науки. 2014. №1. С. 259–270. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2014_1_36.

250. Карпенко А. В. *Формування та розвиток національної інноваційної системи України*: зб. наук. пр. Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2013. №1 (2). С. 102–115.

251. Науменко Т. О. Запровадження інтеграційного підходу для генерації знань в інноваційний процес у проектній діяльності. *Управління розвитком складних систем*. 2014. №17. С. 31–35. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss_2014_17_7.

252. Ладиченко К. І. Напрями формування національної інноваційної системи на засадах стратегії SMART-спеціалізації. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2015. № 2. С. 82–88. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzizvru_2015_2_17.

253. Буторіна В. Б. Теоретичні підходи до формування національної інноваційної системи. *Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка*. Економічні науки. 2013. Вип. 8. С. 101–108. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkpnuen_2013_8_28.

254. Колот А. М., Поплавська О. М. Держава і бізнес: новітні тенденції взаємодії та забезпечення стійкого розвитку. *Соціально-трудова відносина: теорія та практика*. 2016. № 2. С. 8–15. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvttp_2016_2_3.

255. Вітренко-Хрустальова Т. М. Особливості та напрямки державного регулювання інноваційного розвитку економіки в різних країнах. *Державне будівництво*. 2012. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2012_2_46.

256. Перебейнос Ю. В. Концептуальні засади розвитку національної інноваційної системи: державно-управлінський аспект. *Державне будівництво*. 2012. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2012_1_20.

257. Василенко М. Д. Створення національної інноваційної системи та її правове забезпечення. *Актуальні проблеми держави і права*. 2010. Вип. 53. С. 163–171. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdp_2010_53_25.

258. Юхновський І. В. Сутність, структура та проблеми формування національної інноваційної системи України. *Вісник Сумського державного університету*. 2011. № 4. С. 169–174. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/25436/1/Juhnovs%27kuj.pdf>

259. Кужель Г. Ю. Державна інноваційна політика в Україні. *Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ*. URL: http://www.rusnauka.com/36_PWMN_2014/Economics/4_180985.doc.htm.

260. Власенко О. Еволюція інноваційної політики та інноваційних процесів в умовах переходу традиційної економіки до економіки знань. *Актуальні проблеми державного управління*. 2013. Вип. 2. С. 3–6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdyo_2013_2_3.

261. Брикова І. В. Національна інноваційна система як нова мегаінституція глобального економічного середовища. URL: <http://catalog.uccu.org.ua/opacunicode/>

262. Інноваційна політика зарубіжних країн: концепції, стратегії, пріоритети. Інформаційно-аналітичні матеріали, підготовлені Комітетом ВР України та Міністерством закордонних справ України. URL: <http://kno.rada.gov.ua/uploads/documents/36385.pdf>.

263. Бойко А. В. Зарубіжний досвід формування національних інноваційних систем та його використання в Україні. *Економіка і прогнозування*. 2013. №4. С. 91–103. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2013_4_9.

264. Бабкова-Пилипенко Н. П., Токар М. А. Використання зарубіжного досвіду для формування національної інноваційної системи в Україні. *Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія»*. 2014. Т. 247. Вип. 235. С. 59–65. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchdues_2014_247_235_12.

265. Мілевська Т. С. Моделі інноваційного розвитку економіки. *Бізнес Інформ*. 2012. №7. С. 44–47. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_7_11.

266. Цибульов П. М. Трирівнева модель національної інноваційної системи України. *Наука та інновації*. 2018. Т. 14. № 3. С. 5–14. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/134024/02-Tsybulov.pdf?sequence=1>.

267. Кубів С. Верховній Раді доповів про першочергові кроки для підтримки інновацій в Україні. URL: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=71b93897-7a88-4c32-98c1-e8e753531937&title=StepanKubivVerkhovniiRadiDopovivProPershochergoviKrokiDliaPidtrimkiInnovatsiiVUkraini>.

268. Оксанич А. О., Комарницька Г. О. Організаційно-економічні передумови формування регіональної системи інновацій. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 3. Т. 1. С. 79–85. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2011_3\(1\)_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2011_3(1)_12).

269. OECD PUBLICATIONS, Dynamising National Innovation Systems. Paris. 2002. 96 p.

270. Лазарева Є. В. Становлення інноваційної системи в управлінських процесах регіону. *Економічні інновації: зб. наук. пр. Одеса: Ін-т проблем ринку та екон.-еколог. дослід. НАН України*, 2010. Вип. 40. С. 219–231. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/66285/15-Lazareva.pdf?sequence=1>.

271. Федулова Л. І. Організаційні механізми формування результативної регіональної інноваційної системи. *Стратегічні пріоритети*. 2009. №4 (13). С. 157–165. URL: <http://sp.niss.gov.ua/content/articles/files/21-1444308323.pdf>.

272. Демченко В. В. Проблеми формування інституційного середовища інноваційного розвитку регіонів. *Регіональна економіка*. 2007. №2. С. 59–70.

273. Яремко Л. Регіональна інноваційна система. *Регіональна економіка*. 2006. №3. С. 103–112.

274. Anderson R. Innovation Systems in a Global Context: The North American Experience. Montreal : McGill-Queen's University Press, 1988. URL: <https://www.mqup.ca/innovation-systems-in-a-global-context-products-9780773518094.php>

275. Рилач Н. М. Теоретичні основи формування глобальної інноваційної системи. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2012. Вип. 110 (2). С. 82–91. URL: <http://journals.iir.kiev.ua/index.php/apmv/article/viewFile/453/418>.

276. Карпенко А. В., Кононенко Ю. С. Стратегічне значення комерціалізації для інноваційного розвитку національної економіки. *Економіка і організація управління* : зб. наук. пр. 2017. № 1 (25). С. 194–205.

277. Бутко М. П., Попело О. В. Комерціалізація результатів науково-технічної діяльності в умовах поглиблення інтеграційних процесів. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2015. № 1. С. 7–20. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/prpu_2015_1_3.

278. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 13.12.1991 р. № 1977- XII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>.

279. Боголіб Т. М. Комерціалізація наукових розробок університетів. *Економіка України*. 2014. № 1. С. 33–50. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2014_1_4.

280. Комеліна А. А. Наукові засади формування механізму комерціалізації інноваційних технологій. *Економіка і регіон*. 2012. № 6. С. 35–41. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2012_6_9.

281. Денисюк В. Комерціалізація результатів науково-дослідних робіт: проблеми і перспективи. *Вісник Національної академії України*. 2006. №5. С. 39–53. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnanu_2006_5_4.

282. Жиц Г. И., Квашнина М. Н. Коммерциализация новшеств и инновационный трансфер: некоторые подходы к трактовке понятий. *Инновации*. 2006. № 11 (98). С.47–51. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/kommertsializatsiya-novshestv-i-innovatsionnyu-transfer-nekotorye-podhody-k-traktovke-ponyatiy>.

283. Заїченко Л. І. Комерціалізація спортивних відносин: завдання господарсько-правового забезпечення. *Вісник національного університету «Юридична академія України ім. Ярослава Мудрого»*. Серія : Економічна теорія та право. 2013. №3. С. 118–125.

284. Логутова Т. Г., Ленцов І. А., Годяцька А. В. Теоретичні засади процесу комерціалізації інтелектуальних інвестицій. *Бізнес Інформ*. 2012. № 9. С. 20–26. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_9_3.

285. Бозуленко О. Ю. Особливості комерціалізаційно-диверсифікованої стратегії розвитку торговельних підприємств. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2014. Вип. 2. С. 169–175. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2014_2_22.

286. Павленко Г. Ю., Остапчук І. П., Пруднікова Н. Д., Карнаух О. П., Наталушко Н. І. Сучасні підходи до соціальної відповідальності, як складової комерціалізації розробок КНУТД. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. 2009. № 6. С. 220–223. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknutd_2009_6_41

287. Владыка М. В. Коммерциализация результатов научно-технической деятельности ВУЗов: цели, формы, проблемы. *Университетское управление*. 2009. № 5. С. 54–63. URL: <http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/26436/1/unup-2009-05-10.pdf>.
288. Тихонов В. А. Формирование и развитие народнохозяйственного АПК. Москва : Наука, 1984. 270 с.
289. Карпенко А. В. Комерціалізація інновацій в умовах національної економіки. Інтеграція економічних та технічних процесів: сучасний стан і перспективи розвитку : колективна монографія / за заг. ред. Л. М. Савчук. Х. : Діса плюс, 2015. С. 61–75.
290. Івлєва Н. П. Комерціалізація науково-технічної діяльності – основний напрям економічних досліджень у будівництві. *Наука та будівництво*. 2014. № 2. С. 45–46. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ntab_2014_2_13.
291. Регіональні інноваційні системи України: стан формування та розвитку в умовах інтеграційних процесів : монографія / за ред. Л. І. Федулової. Київ : Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2013. 724 с.
292. Карпенко А. В. Порівняльно-морфологічний аналіз сутності базових категорій інноваційної діяльності. *Економіка і організація управління: збірник наукових праць*. 2016. № 2 (22). С. 151–160.
293. Дежина И. Г., Салтыков Б. Г. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок. М. : ИЭПП, 2004. 152 с.
294. Левіна Д., Чернишев Л., Рагуля А., Федорова Н., Смертенко П. На шляху до комерціалізації наукових результатів. *Вісник Національної академії наук України*. 2011. № 9. С. 18–24. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnanu_2011_9_3.
295. Козметский Дж. Вызов технологических инноваций на пороге новой эры общемировой конкуренции. *Трансфер технологии и эффективная реализация инноваций* / под ред. Н. М. Фонштейн. – М.: АНХ, 1999. – 296 с.
296. Хикс Дж. Теория экономической истории / пер. с англ.; под общ. ред. Р. М. Нуреева. Москва : НП Журнал Вопросы экономики, 2003. 224 с.
297. Монастырный Е. А., Грик Я. Н. Ресурсный подход к построению бизнес-процессов и коммерциализации разработок. *Инновации*. 2004. № 7. С. 85–87.
298. Пушкаренко А. Б. Коммерциализация научно-технических разработок как составляющий элемент инновационной деятельности научно-образовательных учреждений. *Известия Томского политехнического университета*. 2004. Т. 307. № 3. С.137–141. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/kommertsializatsiya-nauchno-tehnicheskikh-razrabotok-kak-sostavlyayuschiy-element-innovatsionnoy-deyatelnosti-nauchno>.
299. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник. Львів : Львівська політехніка, 2005. 714 с.
300. Bandarian R. Evaluation of commercial potential of a new technology at the early stage of development with fuzzy logic. *Journal of Technology Management and Innovation*. 2007. Vol. 2, No 4. P. 73–85.

301. McCoy A. P., Badinelli R., Koebel C. Th., Thabet W. Concurrent Commercialization and New-Product Adoption for Construction Products. *The construction and building research conference of the Royal Institution of Chartered Surveyors*. URL: http://www.rics.org/site/download_feed.aspx?fileID=3439&fileExtension=PDF

302. Матковская Я. С., Мальцева Ю. А. Коммерциализация – предмет экономической теории (является ли коммерциализация предметом экономической теории?). *Вестник УГТУ–УПИ*. 2010. № 5. С. 4–11. URL: http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/55215/1/vestnik_2010_5_001.pdf.

303. Румянцев А. А. Стратегические инновации – путь к технологическому прорыву в экономике. *В мире научных открытий*. 2010. №5 (11). С. 29–32.

304. Калиниченко М. П. Маркетинг комерціалізації результатів інноваційної діяльності в промисловості. *Маркетинг менеджмент інновацій*. Суми : Університетська книга, 2012. № 4. С. 43–50. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2012_4_6.

305. Мухопад В. И. Коммерциализация интеллектуальной собственности : монография. М. : Магистр: ИНФРА-М, 2010. 512 с.

306. Карпенко А. В. Комерціалізація інтелектуальної власності: сутність та оцінка. *Virtus: Scientific Journal / Editor-in-Chief M.A. Zhurba*. 2017. № 13. Р. 209–213.

307. Меняйло В. Комерціалізація результатів наукових досліджень вищих навчальних закладів України як пріоритет державної політики у сфері вищої освіти. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. 2012. Вип. 4. С. 130–137. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadu_2012_4_18.

308. Ковтуненко Ю. В. Особливості організації процесу комерціалізації інноваційних розробок високотехнологічних підприємств. *Праці Одеського політехнічного університету*. Одеса, 2012. №2. С. 313–317. URL: <http://dspace.opu.ua/jspui/bitstream/123456789/7087/1/34.pdf>.

309. Мешко Н. П., Робота П. В. Комерціалізація результатів науково-технічної діяльності у сфері міжнародного науково-технічного обміну. *Економічний простір*. 2008. № 12/1. С. 40–46.

310. Бут С. Ю., Совершенна І. О. Сучасний стан і проблеми формування та розвитку організаційно-економічного механізму комерціалізації інноваційної діяльності в Україні. *Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал*. 2011. №2. С.20–23.

311. Петруненко А. А., Фонштейн Н. М. Коммерциализация технологий российский и мировой опыт : сб. статей. М. : ЗелО, 2011. С. 44–49.

312. Косенко О. П. Комерціалізація інтелектуально-інноваційних технологій : монографія. Х. : НТУ ХПІ, 2015. 599 с.

313. Ступнікер Г. Л. Комерціалізація інтелектуальної власності як інструменту управління інтелектуальним капіталом. *Економічний простір*. 2008. № 15. С. 163–170.

314. Кам'янська О., Чікіна О. Визначення комерційного потенціалу об'єктів інтелектуальної власності. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2009. № 4. URL: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_4/Chikina_409.htm

315. Прохоров А. Н. Зарубежный опыт построения процесса коммерциализации интеллектуальной собственности. *Вестник Тюменского гос. ун-та*. 2011. № 11. С. 66–70.

316. Дорофеева В. В. Проблема коммерциализации инновационных разработок предприятий Сибирского региона. *Известия ИГЭА*. 2010. № 5 (73). С. 57–60. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/problema-kommertsializatsii-innovatsionnyh-razrabotok-predpriyatiy-sibirskogo-regiona>.

317. Зубко О. В. Теоретичні аспекти комерціалізації інновацій в умовах глобалізації. *Економіка. Управління. Інновації*. 2010. №2 (4). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_2_24.

318. Косцик Р. С. Витрати підприємств на комерціалізацію інноваційної продукції. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23(17). С. 233–238. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlту_2013_23.

319. Лукша О., Тарасова О., Пильнов Г., Яновский А. Как работать с сетями трансфера технологий: практическое пособие. EuropeAid «Наука и коммерциализация технологий». 2006. 140 с.

320. Хаустов В. К. Трансфер технологий в инновационных процессах Украины та Білорусі. *Економіка і прогнозування*. 2012. № 2. С. 24–34. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2012_2_4.

321. Столяров В. Ф., Воронкова Т. Е. Трансфер технологий: становлення та розвиток як економічної категорії. *Управління економікою: теорія та практика* : зб. наук. пр. К. : ІЕП НАНУ, 2014. С. 57–73.

322. Про державне регулювання у сфері трансферу технологий : Закон України від 06.10.2006 р. №143-16. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

323. Лукша О., Пильнов Г., Тарасова О., Яновский А. Как работать с сетями трансфера технологий : практ. пособие. URL: www.ras.ru/FSStorage/Download.aspx?id=9427138c-5884-4ef5-b99b

324. Хаустов В. К. Трансфер технологий в инновационных процессах Украины та Білорусі. *Економіка і прогнозування*. 2012. № 2. С. 24–34.

325. Андросова О. Ф., Череп А. В. Трансфер технологий як інструмент реалізації інноваційної діяльності : монографія. К. : Кондор, 2007. 356 с.

326. Регіональні центри інноваційного розвитку Держінвестицій перейменовано у регіональні центри з інвестицій та розвитку. *Українська правда від 7.07.2010*. URL: <http://www.epravda.com.ua/press/2010/07/7/240967/>.

327. Держінвестицій відкрило свій офіційний веб-сайт. *Прес-служба Держінвестицій 20.07.2007*. URL: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=86227760.

328. Національна мережа трансферу технологий. URL: <http://www.nttn.org.ua/?idm=1&lng=1>.

329. Российская сеть трансфера технологий RTTN. URL: <http://www.rttн.ru/about>.

330. Створення національної мережі трансферу технологій. URL: http://www.uintei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=256.

331. Жежуха В. Й. Стимулювання інноваційної діяльності: європейський досвід. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/899/1/32.pdf>.

332. Гвоздю С. Ю. Зарубіжний досвід активізації інноваційної діяльності на підприємствах. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/18375/1/75-Hvozdyu-130-131.pdf>.

333. Косцик Р. С. Етапи процесу комерціалізації інноваційної продукції промислових підприємств. *Вісник СумДУ*. 2012. №4. С. 150–154. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSU_ekon_2012_4_22.

334. Концепція розвитку регіональної інноваційної системи Харківщини / під наук. ред. В.С. Пономаренко. Харків : ІНЖЕК, 2011. 142 с.

335. Креймс Д. *Думай как Друкер* / пер. с англ. О. Г. Белошеев. Минск : Попурри, 2009. 384 с.

336. Drucker P. F. *Innovation and entrepreneurship: practice and principles*. New York : Harper & Row, 1985. 277 p.

337. Алексєєв І. В. Стратегії та регулювання інноваційного розвитку виробничо-господарських структур : автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.02.03. К. : Ін-т економічного прогнозування НАН України, 2002. 33 с.

338. Ануфрієва О. Л., Пальчевська Т. Г., Лагоцька Г. М. Підприємницька діяльність : навч. посіб. / за ред. О. Л. Ануфрієвої. Івано-Франківськ : Лілея-НВ, 2014. 304 с.

339. Блауг М. 100 великих економістів до Кейнса / пер. с англ.; под ред. А. А. Фофонова. СПб. : Экономическая школа, 2008. 352 с.

340. Кантильйон Р. Опыт о природе торговли вообще. Москва : Прогресс, 1982. 480 с.

341. Блауг М. Экономическая теория в ретроспективе / пер. с англ. М. : Дело ЛТД, 1994. 720 с

342. Сэй Ж-Б. Трактат по политической экономии. Москва : Дело, 2000. URL: <http://ek-lit.narod.ru/say003.htm>

343. Реверчук С. К., Вовчак О. Д., Кубів С. І. Інституційна інвестологія : навч. посіб. / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С. К. Реверчука. Київ : Атіка, 2004. 208 с.

344. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Рынок: Микроэкономическая модель. СПб : Печатный Двор, 1992. 496 с

345. Основи економічної теорії / за ред. С. В. Мочерного. Тернопіль: АТ «Тарнекс», 1993. 688 с.

346. Хайек Ф. Право, законодательство и свобода / пер. с англ. Б. Пинскера, А. Кустарева. М. : ИРИСЭН, 2006. 648 с.

347. Пилипенко И. В. Кластеры и территориально-производственные комплексы в региональном развитии. *Региональное развитие и региональная политика России в переходной период* / под общ. ред. С. С Артоболевского, О. Б. Глезер. Москва : МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2011. С. 191–208.

348. Про підприємництво : Закон України. *Відомості ВР України*. 1991. № 14. Ст. 168.
349. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
350. Борисова В. А. Еколого-економічні аспекти підприємницької діяльності. Суми : Довкілля, 2003. 210 с.
351. Hisrich R., Peters M. *Entrepreneurship*. Homewood, Ill. Richard D. Irwin, 1989. 245 p.
352. Карпенко А. В. Розвиток підприємництва як основа стабілізації економіки України. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво. 2005. № 1. С. 77–81.
353. Thornton M. *The quotable mises*. Auburn : Ludwig von Mises Institute, 2005. 282 p.
354. Малий і середній бізнес у пошуках місця в стратегії економічного зростання в Україні : анал. доп. К : Нац. ін-т стратегічних дослід., 2002. 75 с.
355. Мігай Н. Б. Макроекономічні передумови розвитку інноваційного підприємництва. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 1. С. 72–78. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2012_1_10.
356. Міждисциплінарний словник з менеджменту / за ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилінської. Київ : Нічлава, 2011. 624 с.
357. Ажажа М. А. Інноваційне підприємництво як чинник економічного зростання держави. *Теорія та практика державного управління*. 2009. Вип. 2. С. 192–197. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Trpu_2009_2_31.
358. Великий Ю. В. Механізм функціонування інноваційного підприємництва машинобудівних підприємств. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. 2011. Вип. 20 (1). С. 53–57. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2011_20\(1\)_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2011_20(1)_11).
359. Тарасенко Т. В. Державне стимулювання інноваційного підприємництва в трансформаційній економіці : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.01. Харків, 2007. 16 с.
360. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2015 р. : статист. збірник / відп. за вип. О. О. Кармазіна. Київ : Державна служба статистики України, 2016. 257 с.
361. Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2017 р. / за ред. О. О. Кармазіна. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 178 с.
362. Багиев Г. Л., Тарасевич В. М., Анн Х. *Маркетинг: учебник для вузов* / за ред. Г.Л. Багиева. Москва : Экономика, 1999. 702 с.
363. Ковальков Ю. А., Дмитриев О. Н. *Эффективные технологии маркетинга*. Москва : Машиностроение, 1994. 560 с.
364. Котлер Ф. *Маркетинг-менеджмент*. СПб. : Питер Ком, 1998. 896 с.
365. Телетов О. С. *Маркетинг у промисловості: підручник*. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 248 с.
366. Храмова В. До проблеми української ментальності: замість передмови. *Українська душа* : зб. наук. пр. / відп. ред. В. Храмова. К. : Фенікс, 1992. С. 3–35

367. Гриценко О. А. Менталітет як категорія інституціональної теорії. *Економічна теорія*. 2005. № 1. С. 35–51.

368. Лусте О. О. Господарський менталітет як економічна категорія. *Економічний форум*. 2013. № 4. С. 114–120. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2013_4_21.

369. Попович М. В., Кисляковська І. В., Вяткіна Н. Б. Проблеми теорії ментальності. Київ : Наукова думка, 2006. 403 с.

370. Некрасова І. М. Ментальний формат особистості як функціонально-змістова основа соціальних впливів. *Проблеми політичної психології та її роль у становлення громадянина Української держави*. 2009. URL: <http://ispp.org.ua/files/1270201800>.

371. Соколїна О. В. Порівняльний аналіз понять «ментальність» та «менталітет» : зб. наук. пр.. ВІКНУ ім. Т. Шевченка. 2009. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Znrviknu/2009_17/vip17-42.pdf

372. Фурман А. В. Психокультура української ментальності. Тернопіль : Економічна думка, 2002. 132 с.

373. Кубаєвський М. Економічна культура у трансформаційному процесі. *Вісник ТДЕУ*. 2006. №4. С.104–116.

374. Бондаренко О. В. Економічна культура : національна специфіка (підвалини соціально-філософського тлумачення). *Соціальні технології : актуальні проблеми теорії та практики*. 2011. № 49. С. 224–233. URL: http://eir.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/604/1/Bondarenko_Economic_culture.pdf

375. Гулевич О. Ю. Трудовий менталітет як інституційний індикатор соціально-економічного розвитку суспільства. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2015. № 1. С. 35–41. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvhastat_2015_1_7.

376. Резнік В. С. Приватна власність та економічна ментальність українців: Захід чи Схід? (Формулювання гіпотези соціологічного дослідження). *Укр. соціум*. 2005. № 5–6. С. 78–86. URL: <https://ukr-socium.org.ua/uk/archive/no-5-6-10-11-2005/privatna-vlasnist-ta-ekonomichna-mentalnist-ukrainsiv-zahid-chi-shid-formuljuvannja-gipotezi-sociologichnogo-doslidzhennja/>

377. Гайдай Т. В. Роль неформальних інституцій в економічній транзитології. *Научні трудові ДонНТУ*. Серія : економічній. 2007. № 31–2. С.75–80. URL: <http://ea.donntu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/141/1B8.pdf>.

378. Институциональная экономика : учебник / под общ. ред. А. Олейника. М. : ИНФРА-М, 2007. 704 с.

379. Гордон М. В., Оленцевич Н. В. Этноментальные институты как фактор экономического развития. *Научні трудові ДонНТУ*. Серія : економічній. 2007. № 34–1. С.124–129. URL: http://ea.donntu.org:8080/jspui/bitstream/123456789/13158/1/34_18.pdf.

380. Зоря О. П. Ментальний вимір підприємницької активності: сутність, структура, специфіка. *Грані*. 2009. №5 (67). С.109–113.

381. Вуколова Т. С. Национальная экономическая ментальность в эпоху рыночных реформ. *Экон. вестник Ростовского гос. ун-та*. 2004. Т. 2. №1. С.72–83. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/natsionalnaya-ekonomicheskaya-mentalnost-v-epohu-rynochnyh-reform>.

382. Балабанова Е. С. Особенности российской экономической ментальности. *Мир России*. 2001. №3. С. 67–77. URL: http://ecsocman.hse.ru/data/338/945/1219/2001_n3_p67-77.pdf.

383. Уперенко М. О. До питання про історико-економічні основи та особливості східнослов'янського менталітету. Історія народного господарства та економічної думки України. 2010. URL: <http://politics.ellib.org.ua/pages-5716.html>

384. Лиманский А. А. Трудовой менталитет как предмет менеджмента. *Бизнесинформ*. 2009. №3. С.135–138.

385. Богиня Д. П., Семикіна М. В. Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики : монографія. К. : Штурм, 2003. 382 с.

386. Дороніна М. С., Голубева Т. В. Трудовой менталитет як предмет менеджменту. *Культура народів Причорномор'я*. 2009. № 161. С. 90–95. URL: <http://dspace.nbuu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/24536/35-Doronina.pdf?sequence=1>.

387. Лукьянова Т. В. Менталитет и система управления персоналом. *Вестник ВГУ*, Серия: Экономика и управление. 2005. №. С. 85–89. URL: <http://www.vestnik.vsu.ru/pdf/econ/2005/01/lukyanova.pdf>.

388. Колпаков В. М. Управление развитием персонала : учеб. пособ. для студ. вузов. К. : МАУП, 2006. 712 с.

389. Дитрих В. Зеленый бизнес – миллиардная сделка! На смену доткомам приходят дотгрины / пер. с нем. В. Хартмана. Киев : Ин-т экон. и прогнозирова. НАН Украины, 2009. 296 с.

390. Стронський Л. М. Ментальність – базовий чинник ірраціонального розвитку людської спільноти. Global international scientific analytical project. URL: <https://gisap.eu/ru/node/949>

391. Карпенко А. В. Культурно-ментальні перепони комерціалізації інновацій в Україні. *Проблеми інноваційного розвитку та інформаційного суспільства* : матеріали V міжнар. форуму, м. Київ, 20–21 жовт. 2016 р : в 2 ч. К. : УкрІНТЕІ, 2016. Ч. 1. С. 111–115.

392. Human Development Reports. URL: <http://hdr.undp.org/en>.

393. Україна посіла третє місце в світі за рівнем освіченості громадян. Новини на *Gazeta.ua*. 2016. URL: http://gazeta.ua/articles/life/_ukrayina-posila-tretye-misce-v-sviti-za-rivnem-osvichenosti-gromadyan/687947.

394. Пищуліна О., Юрочко Т., Міщенко М., Жаліло Я. Розвиток людського капіталу: на шляху до якісних реформ. Київ : Заповіт, 2018. 368 с. URL: http://razumkov.org.ua/uploads/article/2018_LUD_KAPITAL.pdf.

395. Вдовыченко Е. В. Проблема самоидентификации наций: особенности украинского менталитета. *Future Human Image*. 2014. №3. С. 177–184. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/problema-samoidentifikatsii-natsiy-osobennosti-ukrainskogo-mentaliteta>.

396. Біленко О. Менталітет як інституціональний чинник розвитку людського капіталу. *Інституціональний вектор економічного розвитку* : зб. наук. пр. МІДМУ КПУ. Мелітополь : КПУ, 2012. Вип. 5 (2). С. 26–34.

397. Тарасенко И. А., Королько О. Н., Белявская К. С. Оценка инновационной активности предприятия в системе стратегического управления. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 9 (99). С.133–141. URL: http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Aktualni-problemy-ekonomiky/Akt-prob-ekonomiky-2009-9/Akt-prob-ekonomiky-2009-9_133-141.pdf.

398. Баранова И. В., Черепанова М. В. Методические подходы к оценке инновационной активности и инновационного потенциала вуза. *Образование*. 2006. № 4. С. 163–166.

399. Трифилова А. А. Оценка инновационной активности предприятий. *Інновації*. 2003. № 10. С. 51–55.

400. Бухонова С. М., Дорошенко Ю. А. Методика оценки инновационной активности организации. *Экономический анализ: теория и практика*. 2005. № 1. С. 2–8. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/metodika-otsenki-innovatsionnoy-aktivnosti-organizatsii>.

401. Белоусова О. М. Сравнительный анализ инновационной активности субъектов Российской Федерации. Москва : Академия Естествознания, 2011. URL: <http://www.monographies.ru/142>.

402. Реустов А. Ю. Анализ ресурсной, результатной и статистической компонент инновационной активности организации. *Інновації. Інвестиції*. 2011. №33. URL: <http://www.uecs.ru/component/content/article/650>.

403. Зорин В. Евразийская мудрость от А до Я: толковый словарь. URL: <http://terme.ru/dictionary/470/word/inovacionaja-aktivnost>.

404. Баранчеев В. П., Масленникова Н. П., Мишин В. М. Управление инновациями : учебник для бакалавров. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Юрайт, 2012. 711 с.

405. Бурков В. Н., Новиков Д. А. Теория активных систем: состояние и перспективы. Москва : Синтег, 1999. 128 с.

406. Новиков Д. А. Теория управления организационными системами. Москва : МПСИ, 2005. 584 с.

407. Костишина Т. А. Сучасні аспекти стимулювання інноваційної активності працівників. *Зб.наук.праць Інституту підготовки кадрів Державної служби зайнятості України*. 2017. № 4. С. 19–24.

408. Грішнова О., Поливяна Н. Управління людським капіталом у контексті реалізації інноваційної стратегії підприємства. *Україна: аспекти праці*. 2007. №5. С. 37–41.

409. Лук'яненко Н. Д., Бунтовський С. Ю. Управління розвитком інноваційної праці: теорія і практика : монографія. Донецьк: ДонНУ, 2011. 169 с.

410. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. Москва : Экономика, 1989. 271 с.
411. Семикіна М. В., Коваль Л. А. Інноваційна праця в конкурентному середовищі: загальна методологія, мотиваційні основи регулювання : монографія. Кіровоград : Степ, 2002. 212 с.
412. Карпенко А. В. Підходи до визначення інноваційної активності : зб. наук. пр. Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / за ред. М. Ф. Кропивка. Мелітополь : Люкс, 2013. № 2 (22). Т. 6. С. 371–382.
413. Садуло В.О. Система показників оцінки інноваційної активності персоналу організації. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/906/1D1%97.pdf>.
414. Андреева Т.Е. Работник интеллектуального труда: подход к определению. *Вестник СПбГУ*. 2007. № 8. Вып. № 4. С. 32–49. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/rabotnik-intellektualnogo-truda-podhod-k-opredeleniyu-1>.
415. Галушко Є. С. Підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу в умовах переходу до ринкових відносин (на прикладі промислових підприємств Донбасу) : автореф. дис. ...канд. екон. наук: 08.02.02. Донецьк, 1999. 23 с. URL: <http://disser.com.ua/contents/36932.html>.
416. Інновації в Україні: Європейський досвід та рекомендації для України. Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів Остаточний варіант (проект від 19.10.2011). Київ : Фенікс, 2011. Т. 3. 76 с.
417. Леванова Н. Е. Разработка методики оценки инновационной активности персонала организации. *Молодой ученый*. 2011. Т. 1, № 5. С. 203–206. URL: <http://www.moluch.ru/archive/28/3181/>.
418. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку : монографія / за заг. ред. С. М. Ілляшенка. Суми : Університетська книга, 2006. 728 с.
419. Семикіна М. В. Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання. Кіровоград : ПіК, 2003. 426 с.
420. Sztaba M. Innowacyjność w regionach a transfer wiedzy. *Przedsiębiorstwo a Region*. Jarosław : Kolordruk, 2006. S. 112–116.
421. Гук О. В., Коробейник О. В. Кадрове забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних та зарубіжних підприємств. URL: http://archive.nbu.gov.ua/e-journals/pspe/2010_4/Korobeynik_410.htm.
422. Харгадон Э. Управление инновациями. Опыт ведущих компаний. *How Breakthroughs Happen. The Surprising Truth About How Companies Innovate*. Москва : Вильямс, 2007. 304 с.
423. Шаперенков А. В. Зарубіжний досвід стимулювання інноваційної діяльності. *Вісник СНАУ*. 2011. Вип. 6/1. С. 146–150.
424. Кригульська Т. Б. Механізм використання феномену культури в забезпеченні сталого розвитку організаційних систем. Соціально-економічні аспекти інно-

ваційного розвитку людських ресурсів : кол. монографія / за заг. ред. М. В. Гудзь, А. В. Карпенка. Запоріжжя : Просвіта, 2017. С. 223–232.

425. Грішнова О. А. Людський розвиток : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2006. 308 с.
64. Кочура І. Ю. Людський розвиток як чинник економічного зростання : автореф. дис. ... канд. економ. наук : 08.09.01. Київ, 2005. 20 с.

426. Киризиук С. В. Міжнародні та вітчизняні тенденції розвитку креативної економіки. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки.* 2014. Вип. 6 (1). С. 68–72. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_06/17.pdf.

427. The Creative Economy. BusinessWeek (Special double issue: The 21st century corporation). 2000. P. 1–5

428. Howkins J. The Creative Economy. How people make money from ideas. The Penguin Press, 2001.

429. Чистякова А. С. Особенности креативной экономики. *Науково-технічна інформація.* 2016. № 1. С. 32–38. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NTI_2016_1_8.

430. Мельничук О. Креативна економіка/ *Бизнес.* 2015. №11 (1154). URL: <http://www.business.ua/management/Kreativna-ekonomika-228990>.

431. Флорида Р. Креативный клас: люди, которые меняют будущее. М. : Классика XXI, 2007. С. 432.

432. Скавронська І. В., Ріпка Р. О. Емпіричне оцінювання передумов становлення креативного класу в Україні. *Молодий вчений.* 2017. № 2 (42). С. 339–344. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/2/79.pdf>.

433. Корчагин Ю. А. Человеческий капитал и инновационная экономика России : монографія. Воронеж : ЦИРЭ, 2012. 244 с.

434. Брикова І. Роль креативних регіонів у підвищенні міжнародної конкурентоспроможності країн в умовах глобалізації. *Міжнародна економічна політика.* 2011. Вип. 1–2. С. 211–245. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Мер_2011_1-2_10.

435. Карпенко А. В. Формування та розвиток креативності персоналу в Україні. *Тиждень науки* : тези доп. наук.-практ. конф. (м. Запоріжжя, 18–21 квітня 2017 р.) / редкол.: В. В. Наумик (відп. ред.). Запоріжжя : ЗНТУ, 2017. С. 1767–1769.

436. Розумна О. П. Перспективи приєднання України до платформи "Креативна Європа". Аналітична записка №21. Серія «Гуманітарний розвиток». URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1863/>

437. Фарінья К. Розвиток культурних та креативних індустрій в Україні. URL: <https://www.culturepartnership.eu/ua/article/creative-industries-study-for-ukraine>.

438. Давимука С. А., Федулова Л. І. Передумови формування та розвитку креативної економіки регіонів. *Регіональна економіка.* 2016. № 1. С. 12–21. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2016_1_4.

439. Мельніков О. Н., Ларіонов В. Г., Ганькін Н. А. Єдність та протиріччя понять «креативна економіка» і «творчі індустрії». *Креативна економіка.* 2015. Т. 9. № 3.

C. 265–278. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/zony-otvetstvennosti-kontseptualnogo-razvitiya-kreativnoy-ekonomiki-i-tvorcheskih-industriy>.

440. Карпенко А. В., Полежаєва К. В. Розвиток креативності людських ресурсів та креативної економіки в Україні. *Конкурентоспроможна модель інноваційного розвитку економіки України* : зб. тез доп. міжнар. наук.-практ. конф., м. Кропивницький, 11 квіт. 2018 р. Кропивницький : Ексклюзив-Систем, 2018. С. 269–271.

441. Процак К. В., Просович О. П. Креативність персоналу як важливий чинник інноваційного розвитку підприємства. 2011. С. 272–276. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11104/1/39.pdf>.

442. Шермерорн Дж., Хант Дж., Осборн Р. Организационное поведение / пер. с англ.; под ред. Е. Г. Молл. 8-е изд. СПб. : Питер, 2006. 637 с.

443. Башук Т. О., Смірнова Я. І. Підбір персоналу та ухвалення рішень у креативному управлінні організацією. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 1. С. 148–155. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2012_1_18.

444. Креативное мышление в бизнесе / пер. с англ. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2006. 228 с.

445. Продіус О. І. Креативний менеджмент як запорука сучасного ефективного управління. *Економіка: реалії часу*. 2012. № 3–4 (4–5). С. 67–72. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2012/No3-4/67-72.pdf>.

446. Штейнгардт А. Инноваторы среди вас: зачем поощрять в сотрудниках предпринимательский дух. URL: <http://hbr-russia.ru/innovatsii/upravlenie-innovatsiyami/p19461/#ixzz4bYtIHHUu>.

447. Башук Т. О., Хижняк М. О. Стимулювання та розвиток креативності в персоналу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2013. № 1. С. 150–160. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2013_1_15.

448. Лозова І. Г. Удосконалення інноваційного кадрового потенціалу на підприємствах. *Достижения науки за последние годы. Новые наработки*. 2012. С. 44–47. URL: http://xn--e1aajfpcds8ay4h.com.ua/files/image/konf%2012/doklad_12_6_10.pdf

449. Ушенко Н. В. Розвиток людського капіталу інноваційно-орієнтованого підприємства. *Вісник Запорізького національного університету*. 2012. №1 (13). С. 45–53. URL: <http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2012/eo-1-2012/045-53.pdf>.

450. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / П.П. Микитюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. 295 с.

451. Вейл П. Б. Лидерство, основанное на видении / ред. Аллен Р. Коэн, А. Куницын; пер. с англ. А. Исаенко, А. Лисовского. 5-е изд. Москва : Альпина Паблшерз, 2009. 507 с.

452. Галкина Т. П. Социология управления: от группы к команде : учеб. пособ. М. : Финансы и статистика, 2001. 224 с.

453. Гращенко І. С., Гуца І. П., Лавринюк С. Є. Корпоративна культура як основа формування мотиваційного механізму у стратегічному управлінні підприємств-

вом. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2012. № 3–4 (4–5). С. 46–51. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/n4-5.html>

454. Дмитренко М. Й. Особистісний потенціал корпоративної культури. *Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. Філософія. Психологія. Педагогіка. 2011. №3. С. 18–23. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKPI_fpp_2011_3_3.

455. Захарчин Г. М., Любомудрова Н. М., Винничук Р. О., Смолінська Н. В. Корпоративна культура : навч. посіб. Львів, 2011. 317 с.

456. Ігнат'єва І. А., Гарафонова О. І. Корпоративне управління : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 600 с.

457. Небава М. І., Адлер О. О., Лесько О. Й. Економіка та організація виробничої діяльності підприємства. Ч.1. Економіка підприємства : навч. посіб. Вінниця : ВНТУ, 2011. 117 с.

458. Шевчук О. А. Формування інноваційної корпоративної культури підприємства для досягнення стратегічних цілей розвитку. *Науковий вісник Національного гірничого університету*. 2015. № 1. С. 132–137. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvngu_2015_1_24.

459. Беляк Т. О. Корпоративна культура: доцільність якісних змін з урахуванням пріоритетів інноваційного розвитку. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2014. Вип. 4. С. 129–136. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2014_4_16.

460. Denison D.R. Corporate Culture and Organizational Effectiveness. New York : John Wiley & Sons, 1990. 267 p.

461. Брич В. Я., Корман М. М. Креативний менеджмент: підруч. Тернопіль : ТНЕУ, 2018. 220 с.

462. Schein E. H. Organizational Culture and Leadership. San Francisco, CA : Jossey-Bass Publishers, 1992. 418 p.

463. Шихвердиев А., Сычев А. Качественный индекс социальных инвестиций как показатель эффективности корпоративной социальной ответственности. *Человек и труд*. 2010. № 1. С. 44–48.

464. Туник А. Г. Посилення мотивації персоналу шляхом упровадження елементів корпоративної культури в ТОВ «Алло». *Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво*. 2013. № 3. С. 133–136.

465. Шейн Э. Х. Организационная культура и лидерство / пер. с англ.; под ред. В. А. Спивака. СПб. : Питер, 2002. 336 с.

466. Deshpandé R., Farley J. U., Webster F. E. Corporate Culture, Customer Orientation, and Innovativeness in Japanese Firms. *A Quadrant Analysis, Journal of Marketing*. 1993. P. 22–27.

467. Wagner R. The Invention of Culture, Prentice-Hall, Englewood Cliffs. 1975. 208 p.

468. Карпенко А. В., Коляда Ю. Г. Исследование влияния корпоративной культуры на деятельность предприятия и его инновационность. *Технологический ау-*

дит и резервы производства. 2016. № 6/4 (32). С. 20–24. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2016_6\(4\)__5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2016_6(4)__5).

469. Karpenko A., Basenko K. Highly effective corporate culture as an instrument of talents' attracting and retaining. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2017. Vol. 3, No 4. P. 101–106.

470. Piters T., Waterman-m. R. V poiskakh sovershenstva: Uroki samyih uspešnyih kompaniy Ameriki In Search of Excellence: Lessons from America's Best Run Companies, Moskva : Alpina Pabliher, 2010. 528 p.

471. Peters T. J., Waterman R. H. In Search of Excellence: Lessons from American's BestRun Companies. New York : HarperCollins, 1982. 360 p.

472. Trice H., Beyer J. The Cutures of Work Organizations. Englewood Cliffs. New Jersey : Prentice Hall, 1993. 510 p.

473. Kotter J. P., Heskett J. L. Corporate culture and performance. N.Y. : Free press, 1992. P. 214.

474. Семенченко Т. В., Коваленко Б. Б. Корпоративная культура – фактор успеха в предпринимательской деятельности. *Научный журнал НИУ ИТМО. Сер.: «Экономика и экологический менеджмент»*. 2014. № 3. С. 513–522. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/korporativnaya-kultura-faktor-uspeha-v-predprinimatelskoj-deyatelnosti>.

475. Минаева Л. В. Модели корпоративной культуры. Элитариум. URL: http://www.elitarium.ru/2014/02/12/modeli_korporativnoj_kultury.html.

476. Зеркаль А. В. Стан корпоративної культури галузі машинобудування. *Економіка промисловості*. 2011. № 2–3. С. 229–234. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2011_2-3_36.

477. Syeda Maseeha Qumer. Facebook: Balancing Growth and Preserving Corporate Culture. IBS Center for Management Research. Social Media. 2011. 20 p. URL: <http://faculty.mu.edu.sa/public/uploads/1360858314.8261organizational%20cult173.pdf>.

478. Jody H. Gittel. The Southwest Airlines Way: Using the Power of Relationships to Achieve. High Performance McGraw-Hill Professional. 2005. 319 p. URL: <http://www.theclci.com/resources/thesouthwestairlinesway.pdf>.

479. Twitter, Inc. Form 10-K (Annual Report) Filed 02/29/16 for the Period Ending 12/31/15. 126 p. URL: <http://files.shareholder.com/downloads/AMDA-2F526X/1616177182x0xS1564590-16-13646/1418091/filing.pdf>.

480. Doshi Neel, McGregor Lindsay Primed to Perform. How to Build the Highest Performing Cultures Through the Science of Total Motivation. URL: https://aerbook.com/books/Primed_to_Perform-87417.html?social=1&retail=1&emailcap=0&imprint=harpercollinsca.

481. Luc G. Pelletier Why Do You Regulate What You Eat? Relationships Between Forms of Regulation, Eating Behaviors, Sustained Dietary Behavior Change, and Psychological Adjustment. *Motivation and Emotion*. 2004. 245–277 p.

482. Seppala E., Cameron K. Proof that positive work cultures are more productive. *Harvard Business Review*. 2015. P. 12. URL: <https://hbr.org/2015/12/proof-that-positive-work-cultures-are-more-productive>.

483. Легомінова С. В. Формування інноваційної системи (кластера) як необхідної передумови інноваційного розвитку економіки України. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2016. №3. С.48–54. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/estmebi_2016_3_9.

484. Колот А. М., Грішнова О. А. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота. Київ : КНЕУ, 2012. 501 с.

485. Колот А. М., Грішнова О. А., Герасименко О. О. Соціальна відповідальність : навч. посіб. / за заг. ред. д.е.н., проф. А. М. Колота. К. : КНЕУ, 2015. 519 с.

486. Чала Ю. В. Соціальна відповідальність підприємств як основа інноваційного розвитку сучасної економіки. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України* : зб. наук. пр. 2014. Вип. 40. С. 275–285.

487. Орлова Н. С., Харламова А. О. Концептуальні засади корпоративної соціальної відповідальності в Україні : монографія. Донецьк : ДонДУУ, 2014. 250 с.

488. Новіков В. М. Регулювання розвитку соціальної відповідальності бізнесу. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу : монографія / за заг. ред. М. П. Буковинської. Київ : ЦП Компринт, 2015. С. 234–259.

489. Словник української мови : в 11 т. URL: <http://sum.in.ua/s/vidpovidaljnistj>.

490. Bowen H. R. *Social Responsibilities of the Businessman*. New York : Harper & Row, 1953. 198 p.

491. Davis K. Understanding the social responsibility puzzle: what does the businessman owe to society. *Business Horizons*. 1967. Vol. 10 (4). P. 46–47.

492. Davis K. The case for and against business assumption of social responsibilities. *Academy of Management Journal*. 1973. Vol. 16 (2). P. 313.

493. Костишина Т. А. Стратегія соціальної відповідальності споживчої кооперації як складова формування людського потенціалу та забезпечення якості життя сільського населення. *Україна : аспекти праці*. 2015. №6. С. 45–50.

494. Шаповал В. М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою : монографія. Д. : Національний гірничий університет, 2001. 357 с.

495. Глобальний Договір ООН. URL: http://www.mlsp.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=88867&cat_id=34940.

496. Савченко І. Г. Соціальна відповідальність в контексті розбудови соціальної держави в Україні. *Актуальні проблеми державного управління* : зб. наук. пр. : у 2 ч. Х. : ХарПІ НАДУ «Магістр», 2005. № 24. Ч. 1. С. 55–63.

497. Гришук В. К. Соціальна відповідальність : навч. посібник. Львів: ЛьвДУВС, 2012. 152 с.

498. Хачатуров Р. Л., Ягутян Р. Г. Юридическая ответственность. Тольятти : ВГУ им. В.Н. Татищева, 1995. 200 с.

499. Плахотный А.Ф. Проблемы социальной ответственности. К. : Вища шк., 1981. 191 с.
500. Семякин М. Н. Источники российского гражданского права: проблемы теории и практики. М. : Юрлитинформ, 2010. 389 с.
- 501 Карпенко А. В., Карпенко Н. М., Сенник О. І. Роль соціальної відповідальності в період розбудови економіки України. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво. 2015. № 5 (86). С. 24–30. URL: http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2015/5_2015/6.pdf.
502. Грیشнова О. А. Соціальна відповідальність – шлях до європейської соціальної держави в Україні. *Соціально-трудова відносина: теорія та практика* : зб. наук. праць / відп. ред. Т. Г. Кицак. 2011. № 2. С. 5–12.
503. Амоша О. І., Новікова О. Ф. Соціальна відповідальність у системі державного управління. *Вісник ДІТБ*. 2011. № 15. С. 11–14.
504. Дейч М. Є. Становлення та розвиток багаторівневої системи соціальної відповідальності: управлінський аспект : монографія. Донецьк. 2014. 352 с.
505. Новікова О. Ф., Дейч М. Є., Панькова О. В. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки) : монографія. Донецьк : Ін-т економіки пром-сті НАН України, 2013. 296 с.
506. Карпенко А. В. Соціальна відповідальність в основі сучасного інноваційного розвитку України. Теорія та практика регіонального розвитку : кол. монографія / за заг. ред. К. Ф. Ковальчука, Л. М. Савчук. Дніпро : Герда, 2016. С. 237–245.
507. Карпенко А. В., Карпенко Н. М. Розвиток соціальної відповідальності бізнесу в Україні. *Соціальна відповідальність: підприємство – регіон – країна* : матеріали всеукр. наук.-практ. конф., м. Краматорськ, 25 груд. 2015 р. Краматорськ, 2015. С. 70–73.
508. Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності (КСВ)». URL: <http://csr-ukraine.org>.
509. Розвиток КСВ в Україні: 2010–2018 рр. / уклад.: А. Зінченко, М. Саприкіна. К. : Юстон, 2017. 52 с. URL: http://csr-ua.info/csr-ukraine/wp-content/uploads/2018/10/CSR_2017_research-1.pdf.
510. Гриценко А. А., Артьомова Т. І., Кричевська Т. О. Інститут довіри в координатах економічного простору-часу : монографія / за ред. чл.-кор. НАН України А. А. Гриценка. Київ : Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2012. 212 с.
511. Індекс сприйняття корупції. URL: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017.
512. Карпенко А. В., Сенник О. І. Соціальна відповідальність як основа подолання екологічних проблем промислових регіонів. *Глобальні проблеми економіки та фінансів* : зб. тез наук. роб. IV міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ – Прага – Відень, 28 груд. 2015 р. Київ, 2015. Т. 2. С. 121–123.
513. Карпенко Н. М., Сенник О. І. Соціальна відповідальність у системі суспільних відносин в Україні. *Тиждень науки – 2015* : зб. тез доп. щоріч. наук.-практ.

конф. серед студентів, викладачів, науковців, молодих учених і аспірантів ЗНТУ, м. Запоріжжя, 13–17 квіт. 2015 р. / редкол.: Ю. М. Внуков (відп. ред.) та ін. Запоріжжя : ЗНТУ, 2015. Т. 4. С. 333–334.

514. Кочемировська О. А., Пищуліна О. М. Основні напрями оптимізації системи соціального захисту в Україні. Київ : НІСД, 2012. 54 с.

515. Дерєга В. В. Соціальна і гуманітарна політики : навч. посіб. Миколаїв : ЧДУ ім. П. Могили, 2012. 152 с.

516. Шаульська Л. В., Карпенко А. В. Соціальна політика як передумова розвитку інтелектуальних складових людського потенціалу. *Менеджмент та підприємництво: тренди розвитку*. 2018. № 2 (04). С. 33–44. URL: <https://management-journal.org.ua/index.php/journal/article/view/56/42>.

517. Комарова О. О. Соціальна справедливість як основний принцип процесу розподілу соціальних трансфертів. *Український соціум*. 2008. № 2. С. 106–112.

518. Макарова О. В. Соціальна політика в Україні : монографія. Київ : Ін-т демографії та соц. дослід. ім. М. В. Птухи НАН України, 2015. 244 с.

519. Колот А. Міфи соціальної політики, або з чого слід розпочати формування нової моделі. *Дзеркало тижня*. 2010. №2. URL: https://dt.ua/SOCIETY/mifi_sotsialnoyi_politiki,_abo_z_chogo_slid_rozpochati_formuvannya_novoyi_modeli.html.

520. Karpenko A. V. Strategy of innovations' commercialization in Ukraine. *Scientific letters of Academic Society of Michal Baludansky*. Košice. 2016. № 6. P. 55–58.

521. Європейський експертний центр ДПП Європейського інвестиційного банку (European PPP Expertise Centre – EPEC). URL: <http://www.eib.org/epec>.

522. Програма ЄС Horizon 2020. URL: <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en3>.

523. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

524. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 роки. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/739-2013>.

525. Публічно-приватне партнерство у відносинах держави з міжнародними організаціями та транснаціональними компаніями : кол. наук. монографія / за ред. чл.-кор. НАН України Т. І. Єфименко. Київ : Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2015. 444 с.

526. Папп Н. В. Інструменти державно-приватного партнерства у фінансовому забезпеченні інноваційної діяльності. *Сталий розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал*. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_2/109.pdf.

527. Брежнєва-Єрмоленко О. Циклічність розвитку національного інтелектуального капіталу. *Схід*. 2011. № 6 (113). С. 12–15. URL: <http://dSPACE.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/33859/03-BrezhnevaYermolenko.pdf?sequence=1>.

528. The World Programme of Action for Youth. Printed at the United Nations, New York, 2010. 75 p.

529. Вагнер Т. Створення інноваторів. Як виховати молодь, яка змінить світ. К. : K.FUND, 2016. URL: <http://www.management.com.ua/books/view-books.php?id=1796>.
530. Гузенко І. М. Становлення і розвиток державної молодіжної політики в Україні. *Військово-науковий вісник*: зб. наук. пр. 2009. № 11. С. 50–62.
531. Леган І. М. Конкурентоспроможність молоді на ринку праці: шляхи забезпечення та напрями підвищення : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.07. Київ, 2015. 20 с.
532. Амоша О. І., Новікова О. Ф., Антонюк В. П., Шаульська Л. В. Якість трудового потенціалу та управління трудовою сферою в Україні: соціальна експертиза : монографія. Донецьк : Ін-т економіки пром-сті НАН України, 2006. 208 с.
533. Лук'янченко Н. Д., Бунтовський С. Ю. Управління розвитком інноваційної праці: теорія та практика : монографія. Донецьк : ДонНУ, 2011. 169 с.
534. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка : 80 000 слов и фразеологических выражений. 4-е изд., доп. Москва : Азбуковник, 1999. 944 с.
535. Словник соціологічних і політологічних термінів / за ред. В. Астахової, В. Даниленка, А. Панова. Київ : Вища шк., 1993. 141 с.
536. Социальная работа с молодежью : учеб. пособие / под ред. Н. Ф. Басова. Москва : Дашков и К, 2008. 311 с.
537. Социология молодежи : учебник / под ред. В. Т. Лисовского. СПб. : СПбГУ, 1996. 460 с.
538. Серегина А. А. Социально-психологические условия преодоления инфантилизма у безработной молодежи : автореф. дис. ... канд. психолог. наук. Москва : Рос. гос. соц. ун-т, 2006. 21 с.
539. Переверзев М. П., Калинина З. И. Экономические основы работы с молодежью : учеб. пособие / под общ. ред. М. П. Переверзева. Москва : ИНФРА-М, 2008. 208 с.
540. Черниш Н. Й. Соціологія : підручник за рейтингово-модульною системою навчання. 5-те вид., перероб. та доп. Київ : Знання, 2009. 468 с.
541. Философский энциклопедический словарь / глав. ред. Л. Ф. Ильичев, П. Н. Федосеев и др. М. : Советская энциклопедия, 1983. 836 с.
542. Карнаух А. А. Молодь і молодіжна політика в Україні: проблеми і перспективи. *Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова*. Серія 22 : Політичні науки та методика викладання соціально-політичних дисциплін. 2014. Вип. Спец. вип. С. 310–316. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nchnpu_022_2014_Spets.vip._56.
543. Закатнов Д. О. Технології підготовки учнівської молоді до професійного самовизначення : монографія. Київ : Педагогічна думка, 2012. 160 с.
544. Карпенко А. В., Карпенко Н. М., Ніконова А. М. Дослідження молодіжного ринку праці : зб. наук. пр. Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / за ред. М. Ф. Кропивка. Мелітополь : Люкс, 2012. № 4 (20). С. 133–146.

545. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні : Закон України від 05.02.1993 р. № 2998-ХІІ. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2998-12>.

546. Бестужев-Лада И. В. Молодость и зрелость: размышление о некоторых социальных проблемах молодёжи. Москва : Политиздат, 1984. 231 с.

547. Лисовский А. В., Лисовский В. Т. Диалог поколений. Мурманск : Мурман. об. научн.-метод. центр системы образования, 1994. 276 с.

548. Карпенко А. В., Білюк А. В. Напрями подолання проблем молодіжної зайнятості в Україні. *Актуальні проблеми та стратегічні напрями розвитку національної економіки* : матеріали VIII міжнар. наук.-практ. конф., присвяченої 20- річчю факультету «Економіки та бізнесу», м. Мелітополь, 30 травня 2013 р. / за ред. С. В. Кармана. Мелітополь : Мелітопольська міська типографія, 2013. С. 34–37.

549. Демографічна та соціальна статистика. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

550. Нікіфоров Б. Проблеми соціально-економічного становища української молоді. URL: <http://blog.liga.net/user/bnikiforov/article/14040.aspx>.

551. Зануда А. Українська молодь не протестує, а емігрує. *Українська правда*. 2011. URL: <http://www.pravda.com.ua/inozmi/bbc/2011/12/12/6830972/>.

552. Раєвнева О. В., Нос І. Є. Молодь на ринку праці в Україні: оцінка сучасного стану зайнятості. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. Вип. №2. С. 322–327. URL: <http://global-national.in.ua/archive/2-2014/64.pdf>.

553. Дафт Р. Л. Менеджмент. СПб. 2000. 156 с.

554. Докучаєв О. А. Мотивація персоналу та її взаємозв'язок з ефективністю господарської діяльності підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Одеса, 2008. 15 с.

555. Дряхлов Н., Куприянов Е. Система мотивации персонала в Западной Европе и США. *Проблемы теории и практики управления*. 2009. № 2. С. 83–88.

556. Клименко Н. О. Формування мотивів навчально-пізнавальної діяльності студентів вищих навчальних закладів гуманітарного профілю : автореф. дис. ... канд. пед. наук. : 13.00.04. Луганськ, 2005. 22 с.

557. Зайцева І. В. Формування мотивації учіння студентів вищих економічних навчальних закладів : автореф. дис. ... канд. пед. Наук : 13.00.04. Тернопіль, 2001. 19 с.

558. Про загальні засади державної молодіжної політики в Україні : Декларація. URL: <https://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2859-12>.

559. Статистичний щорічник України за 2007–2017 рр. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

560. Криворученко В. К. К вопросу о законодательстве субъектов Федерации в сфере молодежной политики. К. : НИЦ ПМ, 1990. 125 с.

561. Корпач Н., Сидорук І. Основні напрями реалізації державної молодіжної політики в Україні: соціально-педагогічний аспект. *Педагогічний часопис Волині*. 2016. №2. С. 30–34. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pchv_2016_2_8.

562. Головатий М. Ф. Державна молодіжна політика як феномен суспільного розвитку і нова парадигма державотворення у країнах перехідного періоду. *Акт.пробл.держ.упр.* : зб. наук. пр. О. : ОРІДУ УАДУ, 2002. Вип.10. С.291–304.

563. Ильинский И. М. Молодежь и молодежная политика. Философия. История. Теория. Москва : Голос, 2001. 696 с.

564. Становище молоді в США. URL: <http://www.irex.ru>.

565. Молодь в умовах становлення незалежної України (1991–2011 р.) : щорічна доповідь Президентів України, Верховній Раді України, Кабінету Міністрів України про становище молоді в Україні / редкол.: О. В. Белишев та ін. Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Державний інститут розвитку сімейної та молодіжної політики. Київ. 2012. 316 с.

566. Карпенко А. В., Біленко О. В. Проблеми та напрями розвитку молодіжної політики в Україні. *Вісник Київського інституту бізнесу та технологій* : зб. наук. пр. Київ : Ін-т бізнесу і технологій, 2013. №3 (22). С. 24–28.

567. Мацюк Т. І., Молодіжна політика в Україні: сучасний стан та шляхи розвитку. *Ефективна економіка*. 2013. №10. URL: <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=%3C/p%3E%3Cp%20id=&z=2392>.

568. Коваль Г. В. Розвиток державної молодіжної політики: теорія, методологія, механізми реалізації : монографія. Миколаїв : ЧДУ ім. Петра Могили, 2013. 432 с.

569. Молодь України як основа інноваційного розвитку. Всеукраїнська експертна мережа. URL: <http://www.experts.in.ua>.

570. Семиноженко В. П. Молодіжна політика в Україні має стати стратегією реалізації життєвих шансів кожної молодої людини. URL: <http://www.semynozhenko.net/documents/155/>.

571. Карпенко А., Корейба І. Розвиток інноваційного потенціалу молоді ВНЗ. *Інституціональний вектор економічного розвитку: Збірник наукових праць МІДМУ «КПУ»*. Вип. 7 (2). Мелітополь : КПУ, 2014. С. 239–247.

572. Беликов С. Б. Тенденции развития высшего технического образования в вузах Запорожского региона / С. Б. Беликов, В. Н. Зайцева, В. А. Толок, Е. А. Васильева, А. В. Карпенко. *Модернизация образования в России государствах-участников СНГ: достижения и потери* : сб. тезисов участников XVIII Академических чтений МАН ВШ, г. Звенигород, 17–19 окт. 2012 г. М. : МАН ВШ, 2012. С. 42–44.

573. Human Development Report. N. Y. : Oxford University Press, 1990. 116 p. URL: <http://hdr.undp.org>.

574. Власюк О. С., Пирожков С. І. Індекс людського розвитку: досвід України. Київ : ПРООН, 1995. 84 с.

575. Методика вимірювання людського розвитку регіонів України : Спільна Постанова Колегії Держкомстату України та Президії НАН України від 05.04.2001 р. та 14.03.2001 р. № 186/76. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/sp/sp_04.pdf.

576. Методика вимірювання регіонального людського розвитку. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Державна служба статистики. Київ : Ін-т демографії та соц. Досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. 50 с. URL: <http://www.idss.org.ua/public.html#>.
577. Саричев В. І., Єлісеєва Г. Ю. Індекс людського розвитку: проблеми вимірювання на національному та світовому рівнях. *Бізнес-Інформ*. 2014. № 2. С. 220–227. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_2_40.
578. Людський розвиток в Україні: трансформація рівня життя та регіональні диспропорції : кол. монографія / відп. за вип. Л. М. Черенько, О. В. Макарова; ред. Е. М. Лібанової. Київ : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. 436 с.
579. Офіційний сайт Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України. URL: <http://www.idss.org.ua/>.
580. Шаперенков А. В. Зарубіжний досвід стимулювання інноваційної діяльності. *Вісник СНАУ*. 2011. Вип. 6/1. С. 146–150.
581. Грیشнова О. А., Левчук Н. М. Населення України. Імперативи демографічного старіння. Київ : АДЕФ – Україна, 2014. 288 с.
582. Інформаційний сайт за основними світовими показниками. URL: <https://knoema.com/>
583. The world bank. URL: <https://databank.worldbank.org/data/reports>.
584. Human Development Indicators and Indices: 2018 Statistical Update Team. United Nations Development Programme. One United Nations Plaza. New York. URL: www.undp.org.
585. Education index <http://hdr.undp.org/en/content/education-index>
586. Євростат. URL : <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
587. Финансовый портал Минфин. URL: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>.
588. Національна доповідь: цілі розвитку тисячоліття – Україна 2010 рік. Київ. 2010. 107 с.
589. Human Development Report 2015 : Work for Human Development. *United Nations Development Programme (UNDP)*. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015_human_development_report.pdf.
590. United Nations Development Programme. URL: <http://hdr.undp.org/en/data/trends>.
591. Національна доповідь про людський розвиток 2011. Україна: на шляху до соціального залучення. URL: http://www.undp.org.ua/files/ua_95644NHDR_2011_Ukr.pdf.
592. Індекси та показники людського розвитку : статистика. 2018. URL: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/annual-reports/hdr-2018-statistical-update.html>.

593. Доклад о человеческом развитии 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех. / пер. с англ.; ПРООН. М. : Весь Мир, 2011. 188 с.

594. Власюк О. С., Крисаченко В. С., Степико М. Т. Український соціум / за ред. В. С. Крисаченка. Київ : Знання України, 2005. 792 с.

595. Регіональний людський розвиток. Статистичний бюлетень. Київ : Державний комітет статистики України. URL: <http://www.twirpx.com/file/445355>.

596. Фогел Х. Є. Аналіз міграції висококваліфікованих кадрів і міграційної політики України. URL: <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Analiz-migratsiyi-i-migratsijnoyi-polityky-Ukrayiny.pdf>.

597. Жабіна С., Ісакова Н., Скороход О. Проблеми молодих вчених України та рекомендації щодо їхнього вирішення. URL: [https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/ Problemy-molodyh-vchenyh-Ukrayiny-ta-rekomendatsiyi-shhodo-yihnego-vyrishennya.pdf](https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Problemy-molodyh-vchenyh-Ukrayiny-ta-rekomendatsiyi-shhodo-yihnego-vyrishennya.pdf)

598. Звіт з людського розвитку в Україні за 2008 рік. Людський розвиток і європейський вибір України. URL: http://www.un.org.ua/files/national_hdr_ukr.pdf.

599. Світяшук І., Стадний Є. Академічна міграція. Центр дослідження суспільства. URL: https://cedos.org.ua/system/attachments/files/000/000/050/original/AcademicMigration_CSR.pdf?1404815631

600. Людський розвиток в Україні : мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія) / за ред. Е. М. Лібанової. Київ : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. 496 с.

601. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / пер. с англ.; ПРООН. М. : Весь Мир, 2010. 244 с.

602. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва у 2014 році : статист. збірник. / за ред. М. С. Кузнецової; відп. за вип. О. М. Колпакова. Київ : Державна служба статистики України, 2015. 450 с.

603. Україна у цифрах за 2007–2017 рр. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

604. Брич В., Борисяк О. Вплив депресивних ринків праці на управління персоналом підприємств. *Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції*. № 21(10). 2016. С. 60–65

605. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2013. Назустріч економічному зростанню та процвітання. К. : Фонд Ефективне управління, 2013. 232 с. URL: http://competitiveukraine.org.ua/uploadfiles/ckfinder/files/reports/2013/FEG_report_2013_body_ukr_web.pdf.

606. Економічна активність населення України за 2008–2017 рр. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

607. Міжнародний кадровий портал HeadHunter Україна. URL: <http://hh.ua/article>.

608. Брич В. Я. Трансформація ринку праці та проблеми підвищення життєвого рівня населення: монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2003. 375 с.
609. Карпенко А. В., Юртаєв Д. М. Вища освіта України: проблеми та перспективи. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2015. № 6 (87). С. 96–101.
610. Про освіту : Закон України від 23.05.1991 р. № 1060 – XII. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
611. The Networked Readiness Index. World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org>.
612. The Global Information Technology Report 2015. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_IT_Report_2015.pdf.
613. The Global Information Technology Report 2016. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-information-technology-report-2016>.
614. Measuring the information society : report. Geneva : International Telecommunication Union. URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/default.aspx>.
615. The Global Innovation Index. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/Home>
616. Knowledge Economy Index (KEI) 2012 Rankings. The World Bank. Washington, D.C. 2012. URL: <http://siteresources.worldbank.org/INTUNIKAM/Resources/2012.pdf>.
617. Гармашова О. П. Інноваційна спроможність економіки України. *Вісник СевНТУ*. Севастополь. 2013. Вип. 138. С. 37–46. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsntue_2013_138_8.
618. Карпенко А. В., Пироговська Ю. О. Формування та використання інтелектуального капіталу в Україні: зб. наук. пр. Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2014. № 4. С. 197–201. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2014_4_35.
619. QS World University Rankings. 2018. URL: <https://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2018>.
620. THE World University Rankings. URL: <https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings>.
621. Проект Стратегії реформування вищої освіти в Україні до 2020 року (розроблено Робочою групою під керівництвом Міністерства освіти і науки України). URL: http://mon.gov.ua/img/zstored/files/HE_Reforms_Strategy_11_11_2014.pdf.
622. Shanghai Ranking's Global Ranking of Academic Subjects. URL: <http://www.shanghairanking.com/Shanghairanking-Subject-Rankings-2017/mathematics.html>
623. Human Capital Index 2016. URL: http://www3.weforum.org/docs/HCR2016_Main_Report.pdf.
624. Human Capital Report 2015. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Human_Capital_Report_2015.pdf

625. The Global Talent Report: The Outlook to 2015 was written by the Economist Intelligence Unit and published by Heidrick & Struggles. URL: http://www.globaltalentindex.com/pdf/Heidrick_Struggles_Global_Talent_Report.pdf.

626. The Global Talent Competitiveness Index. URL: <https://www.insead.edu/sites/default/files/assets/dept/globalindices/docs/GTCI-2018-report.pdf>.

627. Україна – у топ-50 найінноваційніших країн світу. URL: <http://www.ukrinform.ua/>

628. European Innovation Scoreboard 2017. URL: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/24829>.

629. The Global Competitiveness Report 2011–2012. World Economic Forum : World Economic Forum within the framework of the Centre for Global Competitiveness and Performance. 2011. 528 p.

630. Швейцарія, Сінгапур і Фінляндія очолили рейтинг глобальної конкурентоспроможності. Україна - на 73-му місці. Голос Америки від 8 квітня 2013 р. URL: <http://ukrainian.voanews.com/content/global-competitiveness/1502317.html>.

631. The Global Competitiveness Index. URL: <http://www3.weforum.org/docs/>.

632. Офіційно: Україна поднялась в рейтинге Doing Business. 31 октября 2017. URL: <https://www.segodnya.ua/economics/business/oficialno-ukraina-podnyalas-v-reytinge-doing-business-1068371.html> (дата з екрану 6.11.18)

633. Doing Business-2017. Україна в рейтингу Світового банку легкості ведення бізнесу. URL: <http://edclub.com.ua/analityka/doing-business-2017-ukrayina-v-reytyngu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu> (20.08.17).

634. Ведение бизнеса 2014: понимание регулирования деятельности малых и средних предприятий. Вашингтон : Группа Всемирного банка, 2013. Вып. 11. 35 с.

635. Doing Business 2014. Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. Comparing Business Regulation for Domestic Firms in 189 Economies. Washington : International Bank for Reconstruction and Development, 2013. 316 p.

636. Doing Business. Equal Opportunity for All. Comparing Business Regulation for Domestic Firms in 190 Economies. Washington : International Bank for Reconstruction and Development, 2017. 356 p

637. Doing Business. Equal Opportunity for All. World Bank Group Flagship publication. Reports. URL: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business>.

638. The Global Competitiveness Report. URL: <https://www.weforum.org/reports>.

639. Матеріали офіційного сайту Української асоціації інвестиційного бізнесу. URL: <http://www.uaib.com.ua>.

640. The Measurement of Innovation-Related Activities in the Business Enterprise Sector, DSTI/SPR/76.44. 1976. URL: <https://www.oecd.org/corporate/mne/50024800.pdf>.

641. Коцюбинский В. А., Еремкин В. А. Измерение уровня инновационного развития: мировая практика и российский опыт. М. : Дело РАНХиГС, 2014. 194 с.

642. Frascati Manual 2015: Guidelines for Collecting and Reporting Data on Research and Experimental Development, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities. Paris. OECD Publishing. 7th edition. 2015. URL: <http://www.oecd.org/publications/frascati-manual-2015-9789264239012-en.htm>.

643. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. OECD. 3rd edition. 2005. URL: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oslo-manual_9789264013100-en.

644. Manual on The Measurement of Human Resources Devoted to S&T «Canberra Manual». Paris. 1995. URL: www.tubitak.gov.tr/tubitak_content_files/BTYPD/kilavuzlar/Canberra.pdf.

645. Patent Statistics Manual. 2009. URL: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-patent-statistics-manual_9789264056442-en.

646. Proposed Standard Method of Compiling and Interpreting Technology Balance of Payments Data. TBP Manual. 1990. URL: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/science-and-technology/proposed-standard-method-of-compiling-and-interpreting-technology-balance-of-payments-data_9789264065567-en#.WUAOergxGFg.

647. Гринкевич А. М. Анализ зарубежных подходов к оценке степени инновационности экономики. *Проблемы учета и финансов*. 2012. № 4 (8). С. 62–64. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/analiz-zarubezhnyh-podhodov-k-otsenke-stepeni-innovatsionnosti-ekonomiki>.

648. Індикатори науки та інновацій: міжнародні стандарти та практика їх використання в Україні : кол. монографія / за наук. ред. д.е.н., проф. І. Ю. Єгорова. Київ : Ін-т економіки та прогнозування НАН України НАН України, 2016. 148 с.

649. Одотюк І. В. Технологічна структура промисловості України: реалії та перспективи розвитку. К. : Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2009. 304 с.

650. Юринець З. В. Аналіз методик і результатів оцінки конкурентоспроможності національних економік у напрямі впровадження інновацій. *Стратегія економічного розвитку України*. 2014. № 34. С. 57–63. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/seru_2014_34_12.

651. Єгоров І. Ю. Інноваційне табло ЄС та визначення місця у ньому України. *Вісник НАН України*. 2016. № 5. С. 87–91. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnanu_2016_5_27.

652. The Global Innovation Index 2013. The Local Dynamics of Innovation. INSEAD. URL: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2016>.

653. European Innovation Scoreboard 2016. European Commission. European Union. 2016. 96 p. URL: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/17822>.

654. European Innovation Scoreboard 2005. Comparative analysis of innovation performance. European Commission. European Union. 2005. 46 p. URL: http://www.astrid-online.it/static/upload/protected/Euro/European-Innovation-Scoreboard-12_01_.pdf.

655. European Innovation Scoreboard 2016. Methodology report. Maastricht University : Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology – MERIT. URL: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/17821>.

656. European Innovation Scoreboard 2018. Methodology report. Maastricht University (Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology – MERIT). URL: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/30081>.

657. Кобринська С.А. Організаційне забезпечення комерціалізації інтелектуальної власності на підприємстві. *Управління розвитком*. 2014. №2 (165). С. 105–108. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_2_44.

658. Абрамов Е. Г. Структура баланса организации с учетом ее интеллектуальных активов. *Российское предпринимательство*. 2011. № 3 (2). С. 76-80.

659. Меррилл П. Поколение инноваций. Как создать инновационный процесс и инновационную культуру. М. : РИА Стандарты и качество, 2009. 200 с.

660. Edvinsson, L. and Malone, M. (1997) Intellectual Capital. Harper Business, New York.

661. Stewart, T.A. (1997) Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations. Doubleday. Currency, New York.

662. Кендюхов О. В. Вартісний підхід до оцінки ефективності управління інтелектуальним капіталом підприємства. *Економіка промисловості*. 2004. № 5. С. 81-87. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/4385/st_26_13.pdf?sequence=1.

663. Мариничева М. К. Управление знаниями на 100%: Путеводитель для практиков. М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. 320 с.

664. The Danish Trade and Industry Development Council. Intellectual Capital Accounts: Reporting and Managing Intellectual Capital. Memorandum. 1997. URL: <https://www.oecd.org/sti/ind/1948022.pdf>

665. Babai F. Intellectual Capital Measuring and Reporting. *Bulletin de la Société Royale des Sciences de Liège*. Vol. 85, 2016, p. 1063 – 1069.

666. Thiagarajan, A., and Baul, U., (2014), Holistic Intellectual Capital Conceptual Offering for Empirical Research and Business Application, *International Journal of Management*, Vol. 3, No. 1, pp 31-50.

667. Молодчик М. А. Обоснование структурного содержания интеллектуального капитала компании в рамках ценностно ориентированного подхода. *Вопросы экономики*. 2013. № 4 (532). С. 73-84. URL: <https://www.hse.ru/mirror/pubs/lib/data/access/ram/ticket/68/1531999004eab6a0f8a036d2785b7cfc95856b69b6/fc0413-73.pdf>

668. Кадничанський М. В. Інтелектуальні активи як ключовий фактор реалізації комбінаторних переваг холдингових компаній. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі*. 2010. № 4. С. 22–31. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2010_4_5

669. Дерій Ж. В. Вплив капіталізації людського потенціалу на інноваційний розвиток регіональних економічних систем. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. 2014. № 1 (72). С. 94-101.

670. Шамилева Л. Л. Статистическое моделирование и прогнозирование : курс лекций : учеб. пособ. Донецк : Каштан, 2008. 310 с.

671. Cobb C. W., Douglas P. H. A Theory of Production. *American Economic Review Suppl.* 1928. Vol. 18. P. 139–165. URL: <http://www.jstor.org/stable/1811556>.

672. Solow R. M. Technical Change and the Aggregate Production Function // *The Review of Economics and Statistics*. 1957. Vol. 39, No 3. P. 312–320. URL: <http://www.jstor.org/stable/1926047>.

673. Solow R. M. A Contribution to the Theory of Economic Growth // *The Quarterly Journal of Economics*. 1956. Vol. 70, No 1. P. 65–94. URL: <http://links.jstor.org/sici?sici=0033-5533%28195602%2970%3A1%3C65%3AACTTTO%3E2.0.CO%3B2-M>.

674. Denison, E. F. Trends in American Economic Growth, 1929-1982. The Brookings Institution. Washington, D. C. 1985. 141 p.

675. Дзюбик С. Д., Ривак О. С. Основи економічної теорії : навч. посіб. Київ : Знання, 2006. 481 с.

676. Резніченко Л., Кириченко Т. Комерціалізація української вищої освіти – приватно-правові аспекти. *Історико-правовий часопис*. 2015. № 2. С. 184–189. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipch_2015_2_37.

677. Кльов М. В. Комерціалізація вищої освіти: характерні риси та тенденції розвитку. *Грані*. 2014. № 5. С. 85–91. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Grani_2014_5_18.

678. Пакуліна А. А. Інноваційний розвиток системи вищої освіти, який сприяє комерціалізації й трансферту технології. *Економічний простір*. 2013. № 70. С. 266–274. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2013_70_29

679. Непокупна Т. А., Степаненко С. В. Вища педагогічна освіта і комерціалізація наукового знання: проблеми і суперечності. *Бізнес Інформ*. 2014. № 8. С. 14–18. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_8_3

680. Евграфова И. Ю. Коммерциализация новшеств. *Инновационный менеджмент*. URL: <http://ekonomika/i002/12.htm>

681. Осипов Г. В., Степашин С. В. Экономика и социология знания : практическое пособ. Москва : Наука, 2009. 220 с.

682. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на 2012-2021 роки. URL: <http://guonkh.gov.ua/content/documents/16/1517/Attaches/4455.pdf>.

683. Затраты на образование. URL: <http://www.rb.com.ua/rus/marketing/tendency/8322/>.

684. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2011-2012 навч. року : статист. бюлетень / відп. за вип. І. В. Калачова. Київ : Державна служба статистики України, 2012. 219 с.

685. Загальноосвітні навчальні заклади України на початок 2014-2015 навч. року : статист. бюлетень / відп. за вип. О. О. Кармазіна. Київ : Державна служба статистики України, 2015. 100 с.

686. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2015-2016 навч. року : статист. бюлетень / відп. за вип. О. О. Кармазіна. Київ : Державна служба статистики України, 2016. 208 с.

687. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2012-2013 навч. року : статист. бюлетень / відп. за вип. І. В. Калачова. Київ : Державна служба статистики України, 2013. 188 с.

688. Вища освіта в Україні у 2017 р. : статист. збірник / відп. за випуск О. О. Кармазіна. 2018. 298 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

689. Національні рахунки освіти України у 2013 році : статист. бюлетень / відп. за вип. О. О. Кармазіна. К. : Державна служба статистики України, 2015. 81 с.

690. Національні рахунки освіти України у 2016 р. : статист. бюлетень / відп. за вип. О. О. Кармазіна. К. : Державна служба статистики України, 2018. 105 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

691. Дошкільна освіта України у 2016 р. : статист. бюлетень / відп. за вип. О. О. Кармазіна. Київ : Державна служба статистики України, 2017. 71 с.

692. Загальноосвітні навчальні заклади України на початок 2016-2017 навч. року : статист. бюлетень / відп. за вип. О. О. Кармазіна. Київ : Державна служба статистики України, 2017. 100 с.

693. Загальноосвітні навчальні заклади України на початок 2010-2011 навчального року : статист. бюлетень / відп. за вип. І. В. Калачова. Київ : Державна служба статистики України, 2011. 100 с.

694. Продовження навчання та здобуття професії : статист. бюлетень / відп. за вип. І. В. Калачова. К. : Державна служба статистики України, 2013. 27 с.

695. Продовження навчання та здобуття професії за 2010-2017 рр. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

696. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2010-2011 навчального року. Держ. служба статистики України. – Київ : Державний комітет статистики України, 2011. 207 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

697. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2016-2017 навч. року : статист. бюлетень / відп. за вип. О. О. Кармазіна. К. : Державна служба статистики України, 2017. 208 с.

698. Дошкільні навчальні заклади України (1990-2016). Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

699. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2013-2014 навч. року. Державна служба статистики України. Київ : Державний комітет статистики України, 2014. 165 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

700. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України за 2010-2017 рр. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

701. Згуровський М. З. Вища технічна освіта і Болонський процес. URL: <http://www.osvita.org.ua/bologna/vprov/articles/03.html>.

702. Технічні спеціальності не популярні серед нинішніх абітурієнтів. URL: <http://osvita.ua/vnz/news/21504/>.

703. Мельничук Д. П. Освітня структура населення: шляхи оптимізації в контексті збереження та розвитку людського капіталу України. *Україна : аспекти праці*. 2009. № 8. С. 21–26.

704. Табачник Д. В Україні увеличили госзаказ на технические специальности. URL: <http://podrobnosti.ua/society/2012/05/30/839289.html>.

705. Стрелюк О. Технические специальности не пользуются спросом среди украинских абитуриентов. URL: <http://www.lovi-moment.com.ua/novyny-vnz/zagalni/17725-2012-08-06-18-21-43.html>.

706. Абітурієнти, які навіть не вступили до ВНЗ, не хочуть навчатися на технічних спеціальностях. URL: <http://ua.korrespondent.net/ukraine/events/1383498-abiturienti-yaki-navit-ne-vstupili-do-vnz-ne-hochut-navchatisya-na-tehnicnih-specialnostyah-opora>.

707. Карпенко А. В., Будицька Ю. О. Теоретико-методичні основи оцінювання результативності наукової діяльності в Україні. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. Вип. 31. Кропивницький: ЦНТУ. 2017. 300 с. С. 51-57.

708. Карпенко А. В., Будицька Ю. О. Вплив старіння населення на кадрове забезпечення інноваційного розвитку економіки України. *Менеджмент та підприємництво: тренди розвитку*. 2018. № 4 (06). С. 27–38.

709. Карпенко А. Напрями формування трудового потенціалу випускника вищого навчального закладу. *Інституціональний вектор економічного розвитку: Збірник наукових праць МІДМУ «КПУ»*. Вип. 4 (2). Мелітополь : КПУ, 2011. С. 233–238.

710. Карпенко А. В. Оцінка людського розвитку Запорізького регіону. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. Вип. 2. С. 828–833.

711. Продовження навчання та здобуття професії : статист. бюлетень / відп. за вип. О. О. Кармазіна. Київ : Державна служба статистики України, 2016. 27 с.

712. Кашин А., Польщикова Є., Сахно Ю. Випускники українських ВНЗ очима роботодавців. Київ : СКМ. 2012. 24 с.

713. Маліцький Б. А., Грачев О. О., Корнілов В. А., Рибачук В. П., Етоков В. І., Хоревін В. І., Віденіна Н. Г., Головашенко Л. Р. Національна академія наук України: структура, динаміка та ефективність наукового потенціалу : стат. та наукометр. аналіз / гол. ред. чл.-кор. НАН України В. Л. Богданов. К. : Фенікс, 2014. 142 с.

714. Наукова та інноваційна діяльність за 2007-2017 рр. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

715. Кіопа А., Шліхт М., Сінклер Ф. Заключний звіт незалежного європейського аудиту національної системи досліджень та інновацій України. Інструмент політичної підтримки програми «Горизонт 2020». URL: <https://rio.jrc.ec.europa.eu/sites/default/files/report/KI%20AX%2016%20008%20UK%20N%20Transl.pdf>

716. Здійснення наукових досліджень і розробок у 2017 р. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

717. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової і науково-технічної діяльності за 2017 р. : аналіт. довідка. Київ. 2018. 122 с. URL: https://mon.gov.ua/storage/app/media/nauka/informatsiyno-analitychni/AD_NAUKA_2017.pdf

718. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової і науково-технічної діяльності : аналіт. довідка. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/nauka/informatsiyno-analitychni/>

719. Жужнева А. О. Зарубіжне патентування: переваги використання процедури згідно з договором про патентну кооперацію (PCT – Patent Cooperation Treaty). *Наука та інновації*. 2009. Т. 5, № 4. С. 44–49. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/15023/Jujneva.pdf?sequence=1>.

720. Карпенко А. В. Рівень фінансування інноваційної діяльності в Україні. *Економічні інновації: зб. наук. пр. / за наук. ред. акад. НАН України, д.е.н., проф. Б. В. Буркинського*. 2013. Вип. 54. С. 72–78. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esinn_2013_54_11.

721. Офіційний сайт Державного агентства з електронного урядування України. URL: <http://old.dknii.gov.ua/>.

722. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 13.12.1991 р. № 1977–XII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>.

723. Маліцький Б. А., Попович О. С., Соловійов В. П. Раціональне фінансування науки як передумова розбудови знаннєвого суспільства в Україні. К. : Фенікс, 2004. 31 с.

724. In Cites Essential Science Indicators. DataSource: Web of Science. URL: <https://esi.incites.thomsonreuters.com>

725. Country Rankings. *Scimago Journal & Country Rank*. URL: <http://www.scimagojr.com/countryrank.php>.

726. Карпенко А. В. Проблеми інтеграції освіти, науки та виробництва в Україні. *Наука. Майбутнє: досягнення та перспективи* : матеріали IV всеукр. наук.-практ. конф., м. Енергодар, 24 трав. 2013 р. / за ред. В. М. Огаренко та ін. Запоріжжя : КПУ, 2013. С. 61–62.

727. Карпенко А. В. Людський потенціал в основі формування інноваційної системи. *Приазовський економічний вісник*. 2017. № 5 (05). С. 260–264.

728. Дейнеко Л. В., Якубовський М. М., Шелудько Е. І. Промислова політика посткризової економіки : кол. монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. В. Дейнеко; за ред. д-ра екон. наук, проф. М. М. Якубовського. Київ : Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2014. 316 с.

729. Амоша О. І., Вишневський В. П., Збаразська Л. О. Промисловість і промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики, можливості : наук.-

аналіт. доповідь / за заг. ред. В. П. Вишневецького. Донецьк : Ін-т економіки пром-сті, НАН України, 2014. 200 с.

730. Економіка України за 1991-2009 роки / за заг. ред. акад. НАН України В. М. Гейця; Київ : Держкомстат України, 2010. 112 с.

731. Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 14.05.2008 р. № 447. URL: [http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-%D0%BF/print 1349064157206919](http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-%D0%BF/print%201349064157206919)

732. Князевич А. О. Механізм функціонування складових елементів інноваційної інфраструктури. *Економіка. Фінанси. Право*. 2013. №9. С. 9–13. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esfipr_2013_9_5.

733. Швець Г. О. Сутність формування інноваційної інфраструктури у складі національної інноваційної системи. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип. 1(3). С. 177–180. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traeiv_2013_1\(3\)_40](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traeiv_2013_1(3)_40).

734. Уханова І. О. Розвиток та функціонування технопарків: світовий досвід та специфіка в Україні : монографія. Одеса. 2012. 131 с.

735. Мазур А. А., Пустовойт С. В. Технологічні парки України: цифри, факти, проблеми. *Наука та інновації*. 2013. Т. 9. № 3. С. 59–72. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/scinn_2013_9_3_8.

736. About Science and Technology Parks – Statistics. International Association of Science Parks. URL: <http://www.iasp.ws/publico/index.jsp?enl=2>.

737. Харин А. А., Коленский И. Л., Харин мл. А. А. Словарь инновационных терминов : уч.-метод. пособ. М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2016. 255 с.

738. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків : Закон України від 16.07.1999 р. № 991-XIV. URL: www.rada.gov.ua.

739. Технологічні парки. Міністерство освіти і науки України. <https://mon.gov.ua/ua/nauka/innovacijna-diyalnist-ta-transfer-tehnologij/tehnologichni-parki>.

740. Шульга Г. В. Досвід формування ефективної інноваційної інфраструктури в зарубіжних країнах. *Економічний вісник Донбасу*. 2015. № 1 (39). С. 128–137. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2015_1_18.

741. Уханова І. О. Розвиток технопаркових структур в системі забезпечення державної інноваційної політики в Україні : дис. ... канд. екон. наук. Одеса, 2014. 209 с.

742. Иванова А., Саливон С., Каменев Р., Беленюк Л. Технопожиратели. Полезная идея стимулировать в Украине инновационную деятельность превратилась на практике в способ ухода от уплаты налогов. *Бизнес*. 2006. № 8. С. 34–37.

743. Карпенко А. В. Технопарки як важливий елемент розвитку інноваційної інфраструктури та комерціалізації інновацій. *Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: виклики постіндустріальної економіки*: матеріали IV міжнар. наук.-практ. конф., м. Львів, 18-19 трав. 2017 р. Львів, 2017. С. 208–209.

744. Рудь Н. Т. Роль технопаркових структур в активізації науково-інноваційної діяльності. *Наукові нотатки*. 2013. Вип. 42. С. 236–249. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nn_2013_42_41.

745. Проект Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інноваційної інфраструктури на 2017–2021 роки. URL: https://www.google.com/url?sa=t&rct=_h2Qwuecg.gov.ua/.../Проект%20Концепц.із%20зауваж.ЦОВВ.doc

746. Про науковий парк «Київська політехніка» : Закон України від 22.12.2006 р. № 523-V. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/523-16>.

747. Про наукові парки : Закон України від 25.06.2009 р. № 1563-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1563-17>.

748. Показники діяльності наукових парків за 2017 рік. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/parki/pokazniki-dialnosti/1-parki-2017.pdf>.

749. Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009-2013 роки» : Постанова Кабінету Міністрів України від 14.05.2008 р. № 447. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/КР080447.html

750. Семиноженко В. У 2014 р. уряд продовжить політику формування інноваційної інфраструктури. *Прес-служба державного агентства з питань науки, інновації та інформатизації*. URL: <http://www.semynozhenko.net/documents/3002/>

751. Аналітичний огляд результатів діяльності ринку управління активами. URL: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html

752. Ужва А. М. Особливості розвитку венчурного інвестування в Україні. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: економічні науки*. Х. : ХНТУСГ, 2013. Вип. 137. URL: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_137/38.pdf.

753. Кириленко В. Венчурні інвестиційні фонди України: сутність та перспективи розвитку. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. Тернопіль. 2009. №1. С. 7–19. URL: <http://visnykj.tneu.edu.ua/index.php/visnykj/article/view/79>.

754. Кузнецова І. С. Інституціональна теорія як методологічна основа дослідження нових господарських практик (на прикладі венчурної діяльності). *Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна*. 2006. Вип. 103-4. С. 195–200.

755. Сучасний словник іншомовних слів : близько 20 тис. слів і словосполучень / уклад. О. І. Скопненко, Т. В. Цимбалюк. Київ : Довіра, 2006. С. 789.

756. Шипуліна Ю. С. Сучасні особливості розвитку венчурного інвестування на промислових підприємствах. *Економіка: реалії часу*. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/No5/210.pdf>.

757. Рожко О. Д., Слобоженюк А. С. Світовий досвід венчурного фінансування як сучасної форми інвестування. *Ефективна економіка*. 2013. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2056>.

758. Кузьмін О. Є., Литвин І. В. Венчурний бізнес : навч. посіб. Київ : Знання, 2012. 350 с.
759. Венчурне інвестування – український аспект. URL: <http://www.business-investor.info/journal/article-347.htm>
760. Віхров С. О. Правові форми венчурного інвестування в Україні. *Економіка та право*. 2014. №1. С. 72–76. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/есpr_2014_1_13.
761. Геращенко О. П. Методологічні основи інноваційно – інвестиційного розвитку підприємств у контексті застосування важелів венчурного інвестування. *Управління розвитком складних систем* : зб. наук. пр. 2013. №14. С. 30–37.
762. Петрук О. М., Мошенський С. З. Теорія та практика венчурного фінансування : монографія. Житомир : Рута, 2008. 248 с.
763. Диба М. І., Юркевич О. М., Майорова Т. В., Власова І. В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку України : монографія / за ред. д.е.н., проф. М. І. Диби і к.е.н., доц. О. М. Юркевич. Київ : КНЕУ, 2013. 425 с.
764. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) : Закон України від 15.03.2001 р. № 2299-III. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2299-14?nreg=2299-14&find=1&text=%E2%E5%ED%F7%F3%F0&x=0&y=0>.
765. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) : Закон України від 05.07.2012 р. № 5080-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5080-17/page?text=%E2%E5%ED%F7%F3%F0>.
766. Аналітичний огляд індустрії управління активами в Україні: результати 4-го кварталу та всього 2016 року. URL: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart/256148.html.
767. Про інститути спільного інвестування : Закон України від 05.07.2012 р. № 5080-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5080-17/page>.
768. Кузьмін О. Є., Литвин І. В. Венчурний бізнес : навч. посіб. Київ : Знання, 2012. 350 с.
769. Черкасова С. В., Сороківська М. В. Перспективи розвитку діяльності ІСІ у вітчизняній системі інституційного інвестування : зб. наук. пр. Національного університету державної податкової служби України. 2013. № 2. С. 193–203. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2013_2_22.
770. Мирощенко Н. Ю., Паук О. Є., Залуцький В. П. Комерціалізація інноваційної продукції підприємства: метод оцінювання. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2012. № 3. С. 80–85. URL: http://ev.nmu.org.ua/docs/2012/3/EV20123_080-085.pdf.
771. Україну отнесли к лидерам по образованности. URL: <http://korrespondent.net/ukraine/3657640-ukraynu-otnesly-k-lyderam-po-obrazovannosty>.
772. Карпенко А. В., Корейба І. І. Особливості венчурного інвестування в Україні. *Економічний вісник: науковий журнал Запорізького національного технічного університету*. 2017. № 1. С. 88–92.

773. Енциклопедичний словник з державного управління / уклад.: Ю. П. Сурмін, В. Д. Бакуменко, А. М. Михненко та ін.; за ред. Ю. В. Ковбасюка, В. П. Трощинського, Ю. П. Сурміна. К. : НАДУ, 2010. 820 с.

774. Захарченко В. І., Корсікова Н. М., Меркулов М. М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 448 с.

775. Даниленко А. І., Зимовець В. В., Сіденко В. І. Ризики та перспективи розвитку України у період посткризового відновлення : монографія / за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. Київ : Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2012. 348 с.

776. Бортницький В. США і Японія: еволюція національних інноваційних систем та їхня роль у процесі економічного зростання. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2011. № 4. С. 70–85. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2011_4_18.

777. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» : Постанова ВР України від 27.06.2007 р. № 1244-V. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1244-16>.

778. Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності : Закон України від 13.12.1991 р. № 1977. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/284-14>.

779. Власенко О. С. Актуальні проблеми та перспективи державного регулювання національної інноваційної системи. *Науковий вісник Академії муніципального управління*. Серія : Управління. 2012. Вип. 2. С. 174–184. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvamu_upravl_2012_2_25.

780. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII. *Відомості Верховної Ради України від 19.11.1991*. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

781. Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України : Постанова Верховної Ради України від 13.07.1999. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/916-14>.

782. Гальчинський А. С., Геєць В. М. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 р.) «Шляхом Європейської інтеграції». К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. 416 с. URL: http://www.gov.lica.com.ua/b_text.php?type=3&id=200656&base=1.

783. Єфремова К. В. Кодифікація інноваційного законодавства як шлях до ефективного функціонування національної інноваційної системи. *Актуальні проблеми права: теорія і практика*. 2013. № 27. С. 207–214. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/app_2013_27_29.

784. Кучерява З. Правове забезпечення інноваційного розвитку в Україні. URL: <http://www.minjust.gov.ua/13958>.

785. Василенко М. Д. Створення національної інноваційної системи та її правове забезпечення. *Актуальні проблеми держави і права*. 2010. Вип. 53. С. 163–171. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdp_2010_53_25.

786. Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.06.2009 р. № 680-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-p>.

787. Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні : Постанова від 02.02.2011. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-p>.

788. Про наукові парки : Закон України від 25.06.2009. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1563-17>.

789. Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 8.09.2011. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.

790. Про вищу освіту : Закон України від 01.07.2014. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.

791. Про затвердження плану заходів з реалізації Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері на 2015-2019 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/575-2015-p>.

792. Про ратифікацію Угоди (у формі обміну нотами) між Україною та Європейським Союзом про відновлення дії Угоди між Україною та Європейським Співтовариством про наукове і технологічне співробітництво : Закон України від 15.07.2015. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T150602.html.

793. Собкевич О. В., Шевченко А. В. Напрями та завдання інноваційної політики у промисловості у контексті формування національної інноваційної системи України. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/inovasiyna_polituka-72157.pdf

794. Розподіл за методологією ЮНКТАД. UNIDO Report Industrial Development Report 2016: the Role of Technology and Innovation in Inclusive and Sustainable Industrial Development

795. Дегтяр А. О., Гончаренко М. В. Зарубіжний досвід державного регулювання процесу комерціалізації інтелектуальної власності. *Державне будівництво*. 2013. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2013_2_25.

796. Мягкова О. В. Закордонний досвід державного регулювання науково-технічної та інноваційної діяльності. *Сучасні питання економіки і права*. 2012. Вип. 2. С. 5–13. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sper_2012_2_3

797. Карпенко А. В. Принципи стратегічного планування інноваційного розвитку регіону. *Завдання державного, регіонального та муніципального управління в контексті нових реалій національного розвитку* : матеріали науково-практичної конференції за міжнародною участю (м. Київ, 6 квітня 2012 р.) / За заг. ред. В. К. Присяжнюка, В. Д. Бакуменка, Т. В. Іванової. К. : ВПЦ АМУ. У 2-х ч. Ч. 2. 2012. С. 108–109.

798. Кислицына А. Е. Формирование стратегии коммерциализации инноваций в сфере наукоемкого производства: автореф. дис. ... канд. эконом. наук : 08.00.05. Москва, 2013. 27 с.

799. Корчагин Ю. А. Религии – фундамент ментальности и человеческого капитала. URL: <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=27&page=12>.

800. Выжлецов Г. П. Аксиология культуры в системе культурфилософского знания. *Вестник Новгородского государственного университета*. 2000. №16. URL: http://www.docme.ru/doc/329739/g.p.vyzhlecov-aksiologiya-kul._tury-v-sisteme.

801. GEERT HOFSTEDE. URL: <https://geert-hofstede.com/ukraine.html>

802. Квасньневский: изменения в Украине возможны с изменением менталитета. URL: <http://korrespondent.net/ukraine/politics/1401842-kvasnevskij-izmeneniya-v-ukraine-vozmozhny-s-izmeneniem-mentaliteta>.

803. Карпенко А. Стратегия коммерциализации инноваций в Украине / А. В. Карпенко // *Scientific letters of Academic Society of Michal Baludansky*. – Košice, Slovakia. – 2016. – № 6. – P. 55–58.

804. Геєць В. М., Шинкарук І. В., Артёмова Т. І. Структурні зміни та економічний розвиток України : монографія / за ред. д-ра екон. наук Л. В. Шинкарук. Київ : Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2011. 696 с.

805. Иванов В. В. Национальная инновационная система как институциональная основа экономики постиндустриального общества. *Инновации*. 2004. № 5. С. 3–10.

806. Онікієнко В. В. Інноваційна політика країн Євросоюзу та СНД: проблеми і практика реалізації. *Український соціум*, 2006. №3. С. 170–183.

807. Кизим Н. А., Чередник В. И., Зайцева А. Ю. Кластерный подход к выбору приоритетных направлений устойчивого развития регионов. *Проблемы экономики*. 2010. №3. С. 44-55. URL: http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2010-3_0-pages-44_55.pdf.

808. Европейский кластерный Меморандум. URL: biznes.od.ua/files/invest/Klaster-memorandum.doc.

809. Reinert E. S. Competitiveness and its predecessors – a 500-year cross-national perspective STEP GROUP. Oslo. 1994. 32 p. URL: https://mpr.aub.uni-muenchen.de/48155/1/MPRA_paper_48155.pdf.

810. Porter M. E. Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*. 1998. P. 77–90.

811. Портер М. Э. Конкуренция / пер. с англ. М. : Вильямс, 2005. 608 с.

812. Оніпко Т. А. Інноваційні кластери США як фактор зростання конкурентних переваг країни. *Молодий вчений*. 2017. № 7. С. 444–450. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_7_101.

813. Карпенко А. В. Роль кластеризации в формировании инновационного развития Украины. *Problems of development modern science: theory and practice: Collection of scientific articles*. EDEX, Madrid, Espana. 2016. P. 46–50.

814. Карпенко А. В. Кластери як форма забезпечення інноваційної активності галузей регіону. *Стратегія забезпечення сталого розвитку України: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції: в 3 ч. (м. Київ, 20 травня 2008 р.)* / РВПС України НАН України. К.: РВПС України НАН України, 2008. С. 162–164.

815. Никсон Ф. Инновационный менеджмент. М. : Экономика, 1997. 240 с.

816. Barnett H.G. Innovation: The Basis of Cultural Change. New York : McGraw-Hill Book Company, Inc., 1953. 462 p.

817. Мюллер Р.У. Сущность и классификация инноваций. *Фундаментальные исследования*. 2012. № 6-1. С. 244-248. URL: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=29974>.

818. Алимов А. Н., Гончарова Н. П., Дражан М. Г., Черванёв Д. Н. Управление инновационным циклом. К. : Наук. думка, 1993. 220 с.

819. Черваньов Д. М., Нейкова Л. І. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України : монографія. К. : Знання; КОО, 1999. 514 с.

820. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання. К. : Ін-т екон. прогнозів. НАН України, 1999. 253 с.

821. Завлин П. Н., Казанцев А. К., Миндели Л. Э. Основы инновационного менеджмента: теория и практика : учебн. пособие. М. : ОАО “НПО “Издательство “Экономика”, 2000. 475 с.

822. Мельник Л. Ю., Макаренко П. М., Кириленко І. Г. Економічна теорія на межі тисячоліть: навч. посіб. К. : ІАЕ УААН, 2003. 748 с.

823. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 2-е изд. испр. М. : ИНФРА – М, 1999. 479 с.

824. Матвейкин В. Г., Дворецкий С. И., Минько Л. В., Таров В. П., Чайникова Л. Н., Летунова О. И. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития : монография. М. : «Издательство Машиностроение-1», 2007. 284 с.

825. Хучек М. Инновации на предприятиях и их внедрение. М. : Луч, 1992. 148 с.

826. Найдюк В. С. Сутність та передумови інноваційного розвитку підприємств. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2013. № 3. С. 251 – 263.

827. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2003. 504 с.

828. Кругликов А. Г. Системный анализ научно-технических нововведений. М. : Наука, 1991. 120 с.

829. Карпенко А. В., Карпенко Н. М., Ждан В. М. Прогнозування рівня розвитку людського потенціалу Запорізького регіону. *Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки*. 2014. Вип. 3 (45). С. 146–151.

ДОДАТОК А

Таблиця А.1

**Підходи до визначення базових категорій інноваційної діяльності:
«інновація», «нововведення», «новація»**

Автор	Визначення
1	2
ІННОВАЦІЯ	
Шумпетер Й. А. [159; 160]	Інновація – нова науково-організаційна комбінація виробничих факторів, мотивована підприємницьким духом Інновація – втілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або новому виді виробу Комерційне впровадження нової продукції або нових методів виробництва: <ul style="list-style-type: none"> • введення нового товару (товару, з яким не знайомий споживач, або товару нового виду); • впровадження нового методу виробництва продукції (методу, який раніше не використовувався у цій галузі промисловості); • відкриття нового ринку, на якому цю галузь промисловості цієї країни не було представлено; • завоювання нового джерела сировини та напівфабрикатів; • впровадження нової організаційної структури в будь-якій галузі
Твісс Б. [410]	Інновація – це процес, у якому винахід чи ідея набуває економічного змісту
Санто Б. [177]	Інновація – це такий суспільно-техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів приводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій, і у випадку, якщо інновація орієнтована на економічну вигоду, прибуток, її поява на ринку може принести додатковий дохід
Портер М. Э. [154; 811]	Можливість отримати конкурентні переваги
Друкер П. Ф. [163; 193; 336]	Це особливий засіб підприємців, за допомогою якого вони досліджують зміни, які мають місце в економіці та суспільстві, з метою використання їх у бізнесі чи різних сферах обслуговування; Специфічний засіб підприємництва – діяльність, що надає ресурсам нові можливості для створення багатства це особливий інструмент, який дозволяє підприємцю використовувати зміни та перетворювати їх у нові можливості для, наприклад, відкриття нового бізнесу або надання нової послуги
Ніксон Ф. [815]	Інновація – сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, що сприяють появі на ринку нових і поліпшених промислових процесів і обладнання
Барнет Г. [816]	Інновація – нові думки, способи поведінки або предмети, що якісно відрізняються від попередніх форм
Мюллер Р. [817]	Інновація – активна чи пасивна зміна конкретної системи щодо зовнішнього середовища
Алімов А. М., Гончарова Н. П., Дражан М. Г., Черваньов Д. М. [818]	Інновація являє собою науково-економічний процес, який завдяки практичному використанню продуктів розумової праці – ідей і винаходів, приводить до створення кращих за властивостями нових видів продукції та нових технологій
Зянько В. В. [153, с. 43]	Інновація – це результат втілення чи матеріалізації новаторської ідеї у певній предметній субстанції – продукті, технології, засобі людської діяльності чи послугі, для якої властиві нові споживчі якості, а реалізація передбачає зміну усталених, звичних способів діяльності, створення нового чи урізноманітнення старого попиту з метою отримання економічного, соціального, екологічного чи іншого ефекту
Коробейников О. П., Трифілова А. А., Коршунов І. А. [190]	Інновація – це новий чи удосконалений продукт, або технологія, створена в результаті використання нововведення і реалізована на ринку чи впроваджена у виробничу, управлінську чи іншу діяльність

1	2
Черваньов Д. М., Нейкова Л. І. [819, с. 25]	Інновація – техніко-економічний процес, який, завдяки практичному використанню продуктів розумової праці – ідей і винаходів, приводить до створення кращих за властивостями, нових видів продукції і нових технологій, які, з'явившись на ринку у якості нововведень, можуть принести додатковий дохід
Лапко О. О. [820, с. 38]	Інновація – комплексний процес, котрий включає створення, розробку, доведення до комерційного використання і розповсюдження нового технічного або якогось іншого рішення, що задовольняє певну потребу
Завлін П. М., Казанцев А. К., Мінделі Л. Е. [821]	Інновація – результат творчого процесу, це створені чи впроваджені нові споживчі вартості, застосування котрих вимагає, аби особи чи організації, що їх використовують, змінили звичні стереотипи діяльності, свої навички
Мельник Л. Ю., Макаренко П. М., Кириленко І. Г. [822, с. 717]	Інновації – інвестиції, пов'язані з впровадженням досягнень науково-технічного прогресу, освоєння нових наукомістких технологій, відтворенням основних виробничих фондів на якісно нових засадах
Харін А. А., Колєнський І. Л., Харін А. А. (мол.) [737, С. 70–73]	<p>1) Інновація – (нововведення, буквально означає «інвестиція в новацію») процес розробки, освоєння, експлуатації і вичерпання виробничо-економічного і соціально-організаційного потенціалу, що лежить в новації.</p> <p>2) Інновація – у вузькому сенсі – фаза введення новації, а момент першого виробничого освоєння цієї новації вважається моментом її введення. Під новацією розуміють щось нове, і воно близьке до поняття винахід.</p> <p>3) Інновація – прибуткове використання новацій у вигляді нових технологій, видів продукції, послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних управлінських рішень виробничого, економічного, адміністративного та іншого характеру.</p> <p>4) Інновація – нововведення в галузі техніки, технології, організації праці та управління, засновані на виконанні досягнень науки і передового досвіду, а також використання цих нововведень в самих різних областях і сферах діяльності.</p> <p>5) Інновація – розвивається комплексний процес створення, поширення, використання нововведення, яке сприяє розвитку і підвищенню ефективності інноваційної діяльності.</p> <p>6) Інновація – нове явище, нововведення в рамках будь-якої системи, які породжують значимі зміни до соціальної практики.</p> <p>7) Інновація – об'єкт, впроваджений у виробництво в результаті проведеного наукового дослідження або зробленого відкриття, якісно відмінний від попереднього аналога.</p> <p>8) Інновація – складний процес, який забезпечує визначений технічний, соціально-економічний ефект і має чітку орієнтацію на кінцевий результат прикладного характеру.</p> <p>9) Інновація – процес вдосконалення збалансованості різних областей роботи фірми.</p> <p>10) Інновація – економічний підхід: розвиваючий комплексний процес створення, поширення, використання нововведення, яке сприяє розвитку і підвищенню ефективності інноваційної діяльності.</p> <p>Під інновацією розуміють об'єкт, впроваджений у виробництво в результаті проведеного наукового дослідження або зробленого відкриття, якісно відмінний від попереднього аналога, причому це об'єкт, не просто впроваджений у виробництво, а успішно впроваджений і приносить прибуток. За результатами проведення наукового дослідження або зробленого відкриття він якісно відрізняється від попереднього аналога.</p> <p>Залежно від об'єкта та предмета дослідження інновації можна розглядати: як процес (Б. Твісс, А. Койре, І.П. Пінінгс, В. Раппопорт, Б. Санта, В.С. Кабаков, Г.М. Гвишиани, В.Л.Макаров і ін.); як систему (Н.І. Лапін, Й. Шумпетер); як зміна (Ф. Валента, Ю.В. Яковець, Л. Водачек і ін.); як результат (А. Левінсон, С.Д. Бешелев, Ф.Г. Гурвич).</p> <p>11) Інновація – філософський підхід: акцент на нові знання та вирішення протиріч.</p> <p>12) Інновація – психологічний підхід: перш за все, розглядають конфлікти, що виникають при цьому, способи їх вирішення і синергетичні ефекти, які досягають команди інноваторів.</p> <p>13) Інновація – технічний підхід: акцентує увагу на технологічній стороні змін принципово нових технологій. В економічній науці фіксується не тільки процес впровадження, а і широкомасштабне рентабельне використання нововведення.</p>

1	2
Райзберг Б. А., Лозовський Л. Ш., Стародубцева Є. Б. [823, с. 7]	Інновація – це своєрідний перехід об'єкта із одного стану в інший
Матвейкін В. Г., Дворецький С. І., Мінько Л. В., Таров В. П., Чайникова Л. Н., Летунова О. І. [824]	Під інновацією (англ. innovation - нововведення, новаторство) розуміють «інвестицію в новацію» як результат практичного освоєння нового процесу, продукту або послуги.
Соловійов В. П. [178, с. 21]	Інновації – це певна діяльність з досягнення якогось результату, тобто процес, що здійснюється новаторами; сам результат – нововведення, тобто явище. За охопленням сфер діяльності інновація це: комплекс всіх етапів життєвого циклу нововведення починаючи з відповідних (причетних до досягнення кінцевого результату) фундаментальних досліджень; тільки заключні етапи життєвого циклу, що визначають освоєння й поширення нової технології або нової наукоємної продукції
Хучек М. [825]	Інновації в трьох значеннях: предметному (виділяє цілу сукупність виробів, методів і процедур, що характеризуються певними рисами); атрибутивному (розглядає інновації як одну із припустимих реакцій підприємства на суспільні потреби); функціональному (акцентовано виділяється показ інновації як процесу свідомого здійснення змін в організації праці, технології й техніці)
Богашко О. Л. [182, с. 14–15]	Інновація – це в трьох аспектах: 1) у широкому значенні, це будь-яка зміна, що підвищує конкурентоспроможність суб'єктів господарювання; 2) у вузькому значенні, як процес трансформації наукових досягнень у виробництво; 3) інновація, яка впроваджена в господарську практику. Інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені, відмінні від існуючої практики, конкурентноздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери, виступають результатом досягнень науково-технічного прогресу та забезпечують його подальший розвиток.
Найдюк В. С. [826, с. 256]	Інновації – це: 1) результат винахідництва; 2) процес якісних змін; 3) інструмент для створення нових можливостей. Інноваційний» – це той, що характеризує результат винахідництва, а також пов'язаний із процесом якісних змін та спрямований на створення нових можливостей.
НОВОВВЕДЕННЯ	
Алімов А. М., Гончарова Н. П., Дражан М. Г., Черваньов Д. М. [818]	Нововведення – процес доведення наукових ідей до технічного винаходу, до стадії практичного використання, що приносить дохід
Краснокутська Н. В. [827, с. 14]	Нововведення – це результат практичного освоєння новації, задіяної у динаміці, ефективність якої оцінюється не тільки економічним, а й соціальним ефектом
Коробейников О. П., Трифілова А. А., Коршунов І. А. [199]	Нововведення – це основа інновації, інноваційна ідея, що в процесі розробки може бути реалізована в новий продукт, нову технологію, новий метод тощо, але ще не доведена до практичного використання
Харін А. А., Колєнський І. Л., Харін А. А. (мол.) [737, с. 118]	1) Нововведення – прогресивне нововведення, задіяне в динаміці, яке є новим для організаційної системи, що приймає і використовує її. 2) Нововведення – кінцевий результат інноваційної діяльності, що отримав реалізацію у вигляді нового або вдосконаленого продукту, реалізованого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності. 3) Нововведення – цілеспрямована зміна, яка вносить у виробництво нові відносно стабільні матеріальні та соціальні елементи.

1	2
НОВАЦІЯ	
Краснокутська Н. В. [827, с. 14]	Новація – це кінце-вий метод, принцип, новий порядок, винахід, новий продукт, процес, якісно відмінний від попереднього аналога, що є результатом інтелек-туальної діяльності, закінчених наукових досліджень і розробок
Матвейкін В. Г., Дворецький С. І., Мінько Л. В., Таров В. П., Чайникова Л. Н., Летунова О. І. [824]	Новація (лат. novation – зміна, відновлення) представляє собою нововведення, якого не було раніше, нове явище, відкриття, винахід, новий метод задоволення суспільних потреб і т.п.
Кругликов А. Г. [828]	Новація – це певне ціле, неділиме, однорідне і тотожне самому собі протягом усього життє-вого циклу нововведення
Харін А. А., Колєнський І. Л., Харін А. А. (мол.) [737, с. 117]	Новація (лат. Novation – зміна, оновлення) – якість новшество, якого не було раніше. З циві-льного права новація означає угоду сторін про заміну одного укладеного ними зобов'язання іншим зобов'язанням.
НОВОВВЕДЕННЯ (ІННОВАЦІЯ)	
Бондарчук Н. В. [183, с. 12]	Нововведення (інновація) – це зміни, що характеризуються впровадженням і використанням нововведень у вигляді нових технічних, технологічних організаційно-управлінських, інфор-маційних, соціальних рішень виробничого, фінансового або іншого характеру

ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1

**Загальні коефіцієнти міграційного приросту (скорочення) населення
в Україні та регіонах у 2010–2017 рр. на 10000 осіб**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	3,5	3,7	13,5	7,0	5,3	0,8	4,6	15,2
АР Крим	17,5	18,5	22,4	25,7	–	–	–	–
Вінницька	-2,4	2,9	-2,0	-4,7	2,1	0,4	-15,7	-29,2
Волинська	-0,01	6,5	-2,6	3,0	6,7	0,1	-12,0	-7,9
Дніпропетровська	-0,1	-0,7	5,7	-1,1	1,3	-0,4	-7,2	74,7
Донецька	-2,4	-1,1	-0,2	-7,5	–	–	–	–
Житомирська	-2,3	-4,3	7,1	-4,2	-3,8	-1,0	0,5	-7,2
Закарпатська	-6,7	-3,7	-4,2	-9,8	-6,8	-1,3	-7,8	-0,8
Запорізька	1,1	-4,5	6,1	-5,9	-4,8	-0,5	-9,7	-15,7
Івано-Франківська	1,6	3,8	9,8	6,9	9,0	1,4	0,9	10,6
Київська	26,5	50,5	50,5	58,7	64,4	6,5	65,8	175,9
Кіровоградська	-6,6	-14,4	-17,6	-16,7	-8,6	-0,7	0,2	-17,2
Луганська	-10,4	-11,7	-6,8	-7,9	–	–	–	–
Львівська	-3,4	-6,1	4,8	-0,6	6,1	0,5	19,6	10,5
Миколаївська	-3,1	-5,5	-8,3	-6,8	5,5	0,2	-12,5	-16,5
Одеська	21,3	17,1	42,3	24,1	19,4	0,4	14,2	19,8
Полтавська	0,3	-2,3	1,4	3,0	7,2	0,7	-1,1	-4,6
Рівненська	-10,2	-15,6	-12,1	-7,8	-1,3	-0,7	-2,2	-15,7
Сумська	-8,4	-7,3	-10,2	-13,0	-3,6	-0,9	10,4	-6,6
Тернопільська	-9,1	-7,7	-4,3	-10,5	0,7	0,2	-14,5	-12,8
Харківська	6,6	3,0	55,1	20,4	30,2	1,8	2,9	44,7
Херсонська	-10,5	-10,4	-17,4	-17,8	-8,0	-0,3	-9,8	-26,1
Хмельницька	-4,5	-8,5	-5,5	-7,2	0,2	-0,1	-14,8	-21,7
Черкаська	-3,7	2,3	-4,3	-4,4	2,5	-0,1	-16,8	-3,7
Чернівецька	7,0	9,9	18,0	15,4	15,3	1,1	-5,3	4,0
Чернігівська	0,1	3,2	-6,7	-8,6	-3,6	0,1	-8,0	-20,0
м.Київ	38,0	35,8	87,4	64,3	50,2	4,6	45,6	14,4
м.Севастополь	46,7	40,7	75,1	85,7	–	–	–	–

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [549]

Таблиця Б.2

Розподіл постійного населення за віком в Україні на 1 січня, осіб

Вік (років)	Обидві статі					
	2011	2014	2015*	2016*	2017*	2018*
Всього	45598179	45 245 894	42 759 661	42 590 879	42 414 905	42216766
до 1 року	494011	500484	463048	409 172	394 626	361789
0 - 4	2429563	2516315	2358644	2 301 004	2 224 075	2 097973
5 - 9	2001136	2270206	2228912	2 295 298	2 334 380	2 379 971
10 - 14	2065291	1924168	1861615	1 897 991	1 977 081	2 052 546
15 - 19	2688092	2287810	2073596	1 974 078	1 881 631	1 840 643
20 - 24	3564355	3048638	2740663	2 589 921	2 451 572	2 313 510
25 - 29	3766372	3792084	3487164	3 374 686	3 212 459	3 055 950
30 - 34	3397113	3594186	3496563	3 539 116	3 619 265	3 635 922
35 - 39	3260621	3296606	3142152	3 177 464	3 186 012	3 249 517
40 - 44	3041855	3134909	3026906	3 040 882	3 062 265	3 047 046
45 - 49	3325855	2996424	2791872	2 816 400	2 840 642	2 887 430
50 - 54	3485581	3450412	3178225	3 036 693	2 925 578	2 823 735
55 - 59	3039914	3180844	3042919	3 130 136	3 154 026	3 152 778
60 - 64	2567210	2824461	2654650	2 648 348	2 678 385	2 712 475
65 - 69	1709185	1823742	1938663	2 163 552	2 269 745	2 364 521
70 - 74	2424417	1870856	1567950	1 365 984	1 299 459	1 336 574
75 - 79	1231252	1688994	1730546	1 769 949	1 751 144	1 588 273
80 років і старше	1600367	1545239	1438621	1 469 377	1 547 186	1 677 902

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [549]

*Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО

Таблиця Б.3

**Структура постійного населення України за віковими групами
на початок року, тис. осіб***

Рік	Чисельність постійного населення	Чисельність населення у віці:					
		0-14 років		15-64 років		65 і старшому	
		усього	у% до постійного населення	усього	у% до постійного населення	усього	у% до постійного населення
1991	51623,5	11029,5	21,4	34264,9	66,4	6329,1	12,3
1995	51300,4	10528,7	20,5	33810,6	65,9	6961,1	13,6
2000	49115,0	8781,0	17,9	33515,1	68,2	6818,9	13,9
2005	47100,5	6989,8	14,8	32603,5	69,2	7507,2	15,9
2010	45782,6	6483,6	14,2	32130,2	70,2	7168,8	15,7
2011	45598,2	6496,0	14,2	32137,0	70,5	6965,2	15,3
2012	45453,3	6531,5	14,4	31993,3	70,4	6928,5	15,2
2013	45372,7	6620,6	14,6	31846,8	70,2	6905,3	15,3
2014	45245,9	6710,7	14,8	31606,4	69,9	6928,8	15,3
2015*	42759,7	6449,2	15,1	29634,7	69,3	6675,8	15,6
2016*	42590,9	6494,3	15,2	29327,7	68,9	6768,9	15,9
2017*	42414,9	6535,5	15,4	29011,9	68,4	6867,5	16,2
2018*	42216,8	6530,5	15,5	28719,0	68,0	6967,3	16,5

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [549]

*Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО

**Захворюваність населення за класами хвороб уперше в житті
зарєстрованих випадків, тис.**

Види захворювань	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Усі захворювання	33080	32381	31162	31024	26881	26789	27361	26615
у тому числі								
деякі інфекційні та паразитарні хвороби	1195	1260	1217	1216	971	939	926	940
новоутворення	418	423	433	440	363	366	369	366
хвороби крові, кровотворних органів і окремі порушення із залученням імунного механізму	223	215	207	199	179	178	175	165
хвороби ендокринної системи, розладу харчування, порушення обміну речовин	512	503	500	493	412	403	394	393
розлади психіки та поведінки	193	193	184	179	137	136	131	128
хвороби нервової системи	750	744	724	704	651	653	647	636
хвороби ока та його придаткового апарату	1645	1656	1633	1629	1395	1399	1371	1365
хвороби вуха та соскоподібного відростка	1225	1220	1213	1207	1017	1013	1007	1001
хвороби системи кровообігу	2390	2346	2318	2256	1880	1844	1826	1781
хвороби органів дихання	14595	14148	13220	13293	11839	11862	12582	12037
хвороби органів травлення	1341	1309	1282	1252	1135	1141	1114	1087
хвороби шкіри та підшкірної клітковини	1921	1881	1852	1856	1570	1567	1564	1564
хвороби кістково-м'язової системи і сполучної тканини	1532	1490	1445	1444	1247	1246	1241	1218
хвороби сечостатевої системи	2138	2095	2047	2046	1756	1779	1761	1724
вагітність, пологи та післяпологовий період	612	594	585	567	468	430	415	382
окремі стани, що виникають у перинатальному періоді		73	70	67	57	55	55	54
уроджені аномалії (вади розвитку), деформації та хромосомні порушення	52	55	54	55	48	48	47	47
симптоми, ознаки та відхилення від норми, що виявлені під час лабораторних та клінічних досліджень, не класифіковані в інших рубриках	-	40	38	36	33	32	31	30
травми, отруєння та деякі інші наслідки дії зовнішніх причин	2217	2136	2140	2085	1723	1698	1705	1697

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [549]

ДОДАТОК В

Таблиця В.1

Ранг за інтегральною оцінкою регіонального людського розвитку

Регіони	2010	2011	2012	2013	2013*	2014**	2015**	2016**	2017**
АР Крим	5	9	6	4	–	–	–	–	–
Вінницька	20	19	21	18	16	17	15	12	9
Волинська	19	14	15	13	12	13	10	7	11
Дніпропетровська	13	15	14	15	13	12	13	11	12
Донецька	21	18	12	20	–	–	–	–	–
Житомирська	25	25	25	25	22	20	21	22	20
Закарпатська	3	3	2	5	4	3	4	3	5
Запорізька	10	6	5	6	5	5	5	10	10
Івано-Франківська	12	13	13	21	18	11	6	1	2
Київська	4	7	7	7	6	6	8	13	13
Кіровоградська	24	24	24	23	20	22	22	20	22
Луганська	18	20	11	16	–	–	–	–	–
Львівська	7	4	4	3	3	4	3	4	3
Миколаївська	15	11	8	12	11	10	11	8	8
Одеська	8	10	10	9	8	7	12	15	17
Полтавська	9	5	9	8	7	9	9	9	7
Рівненська	14	16	19	19	17	16	16	17	18
Сумська	16	21	23	22	19	19	17	14	14
Тернопільська	11	12	17	10	10	8	7	6	6
Харківська	1	1	1	1	1	1	1	5	4
Херсонська	23	23	22	24	21	21	20	21	21
Хмельницька	17	22	20	14	14	18	19	18	19
Черкаська	6	8	16	11	9	14	14	16	15
Чернівецька	2	2	3	2	2	2	2	2	1
Чернігівська	22	17	18	17	15	15	18	19	16

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [595]

*дані перераховано (без урахування АР Крим, Донецької та Луганської областей).

**дані без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, а також Донецької та Луганської областей, у зв'язку з відсутністю даних по частині зони тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Інтегральна оцінка регіонального людського розвитку

Регіони	2010	2011	2012	2013	2013*	2014**	2015**	2016**	2017**
АР Крим	3,7857	3,7714	3,9431	3,9964	–	–	–	–	–
Вінницька	3,5251	3,5717	3,6658	3,6485	3,6424	3,7046	3,7291	3,8262	3,8566
Волинська	3,5260	3,6245	3,7389	3,7417	3,7373	3,7696	3,8250	3,8700	3,8109
Дніпропетровська	3,6140	3,6143	3,7400	3,7213	3,7316	3,7867	3,7816	3,8279	3,7686
Донецька	3,5247	3,5759	3,7543	3,6422	–	–	–	–	–
Житомирська	3,3373	3,3561	3,5397	3,4996	3,4901	3,5892	3,5712	3,5656	3,5472
Закарпатська	3,8340	3,8658	4,0678	3,9817	3,9745	4,0536	4,0275	4,2995	4,0233
Запорізька	3,6401	3,8047	3,9556	3,9063	3,9174	3,9743	3,9546	3,8499	3,8184
Івано-Франківська	3,6198	3,6492	3,7530	3,6301	3,6219	3,8112	3,8923	4,3968	4,1554
Київська	3,8014	3,8023	3,9184	3,8710	3,8714	3,9245	3,8592	3,8229	3,7541
Кіровоградська	3,3593	3,4427	3,5411	3,5568	3,5516	3,4954	3,5650	3,6333	3,5257
Луганська	3,5344	3,5682	3,7665	3,7046	–	–	–	–	–
Львівська	3,7764	3,8261	3,9988	4,0100	4,0087	4,0451	4,0810	4,1922	4,1307
Миколаївська	3,5967	3,6926	3,9106	3,7436	3,7421	3,8185	3,8199	3,8647	3,8647
Одеська	3,7470	3,7215	3,8299	3,8188	3,8245	3,8602	3,7879	3,8017	3,7100
Полтавська	3,7260	3,8062	3,8390	3,8332	3,8333	3,8222	3,8530	3,8509	3,9103
Рівненська	3,6082	3,5972	3,6985	3,6481	3,6417	3,7169	3,7163	3,6738	3,6576
Сумська	3,5772	3,5608	3,5752	3,6025	3,6030	3,6433	3,6951	3,8151	3,7425
Тернопільська	3,6305	3,6748	3,7310	3,7735	3,7619	3,8278	3,8709	3,9584	3,9749
Харківська	3,8512	3,9566	4,1489	4,2097	4,2141	4,2745	4,1996	4,0752	4,0564
Херсонська	3,4265	3,4941	3,5957	3,5028	3,5008	3,5794	3,6090	3,6267	3,5438
Хмельницька	3,5575	3,5424	3,6684	3,7275	3,7194	3,6864	3,6479	3,6694	3,6188
Черкаська	3,7848	3,7928	3,7344	3,7667	3,7651	3,7570	3,7772	3,7325	3,7286
Чернівецька	3,8510	3,8889	4,0393	4,1621	4,1549	4,1598	4,1321	4,3624	4,2294
Чернігівська	3,5215	3,5798	3,7055	3,6884	3,6821	3,7533	3,6709	3,6475	3,7247

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [595]

*дані перераховано (без урахування АР Крим, Донецької та Луганської областей).

**дані без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, а також Донецької та Луганської областей, у зв'язку з відсутністю даних по частині зони тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Інтегральний регіональний індекс людського розвитку в Україні у 2017 р.

Регіони	Блок 1 «Відтворення населення»		Блок 2 «Соціальне се- редовище»		Блок 3 «Комфортне життя»		Блок 4 «Добробут»		Блок 5 «Гідна праця»		Блок 6 «Освіта»		ІРЛР, 2017 р.	
	СЗК*	ранг	СЗК*	ранг	СЗК*	ранг	СЗК*	ранг	СЗК*	ранг	СЗК*	ранг	сума	ранг
АР Крим	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Вінницька	0,6966	7	0,5831	8	0,5599	18	0,7178	8	0,4717	17	0,8275	10	3,8566	9
Волинська	0,7180	3	0,6092	7	0,6199	8	0,5915	17	0,4545	20	0,8178	15	3,8109	11
Дніпропетровська	0,6640	20	0,4444	17	0,5547	21	0,7267	6	0,5159	6	0,8629	2	3,7686	12
Донецька	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Житомирська	0,6769	14	0,4280	18	0,5955	14	0,5579	19	0,4846	11	0,8043	19	3,5472	20
Закарпатська	0,6571	21	0,5562	9	0,7045	1	0,7731	4	0,5731	1	0,7592	22	4,0233	5
Запорізька	0,6831	12	0,4656	14	0,5478	22	0,7987	3	0,4795	12	0,8438	5	3,8184	10
Івано-Франківська	0,7099	4	0,7506	3	0,6167	9	0,7702	5	0,4904	9	0,8176	16	4,1554	2
Київська	0,7281	2	0,4195	19	0,6372	6	0,5905	18	0,5479	2	0,8309	9	3,7541	13
Кіровоградська	0,6189	22	0,3735	22	0,5904	15	0,6526	12	0,4640	19	0,8262	11	3,5257	22
Луганська	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Львівська	0,6906	9	0,7732	1	0,6724	2	0,6454	14	0,5137	7	0,8355	8	4,1307	3
Миколаївська	0,7072	5	0,4017	21	0,6086	11	0,8402	2	0,4887	10	0,8182	14	3,8647	8
Одеська	0,6739	15	0,4469	16	0,6621	3	0,6012	16	0,5178	5	0,8081	18	3,7100	17
Полтавська	0,7725	1	0,5005	12	0,5827	16	0,7221	7	0,4739	15	0,8586	3	3,9103	7
Рівненська	0,6981	6	0,6500	6	0,5974	13	0,4749	22	0,4434	22	0,7939	20	3,6576	18
Сумська	0,6957	8	0,5104	11	0,5549	20	0,6927	10	0,4723	16	0,8165	17	3,7425	14
Тернопільська	0,6817	13	0,7718	2	0,6020	12	0,6417	15	0,4518	21	0,8260	12	3,9749	6
Харківська	0,6683	19	0,6863	5	0,6382	5	0,6501	13	0,5431	3	0,8704	1	4,0564	4
Херсонська	0,6692	18	0,4083	20	0,6472	4	0,4985	21	0,5008	8	0,8198	13	3,5438	21
Хмельницька	0,6720	16	0,5434	10	0,5558	19	0,5297	20	0,4771	13	0,8409	6	3,6188	19
Черкаська	0,6697	17	0,4760	13	0,6105	10	0,6612	11	0,4674	18	0,8438	4	3,7286	15
Чернівецька	0,6866	11	0,7279	4	0,6289	7	0,8705	1	0,5226	4	0,7930	21	4,2294	1
Чернігівська	0,6895	10	0,4507	15	0,5652	17	0,7071	9	0,4751	14	0,8371	7	3,7247	16

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [595]

Інтегральний регіональний індекс людського розвитку в Україні у 2010 р.

Регіон	Демографічний розвиток		Розвиток ринку праці		Матеріальний добробут		Умови проживання населення		Рівень освіти		Стан та охорона здоров'я		Соціальне середовище		Екологічна ситуація		Фінансування людського розвитку		Індекс регіонального людського розвитку	
	Індекс	рейтинг	Індекс	рейтинг	Індекс	рейтинг	Індекс	рейтинг	Індекс	рейтинг	Індекс	рейтинг	Індекс	рейтинг	Індекс	рейтинг	Індекс	рейтинг	Індекс	рейтинг
АР Крим	0,404	8	0,683	10	0,362	15	0,422	4	0,455	13	0,548	16	0,410	25	0,655	20	0,565	2	0,494	7
Вінницька	0,381	10	0,614	17	0,293	24	0,217	23	0,324	24	0,360	26	0,625	9	0,783	11	0,383	19	0,435	24
Волинська	0,251	12	0,587	21	0,344	18	0,224	22	0,358	22	0,556	14	0,707	3	0,816	4	0,375	22	0,475	16
Дніпропетровська	0,170	23	0,713	6	0,466	7	0,407	5	0,542	5	0,608	11	0,413	24	0,502	25	0,523	4	0,480	13
Донецька	0,134	26	0,723	5	0,558	2	0,206	26	0,394	18	0,464	24	0,468	19	0,269	27	0,445	14	0,401	27
Житомирська	0,259	18	0,640	13	0,246	27	0,193	27	0,456	12	0,425	25	0,541	12	0,816	5	0,422	17	0,438	23
Закарпатська	0,155	25	0,749	3	0,352	17	0,290	14	0,381	19	0,685	2	0,705	4	0,771	12	0,352	24	0,488	8
Запорізька	0,286	16	0,620	15	0,442	9	0,343	10	0,526	7	0,532	20	0,415	23	0,532	24	0,496	7	0,463	20
Івано-Франківська	0,471	5	0,579	22	0,363	13	0,227	21	0,296	27	0,683	3	0,767	1	0,672	18	0,382	20	0,487	9
Київська	0,400	9	0,607	18	0,530	3	0,426	3	0,569	4	0,563	12	0,424	22	0,754	13	0,519	5	0,532	4
Кіровоградська	0,107	27	0,690	8	0,306	22	0,280	16	0,413	17	0,521	21	0,404	26	0,706	16	0,430	16	0,243	26
Луганська	0,202	22	0,620	16	0,464	8	0,210	24	0,313	26	0,633	8	0,426	21	0,624	22	0,398	18	0,428	25
Львівська	0,459	6	0,573	24	0,357	16	0,345	9	0,364	20	0,536	18	0,704	5	0,671	19	0,380	21	0,483	12
Миколаївська	0,212	21	0,687	9	0,408	10	0,304	13	0,413	16	0,556	13	0,515	16	0,749	14	0,446	13	0,472	17
Одеська	0,293	15	0,729	4	0,399	11	0,265	7	0,533	6	0,330	27	0,461	20	0,652	21	0,347	25	0,455	21
Полтавська	0,342	13	0,577	23	0,474	5	0,318	12	0,495	9	0,609	10	0,492	18	0,803	8	0,498	6	0,510	6
Рівненська	0,266	17	0,599	19	0,336	20	0,228	20	0,415	15	0,553	15	0,662	7	0,813	6	0,339	26	0,465	19
Сумська	0,229	20	0,706	7	0,362	14	0,274	18	0,329	23	0,513	22	0,504	17	0,705	17	0,446	12	0,444	22
Тернопільська	0,495	4	0,509	26	0,259	26	0,331	11	0,318	25	0,619	9	0,688	6	0,834	1	0,354	23	0,486	10
Харківська	0,375	11	0,772	2	0,470	6	0,386	6	0,577	3	0,672	5	0,634	8	0,733	15	0,455	11	0,561	3
Херсонська	0,156	24	0,594	20	0,293	25	0,363	8	0,486	10	0,535	19	0,525	14	0,824	2	0,458	10	0,468	18
Хмельницька	0,450	7	0,675	11	0,396	23	0,275	17	0,477	11	0,677	4	0,590	10	0,818	3	0,438	15	0,516	5
Черкаська	0,305	14	0,527	25	0,314	21	0,288	15	0,455	14	0,657	6	0,581	11	0,797	9	0,475	8	0,485	11
Чернівецька	0,539	3	0,503	27	0,364	12	0,209	25	0,358	21	0,504	23	0,720	2	0,809	7	0,335	27	0,479	14
Чернігівська	0,245	19	0,636	14	0,341	19	0,262	19	0,499	8	0,546	17	0,519	15	0,796	10	0,468	9	0,475	15
М. Київ	0,941	1	0,662	12	0,759	1	0,786	1	0,788	1	0,640	7	0,529	13	0,412	26	0,750	1	0,698	1
М. Севастополь	0,541	2	0,789	1	0,489	4	0,599	2	0,745	2	0,752	1	0,303	27	0,611	23	0,539	3	0,598	2

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [595]

ДОДАТОК Д

Таблиця Д.1

**Частка нематеріальних активів у загальному обсязі капітальних інвестицій
в Україні у фактичних цінах**

Показники	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*	2016*	2017*
Капітальні інвестиції – всього, млн. грн.	189061	259932	293692	267728	219420	273116	359216	448462
Капітальні інвестиції на одну особу у фактичних цінах, грн.	4137,9	5709,6	6467,1	5908,9	5122,9	6399,9	8451,6	10598,0
в т.ч. в нематеріальні активи, млн. грн.	6985	9431	8546	10584	7385	18385	11826	16422
з них:								
програми забезпечення та бази даних	2826	3274	3427	3509	3207	4908	6315	8196
права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії тощо	3070	4121	3678	5675	2974	12458	4181	5718
Інвестиції у нематеріальні активи, % до всього	3,69	3,63	2,91	3,95	3,37	6,73	3,29	3,66

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [559]

*Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

ДОДАТОК Е

Таблиця Е.1

**Динаміка субіндексу наявності умов для розвитку ІКТ
Індексу мережевої готовності України**

Складова (індикатор)	Оцінка складової	2015		2016	
		зна-чення	місце	зна-чення	місце
1	2	3	4	5	6
Політичне та регуляторне середовище					
Ефективність національних законотворчих органів	1 = неефективні - серед найгірших у світі, 7 = дуже ефективні серед найкращих	2,5	125	2,8	120
Стан розвитку законодавства, пов'язаного з використанням ІКТ	1 = не розвинене взагалі, 7 = дуже розвинене	3,5	97	3,8	74
Незалежність судів	1 = в значній мірі залежні, 7 = повністю незалежні	2,0	139	2,3	131
Захист інтелектуальної власності	1 = вкрай слабкий, 7 = дуже сильний	2,7	128	3,1	120
Ефективність правової системи у врегулюванні спорів	1 = вкрай неефективна, 7 = дуже ефективна	2,6	128	2,8	121
Ефективність правової системи в оскарженні регуляторних актів (як легко приватному бізнесу оскаржувати дії уряду)	1 = дуже неефективна, 7 = дуже ефективна	2,3	131	2,6	123
Рівень піратства	% встановленого неліцензованого програмного забезпечення від його загального обсягу	83	91	83	92
Кількість процедур, необхідних для судового вирішення спору щодо забезпечення виконання контракту	кількість процедур (від моменту подачі позову в суд до моменту оплати)	30	18	30	18
Кількість днів, необхідних для судового вирішення спору щодо забезпечення виконання контракту	кількість днів (від моменту, коли позивач вирішує подати позов в суд, до моменту оплати)	378	21	378	20
Бізнес та інноваційне середовище					
Наявність новітніх технологій	1 = немає взагалі, 7 = широко доступні	4,1	113	4,3	96
Доступність венчурного капіталу (як легко підприємцям з інноваційними, але ризикованими проектами знайти венчурний капітал)	1 = надзвичайно важко, 7 = дуже просто	2,3	97	2,4	102
Сукупна податкова ставка	частка податків у прибутку,%	52,9	121	52,2	118
Час, необхідний для відкриття бізнесу	кількість днів	21	102	7	42

Продовження табл. Е.1

1	2	3	4	5	6
Кількість процедур, необхідних для відкриття бізнесу	кількість процедур	6	58	4	22
Інтенсивність конкуренції на внутрішньому ринку	1 = не інтенсивна взагалі, 7 = надзвичайно інтенсивна	4,7	101	4,7	99
Рівень охоплення вищою освітою	%	79,7	13	82,3	11
Якість шкіл менеджменту (оцінка якості бізнес-шкіл)	1 = жахливо — серед найгірших у світі, 7 = відмінно — серед найкращих у світі	3,9	88	3,9	87
Державні закупівлі високотехнологічної продукції	1 = зовсім ні, 7 = в більшій мірі	2,9	122	3,0	98

Джерело: побудовано на основі даних Всесвітнього економічного форуму [612; 613]

**Динаміка субіндексу готовності для розвитку ІКТ
Індексу мережевої готовності України**

Складова (індикатор)	Оцінка складової	2015		2016	
		зна-чення	місце	зна-чення	місце
Інфраструктура					
Виробництво електроенергії	кВт на душу насе-лення	4265,2	53	4258,2	51
Покриття мобільною мережею	% населення	99,9	39	99,9	37
Міжнародна пропускна здатність Інтернету	кбіт/с на 1 користу-вача	52,9	51	40,7	63
Безпечні інтернет-сервери	кількість серверів/ 1 млн. населення	26,5	72	45,5	68
Доступність					
Тарифи на передплатений мобільний зв'язок	середня вартість 1 хв розмови, ПКС дол. США/хв	0,19	49	0,2	48
Тарифи на стаціонарний широко-смуговий Інтернет	місячна абонплата, ПКС дол. США/хв	14,10	6	10,6	2
Конкуренція на ринку телекомунікаційних послуг (рівень конкуренції на інтернет-послуги, міжнародні послуги міжміського та мобільного теле-фонного зв'язку)	шкала від 0 до 2 (найкращий)	1,86	77	1,9	80
Практичний досвід					
Якість системи освіти (наскільки добре система освіти відповідає потре-бам конкурентоспроможної еко-номіки)	1 = незадовільна, 7 = дуже добра	3,7	72	4,0	54
Якість викладання математики та природничих наук	1 = жахлива — серед найгірших у світі, 7 = відмінна — серед найкращих у світі	4,8	30	4,6	38
Рівень охоплення середньою освітою	%	97,8	39	99,2	51
Рівень грамотності дорослого насе-лення	%	99,8	8	99,8	9

Джерело: побудовано на основі даних Всесвітнього економічного форуму [612; 613]

**Динаміка субіндексу використання розвитку ІКТ
Індексу мережевої готовності України**

Складова (індикатор)	Оцінка складової	2015		2016	
		зна- чення	міс- це	зна- чення	міс- це
1	2	3	4	5	6
Індивідуальне використання					
Кількість абонентів мобільного зв'язку/ 100 жителів	%	138,1	36	144,1	31
Інтернет-користувачі	% осіб	41,8	82	43,4	80
Частка домогосподарств, оснащених ПК	%	40,5	75	62,4	63
Частка домогосподарств, що мають доступ в Інтернет	%	43,7	70	43,0	72
Абоненти фіксованого широкосмугового Інтернету	абонентів на 100 жителів	8,8	69	9,3	71
Абоненти мобільного широкосмугового зв'язку	абонентів на 100 жителів	5,4	107	7,5	121
Використання віртуальних соціальних мереж (Facebook, Twitter, LinkedIn тощо)	1 = не користуються взагалі, 7 = широко використовують	5,4	89	5,5	78
Використання у бізнесі					
Освоєння технологій на рівні фірм (наскільки широко бізнес використовує нові технології)	1 = не використовуються взагалі, 7 = широко використовує	4,2	100	4,2	100
Здатність до інновацій	1 = зовсім відсутня, 7 = у найбільшій мірі	3,6	82	4,2	52
Кількість заявок, поданих за системою Договору про патентну кооперацію	заявки / 1 млн. населення	3,3	52	3,7	50
Використання ІКТ під час взаємодії підприємств	1 = зовсім не використовують, 7 = у найбільшій мірі	4,7	72	4,4	89
Використання Інтернету для продажу своїх товарів (послуг) споживачам	1 = зовсім не використовують, 7 = у найбільшій мірі	5,1	40	5,1	36
Ступінь підготовки персоналу (в якій мірі компанії інвестують в навчання і розвиток персоналу)	1 = зовсім не інвестують, 7 = у найбільшій мірі	3,8	92	3,9	74
Використання урядом					
Важливість ІКТ для уряду (чи має уряд чіткий план впровадження та використання ІКТ для підвищення рівня конкурентоспроможності країни)	1 = не має плану, 7 = має чіткий план	2,7	136	3,1	122
Індекс урядових онлайн-сервісів (оцінка якості обслуговування)	шкала від 0 до 1 (найкраще)	0,27	106	0,3	105
Успіх уряду у просуванні ІКТ (наскільки успішно уряд стимулює використання інформаційних технологій)	1 = неуспішно взагалі, 7 = надзвичайно успішно	3,5	115	3,7	94

Джерело: побудовано на основі даних Всесвітнього економічного форуму [612; 613]

**Динаміка субіндексу впливу розвитку ІКТ
Індексу мережевої готовності України**

Складова (індикатор)	Оцінка складової	2015		2016	
		зна-чення	місце	зна-чення	місце
Економічний вплив					
Вплив ІКТ на появу нових бізнес-моделей	1 = не має впливу, 7 = у найбільшій мірі має вплив	3,8	111	3,8	113
Кількість пов'язаних з ІКТ заявок на патент, поданих відповідно до Договору про патентну кооперацію	заявки / 1 млн. населення	1,1	51	1,1	51
Вплив ІКТ на появу нових організаційних моделей (віртуальні команди, дистанційна робота тощо)	1 = не має впливу, 7 = у найбільшій мірі має вплив	3,7	101	4,1	72
Частка робочої сили, зайнятої науковмісною діяльністю	%	33,7	37	33,7	38
Соціальний вплив					
Вплив ІКТ на доступ до базових послуг (в якій мірі ІКТ забезпечують доступ усіх громадян до основних послуг (охорона здоров'я, освіта, фінансові послуги тощо))	1 = не має впливу, 7 = у найбільшій мірі має вплив	3,6	109	4,1	74
Інтернет-доступ у школах	1 = відсутній, 7 = широко доступний	4,3	67	4,8	44
Використання ІКТ та ефективність уряду (в якій мірі використання ІКТ урядом поліпшує якість державних послуг громадянам)	1 = зовсім не використовуються, 7 = у найбільшій мірі поліпшує	3,3	118	3,5	96
Індекс е-участі (включає: е-інформація, е-консультація, е-прийняття рішень), оцінка якості, актуальності, корисності урядових веб-сайтів у наданні інформації онлайн, інструментів та послуг для громадян	шкала від 0 до 1 (найкраще)	0,43	74	0,4	75

Джерело: побудовано на основі даних Всесвітнього економічного форуму [612; 613]

РОЗРАХУНКИ ДЛЯ ПОБУДОВИ МОДЕЛІ КОБА-ДУГЛАСА

<i>Регрессионная статистика</i>	
Множественный R	0,949671013
R-квадрат	0,901875033
Нормированный R-квадрат	0,877343791
Стандартная ошибка	0,150452062
Наблюдения	11

Дисперсионный анализ					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>
Регрессия	2	1,664382395	0,832191197	36,76434	9,27E-05
Остаток	8	0,181086583	0,022635823		
Итого	10	1,845468977			

	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P- Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>	<i>Нижние 95,0%</i>	<i>Верхние 95,0%</i>
a0	609955885782365000	9,309737642	4,398852535	0,00229	19,48387	62,42046	19,48387	62,42046
a1	0,386	0,263116115	1,46813271	0,180254	-0,22046	0,993036	-0,22046	0,993036
a2	-3,212	0,675965817	-4,751089562	0,001443	-4,77035	-1,65279	-4,77035	-1,65279

ВЫВОД ОСТАТКА

<i>Наблюдение</i>	<i>Предсказанное Y</i>	<i>Остатки</i>	<i>Ошибка аппроксимации</i>
1	946817,8	-226086,7761	0,313690928
2	1012450,0	-64393,95356	0,067922099
3	1001333,8	-87988,84499	0,096336921
4	964683,9	114662,0986	0,10623294
5	1069076,5	230914,496	0,177627765
6	1332891,7	71777,33079	0,051099106
7	1276349,1	188848,8957	0,128889676
8	1502398,7	84516,3027	0,053258242
9	2214874,5	-226330,4925	0,113817191
10	2543891,6	-158524,6459	0,06645713
11	2838501,6	144418,4261	0,048415119

1,223747117

11,1 %

<i>Регрессионная статистика</i>								
Множественный R	0,975104405							
R-квадрат	0,950828601							
Нормированный R-квадрат	0,929755145							
Стандартная ошибка	0,113857236							
Наблюдения	11							
<i>Дисперсионный анализ</i>								
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>			
Регрессия	3	1,754724686	0,584908229	45,11972662	6,02E-05			
Остаток	7	0,090744291	0,01296347					
Итого	10	1,845468977						
	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>	<i>Нижние 95,0%</i>	<i>Верхние 95,0%</i>
a0	179749965262002000	7,060493328	5,627134161	0,000793146	23,03493	56,42576	23,03493	56,42576
a1	0,629	0,219295593	2,867603186	0,024074366	0,110301	1,147404	0,110301	1,147404
a2	-3,321	0,513224289	-6,470769478	0,000343462	-4,53454	-2,10737	-4,53454	-2,10737
a3	1,192	0,451593513	2,639884435	0,033429093	0,124306	2,260004	0,124306	2,260004

ВЫВОД ОСТАТКА

<i>Наблюдение</i>	<i>Предсказанное Y</i>	<i>Остатки</i>	<i>Ошибка аппроксимации</i>
1	829098,4	-108367,4268	0,15035766
2	1002685,4	-54629,36126	0,057622505
3	859900,5	53444,48747	0,058515115
4	1078989,2	356,8185841	0,000330588
5	1070132,1	229858,8789	0,176815746
6	1534256,7	-129587,6748	0,092254955
7	1404533,8	60664,21522	0,041403425
8	1561315,8	25599,19042	0,016131419
9	2072784,8	-84240,82886	0,04236307
10	2584413,2	-199046,1589	0,083444669
11	2720122,6	262797,3814	0,088100714
			0,807339864
			7,3 %

ДОДАТОК И

Таблиця И.1

Динаміка кількості дошкільних навчальних закладів та дітей в них

Рік	Кількість закладів, тис.	В них місць, тис.	Чисельність дітей у закладах, тис. осіб	Охоплення дітей закладами,% до кількості дітей відповідного віку
1990	24,5	2277	2428	57
1991	24,4	2243	2268	55
1992	23,8	2216	2063	51
1993	23,2	2189	1918	49
1994	22,3	2101	1736	47
1995	21,4	2014	1536	44
1996	20,2	1856	1342	41
1997	18,4	1770	1172	38
1998	17,6	1638	1103	38
1999	17,2	1216	1055	39
2000	16,3	1117	983	40
2001	15,7	1077	968	41
2002	15,3	1060	973	48
2003	15,0	1053	977	49
2004	14,9	1040	996	50
2005	15,1	1056	1032	51
2006	15,1	1063	1081	53
2007	15,3	1084	1137	54
2008	15,4	1110	1195	54
2009	15,5	1121	1214	53
2010	15,6	1136	1273	53
2011	16,1	1171	1354	55
2012	16,4	1204	1428	57
2013	16,7	1236	1471	61
2014*	15,0	1077	1295	55
2015*	14,8	1105	1291	55
2016*	14,9	1125	1300	57
2017*	14,9	1141	1304	57

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [698]

* Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Таблиця II.2

Загальноосвітні навчальні заклади (на початок навчального року)

Роки	Кількість закладів, тис.	Чисельність учнів у загальноосвітніх навчальних закладах, тис. осіб	Чисельність учнів у загальноосвітніх навчальних закладах, тис. осіб		Випуск учнів загальноосвітніми навчальними закладами, тис. осіб		Чисельність вчителів, тис. осіб
			денних	вечірніх (змінних), включаючи тих, хто навчався заочно	закінчили школу II ступеня (одержали свідоцтво про базову загальну середню освіту)	закінчили школу III ступеня (одержали атестат про повну загальну середню освіту)	
1990/91	21,8	7132	6939	193	696	406	537
1991/92	21,9	7102	6918	184	699	409	543
1992/93	22,0	7088	6918	170	683	393	565
1993/94	22,1	7096	6937	159	674	375	579
1994/95	22,3	7125	6972	153	654	355	576
1995/96	22,3	7143	7007	136	639	361	596
1996/97	22,2	7134	7016	118	657	374	585
1997/98	22,1	7078	6970	108	670	378	571
1998/99	22,1	6987	6876	111	724	408	573
1999/00	22,2	6857	6743	114	737	434	576
2000/01	22,2	6764	6647	117	720	475	577
2001/02	22,2	6601	6486	115	738	505	568
2002/03	22,1	6350	6237	113	724	508	561
2003/04	21,9	6044	5936	108	720	526	551
2004/05	21,7	5731	5626	105	675	519	547
2005/06	21,6	5399	5301	98	649	515	543
2006/07	21,4	5120	5026	94	595	485	537
2007/08	21,2	4857	4768	89	561	467	531
2008/09	21,0	4617	4533	84	546	427	524
2009/10	20,6	4495	4421	74	317	391	522
2010/11	20,3	4299	4228	71	566	364	515
2011/12	19,9	4292	4225	67	480	215	509
2012/13	19,7	4222	4160	62	441	329	510
2013/14	19,3	4204	4150	54	411	304	508
2014/15*	17,6	3757	3718	39	339	247	454
2015/16*	17,3	3783	3750	33	336	230	444
2016/17*	16,9	3846	3815	31	329	211	438
2017/18*	16,2	3922	3894	28	329	203	440

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [692; 693]

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Професійно-технічні навчальні заклади

Рік	Кількість закладів	Кількість учнів, тис. осіб	Прийнято учнів, тис. осіб	Підготовлено (випущено) кваліфікованих робітників, тис. осіб
1990	1246	643,4	380,5	376,7
1991	1251	648,4	377,4	338,1
1992	1255	647,2	367,9	307,1
1993	1185	629,4	340,8	307,0
1994	1177	572,8	286,0	288,4
1995	1179	555,2	300,5	277,3
1996	1156	539,7	304,2	274,8
1997	1003	528,1	311,2	264,5
1998	995	529,0	304,2	259,2
1999	980	527,7	307,3	263,5
2000	970	524,6	307,3	266,8
2001	965	512,3	309,1	278,8
2002	962	501,9	311,0	282,4
2003	953	493,1	311,2	275,6
2004	1011	507,3	327,6	283,4
2005	1023	496,6	314,2	286,6
2006	1021	473,8	303,7	289,3
2007	1022	454,4	299,2	285,1
2008	1018	443,6	288,1	269,6
2009	975	424,3	249,9	239,4
2010	976	433,5	282,9	247,4
2011	976	409,4	241,7	240,1
2012	972	423,3	241,8	202,1
2013	968	391,2	225,2	227,3
2014*	814	315,6	178,0	182,0
2015*	798	304,1	176,6	165,0
2016*	787	285,8	157,9	152,8
2017*	756	269,4	146,9	141,3

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [695]

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Таблиця II.4

Динаміка діяльності закладів вищої освіти (на початок навчального року)

Рік	Кількість закладів		Чисельність студентів у закладах, тис. осіб		Випущено фахівців за рік, тис. ос.	
	I–II рівнів акредитації	III–IV рівнів акредитації	I–II рівнів акредитації	III–IV рівнів акредитації	I–II рівнів акредитації	III–IV рівнів акредитації
1990/91	742	149	757,0	881,3	228,7	136,9
1991/92	754	156	739,2	876,2	-	-
1992/93	753	158	718,8	855,9	-	-
1993/94	754	159	680,7	829,2	-	-
1994/95	778	232	645,0	888,5	-	-
1995/96	782	255	617,7	922,8	191,2	147,9
1996/97	790	274	595,0	976,9	185,8	155,7
1997/98	660	280	526,4	1110,0	162,2	186,7
1998/99	653	298	503,7	1210,3	156,9	214,3
1999/00	658	313	503,7	1285,4	156,0	240,3
2000/01	664	315	528,0	1402,9	148,6	273,6
2001/02	665	318	561,3	1548,0	147,5	312,8
2002/03	667	330	582,9	1686,9	155,5	356,7
2003/04	670	339	592,9	1843,8	162,8	416,6
2004/05	619	347	548,5	2026,7	148,2	316,2
2005/06	606	345	505,3	2203,8	142,7	372,4
2006/07	570	350	468,0	2318,6	137,9	413,6
2007/08	553	351	441,3	2372,5	134,3	468,4
2008/09	528	353	399,3	2364,5	118,1	505,2
2009/10	511	350	354,2	2245,2	114,8	527,3
2010/11	505	349	361,5	2129,8	107,4	528,9
2011/12	501	345	356,8	1954,8	94,0	515,0
2012/13	489	334	345,2	1824,9	89,8	505,4
2013/14	478	325	329,0	1723,7	88,7	471,7
2014/15*	387	277	251,3	1438,0	79,1	405,4
2015/16*	371	288	230,1	1375,2	73,4	374,0
2016/17*	370	287	217,3	1369,4	68,0	318,7
2017/18	372	289	208,6	1330,0	61,2	359,9

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [700]

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Таблиця II.5

Розподіл кількості учнів, слухачів та студентів навчальних закладів України за міжнародною стандартною класифікацією освіти МСКО 2011, осіб

Рівні освіти за МСКО		2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15*	2015/16*
назва	код						
Дошкільна освіта	0	1 272 745	1 354 394	1 428 390	1 470 817	1 294 891	1 291 207
Початкова освіта	1	1 563 396	1 584 382	1 638 497	1 685 030	1 536 578	1 599 250
Перший етап середньої освіти	2	2 100 395	1 988 313	1 926 819	1 909 631	1 714 321	1 708 172
Другий етап середньої освіти	3	828 394	912 231	876 906	801 834	655 977	617 692
Післясередня не вища освіта	4	175 587	152 461	151 934	148 126	122 427	117 922
Короткий цикл вищої освіти	5	566 194	567 372	571 228	567 013	452 292	427 471
Бакалаврат або його еквівалент	6	1 433 590	1 270 327	1 153 791	1 072 194	890 277	855 683
Магістратура або її еквівалент	7	491 504	473 858	445 122	413 471	346 657	322 116
Докторантура або її еквівалент	8	36 214	35 823	35 454	33 313	30 031	30 308

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [692, с. 7]

* Без урахування учнів, слухачів та студентів навчальних закладів тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

**Кількість вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації
на початок навчального року, од.**

Регіони	Кількість закладів									
	I–II рівнів акредитації					III–IV рівнів акредитації				
	2010/ 11	2012/ 13	2013/ 14	2014/ 15	2015/ 16	2010/ 11	2012/ 13	2013/ 14	2014/ 15	2015/ 16
Україна	505	489	478	387	371	349	334	325	277	288
АР Крим	17	15	15	–	–	15	13	11	–	–
Вінницька	17	17	17	17	17	5	5	5	5	6
Волинська	11	11	10	10	10	4	4	3	4	4
Дніпропетровська	31	31	30	30	29	25	23	23	22	23
Донецька	55	54	53	15	11	27	23	20	1	6
Житомирська	18	18	16	16	15	4	4	4	4	5
Закарпатська	11	10	8	8	9	6	6	6	6	5
Запорізька	16	17	17	14	14	11	10	10	10	10
Івано-Франківська	19	17	16	12	11	9	6	6	5	5
Київська	17	17	17	17	17	7	7	6	6	6
Кіровоградська	14	12	12	13	13	7	5	5	4	4
Луганська	28	26	26	10	8	10	8	8	2	4
Львівська	23	22	22	21	21	23	22	22	22	21
Миколаївська	11	12	12	11	11	5	5	5	5	5
Одеська	20	19	19	18	19	22	22	22	21	21
Полтавська	16	14	14	14	12	7	7	7	7	7
Рівненська	11	11	10	10	10	6	6	5	5	5
Сумська	10	10	10	10	10	5	5	5	5	6
Тернопільська	10	12	12	12	12	8	8	8	8	8
Харківська	33	33	33	32	32	37	37	37	36	37
Херсонська	13	11	11	11	12	8	7	7	7	8
Хмельницька	10	11	11	11	10	10	10	9	9	9
Черкаська	12	13	13	12	11	6	6	6	5	5
Чернівецька	13	13	13	13	13	4	4	4	4	4
Чернігівська	17	15	15	14	14	5	4	4	3	3
м.Київ	47	43	41	36	30	69	72	72	71	71
м.Севастополь	5	5	5	–	–	4	5	5	–	–

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [700]

Таблиця II.7

**Кількість студентів у вищих навчальних закладах I-IV рівнів акредитації
на початок навчального року, осіб**

Регіони	Кількість студентів									
	I–II рівнів акредитації					III–IV рівнів акредитації				
	2010/ 11	2012/ 13	2013/ 14	2014/ 15	2015/ 16	2010/ 11	2012/ 13	2013/ 14	2014/ 15	2015/ 16
Україна	361453	345235	328993	251271	230110	2129835	1824906	1723685	1437955	1375160
АР Крим	7816	7088	7166	–	–	47707	40948	37860	–	–
Вінницька	17288	16435	14163	13196	12115	33459	29678	29180	29215	32648
Волинська	7867	8074	8137	7977	7635	25754	21861	20451	19790	18948
Дніпропетровська	23607	23634	23067	21454	20350	147701	130742	119758	113324	104602
Донецька	38465	38420	37626	7944	5126	133150	110855	100218	–	18505
Житомирська	16601	16148	13581	12725	10464	27646	23920	22355	20970	20780
Закарпатська	5034	5124	3444	3362	3280	23392	20794	20576	19735	18691
Запорізька	10951	10625	10353	8703	8336	92283	75929	71400	66862	63095
Івано-Франківська	14613	13421	12156	7831	7365	40189	32460	31499	32420	30981
Київська	9372	9112	8570	8041	7163	30907	27543	25719	23878	22892
Кіровоградська	8635	7966	7957	7334	6545	19799	13067	11734	10000	9640
Луганська	17303	15926	15347	4727	2586	88106	71910	66317	–	17243
Львівська	20257	20269	19247	15318	14356	137068	126095	119823	113982	110997
Миколаївська	7605	7243	7662	6182	5947	35771	33387	31542	29658	27237
Одеська	15385	13557	13593	12489	14595	127175	114330	110216	103831	97881
Полтавська	11182	9682	9440	8878	7583	53816	47531	45146	42751	41947
Рівненська	10653	10451	9352	8899	8418	39182	32890	31878	31826	28538
Сумська	5388	5427	5363	5062	4679	46260	40294	37506	35551	33099
Тернопільська	7394	8560	8432	8106	7842	47533	36848	34926	33536	32856
Харківська	23038	21551	21669	20540	19414	232660	200766	187627	169644	162259
Херсонська	10012	6417	6346	5912	6680	28519	23905	23207	21417	20511
Хмельницька	7314	7528	7246	6742	5185	43436	35745	32840	30263	28242
Черкаська	11301	11081	10830	9616	8563	41061	35274	33673	31587	30588
Чернівецька	10243	10148	10056	9553	8968	27074	23546	22743	22538	22263
Чернігівська	9361	7786	7725	6488	3104	22915	19058	17387	16769	15319
м.Київ	32575	31278	28233	24192	20811	521811	441883	425566	386505	365398
м.Севастополь	2193	2284	2232	–	–	15461	13647	12538	–	–

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [700]

Кількість наукових організацій та науковців в Україні

Роки	Кількість організацій, які виконують наукові дослідження і розробки		Чисельність нау- ковців		Чисельність докторів наук в економіці		Чисельність кан- дидатів наук в економіці	
	од.	% до 1995 р.	од.	% до 1995 р.	од.	% до 1995 р.	од.	% до 1995 р.
2000	1490	102,5	120773	67,2	10339	105,9	58741	102,0
2001	1479	101,8	113341	63,0	10603	108,6	60647	105,3
2002	1477	101,7	107447	59,8	11008	112,8	62673	108,8
2003	1487	102,3	104841	58,3	11259	115,4	64372	111,7
2004	1505	103,6	106603	59,3	11573	118,6	65839	114,3
2005	1510	103,9	105512	58,7	12014	123,1	68291	118,5
2006	1452	99,9	100245	55,8	12488	128,0	71893	124,8
2007	1404	96,6	96820	53,8	12845	131,6	74191	128,8
2008	1378	94,8	94138	52,4	13423	137,5	77763	135,0
2009	1340	92,2	92403	51,4	13866	142,1	81169	140,9
2010	1303	89,7	89564	49,8	14418	147,7	84000	145,8
2011	1255	86,4	84969	47,3	14895	152,6	84979	147,5
2012	1208	83,1	82032	45,6	15592	159,8	88057	152,9
2013	1143	78,6	77853	43,3	16450	168,6	90113	156,5

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

Таблиця II.9

**Динаміка розподілу аспірантів та докторантів за джерелами фінансування
в Україні, осіб**

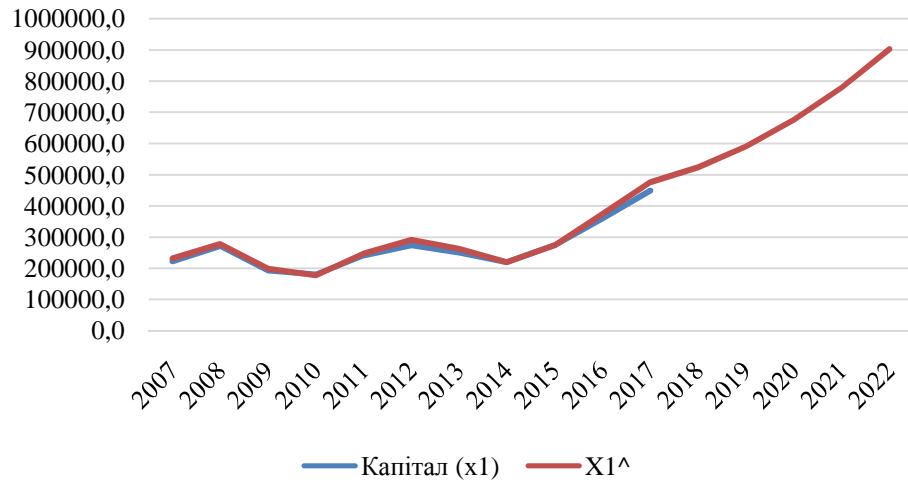
Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Аспіранти								
Усього навчається	34653	34192	33640	31482	27622	28487	25963	24786
у тому числі навчаються за рахунок державного бюджету	29371	28987	28638	26911	23412	21388	18476	16425
відсотків	84,8	84,8	85,1	85,5	84,8	75,1	71,2	66,3
юридичних та фізичних осіб	4728	4760	4647	4167	4210	7099	7487	8361
відсотків	13,6	13,9	13,8	13,2	15,2	24,9	28,8	33,7
інших джерел	554	445	355	404	х	х	х	х
Докторанти								
Усього навчається	1561	1631	1814	1831	1759	1821	1792	1646
у тому числі навчаються за рахунок державного бюджету	1466	1523	1700	1694	1629	1622	1560	1463
відсотків	93,9	93,4	93,7	92,5	92,6	89,1	87,1	88,9
юридичних та фізичних осіб	67	84	104	128	130	199	232	183
відсотків	4,3	5,2	5,7	7,0	7,4	10,9	12,9	11,1
інших джерел	28	24	10	9	х	х	х	х

Джерело: побудовано на основі даних Держстату України [714]

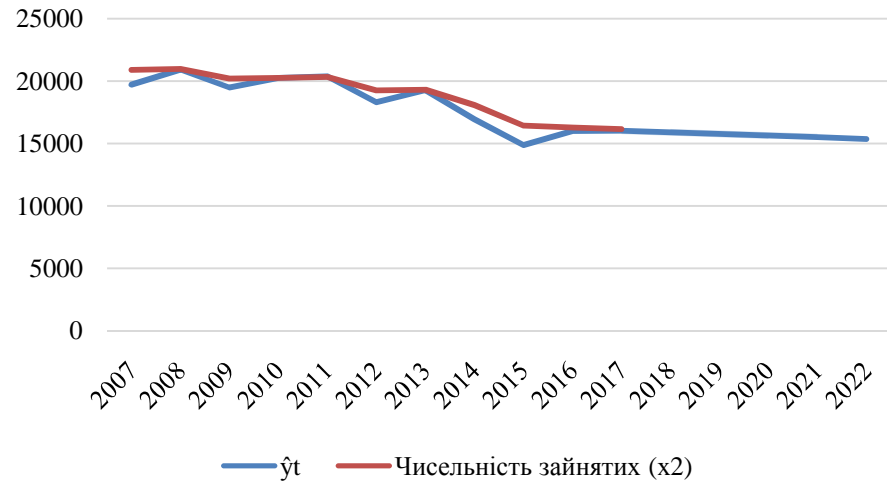
РОЗРАХУНКИ ПРОГНОЗУ ФАКТОРІВ МОДЕЛІ ТА ВВП

<i>Регрессионная статистика</i>									
Множественный R	0,949671								
R-квадрат	0,901875								
Нормированный R-квадрат	0,877344								
Стандартная ошибка	0,150452								
Наблюдения	11								
<i>Дисперсионный анализ</i>									
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>				
Регрессия	2	1,664382395	0,832191	36,76434	9,27E-05				
Остаток	8	0,181086583	0,022636						
Итого	10	1,845468977							
	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>	<i>Нижние 95,0%</i>	<i>Верхние 95,0%</i>	
Y-пересечение	40,95216	9,309737642	4,398853	0,00229	19,48387	62,42046	19,48387	62,42046	
Переменная X 1	0,386289	0,263116115	1,468133	0,180254	-0,22046	0,993036	-0,22046	0,993036	
Переменная X 2	-3,21157	0,675965817	-4,75109	0,001443	-4,77035	-1,65279	-4,77035	-1,65279	
ВЫВОД ОСТАТКА									
<i>Наблюдение</i>	<i>Предсказанное Y</i>		<i>Остатки</i>						
1	13,76086	-0,272840678	13,48802	0,020228	946817,8	720731	226086,8	0,313691	
2	13,82788	-0,065714797	13,76217	0,004775	1012450	948056	64393,95	0,067922	
3	13,81684	-0,091974551	13,72487	0,006701	1001334	913345	87988,84	0,096337	
4	13,77956	0,112310097	13,89187	0,008085	964683,9	1079346	-114662	0,106233	
5	13,88231	0,195562146	14,07787	0,013891	1069077	1299991	-230914	0,177628	
6	14,10286	0,052450918	14,15531	0,003705	1332892	1404669	-71777,3	0,051099	
7	14,05951	0,137986647	14,1975	0,009719	1276349	1465198	-188849	0,12889	
8	14,22257	0,054728918	14,2773	0,003833	1502399	1586915	-84516,3	0,053258	
9	14,61071	-0,107793027	14,50291	0,007433	2214874	1988544	226330,5	0,113817	
10	14,74921	-0,064342062	14,68486	0,004382	2543892	2385367	158524,6	0,066457	
11	14,85879	0,049626388	14,90841	0,003329	2838502	2982920	-144418	0,048415	
				0,007826				0,11125	

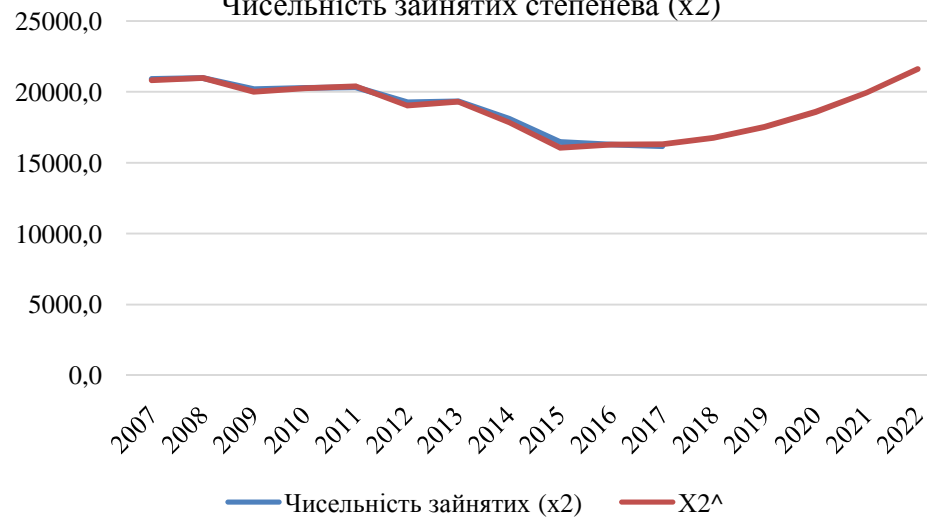
Параболічна модель Брауна капіталу (X1)



Чисельність зайнятих лінійна (X2)

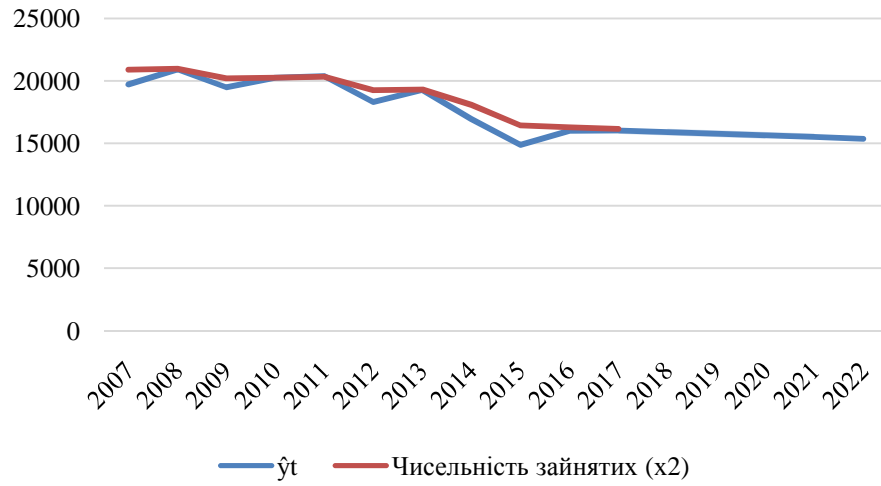


Чисельність зайнятих степенева (x2)

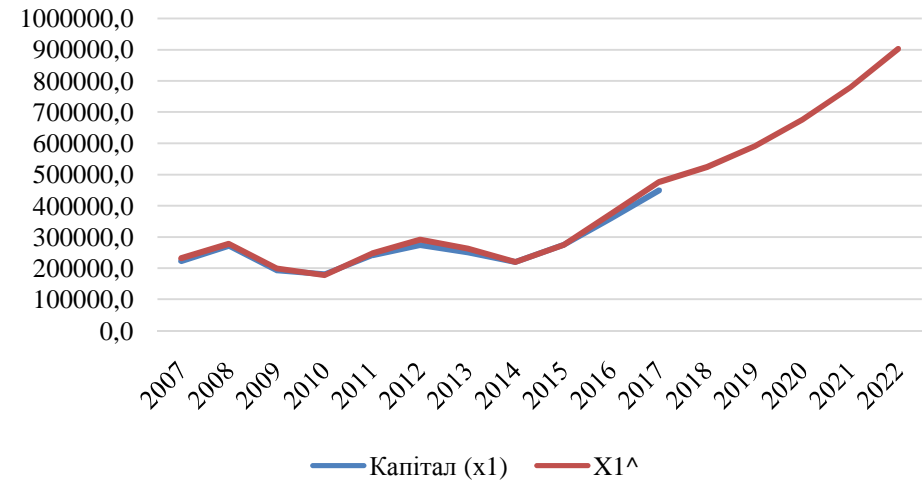


<i>Регрессионная статистика</i>								
Множественный R	0,975104							
R-квадрат	0,950828							
Нормированный R-квадрат	0,929755							
Стандартная ошибка	0,113857							
Наблюдения	11							
<i>Дисперсионный анализ</i>								
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>			
Регрессия	3	1,754724362	0,584908	45,11956	6,02E-05			
Остаток	7	0,090744616	0,012964					
Итого	10	1,845468977						
	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>	<i>Нижние 95,0%</i>	<i>Верхние 95,0%</i>
Y-пересечение	39,72962	7,060523984	5,627007	0,000793	23,03413	56,42511	23,03413	56,42511
Переменная X 1	0,628786	0,219285391	2,86743	0,02408	0,110258	1,147313	0,110258	1,147313
Переменная X 2	-3,32081	0,513220823	-6,47053	0,000344	-4,53439	-2,10724	-4,53439	-2,10724
Переменная X 3	1,191903	0,451499724	2,639875	0,03343	0,124276	2,25953	0,124276	2,25953
ВЫВОД ОСТАТКА								
<i>Наблюдение</i>		<i>Предсказанное Y</i>	<i>Остатки</i>					
	1	13,62803	-0,140004699					
	2	13,81822	-0,056046935					
	3	13,66466	0,060212886					
	4	13,89157	0,000294585					
	5	13,88325	0,194613804					
	6	14,24356	-0,088246492					
	7	14,15523	0,04227122					
	8	14,26095	0,016349973					
	9	14,5444	-0,041486751					
	10	14,76506	-0,080195235					
	11	14,81618	0,092237643					

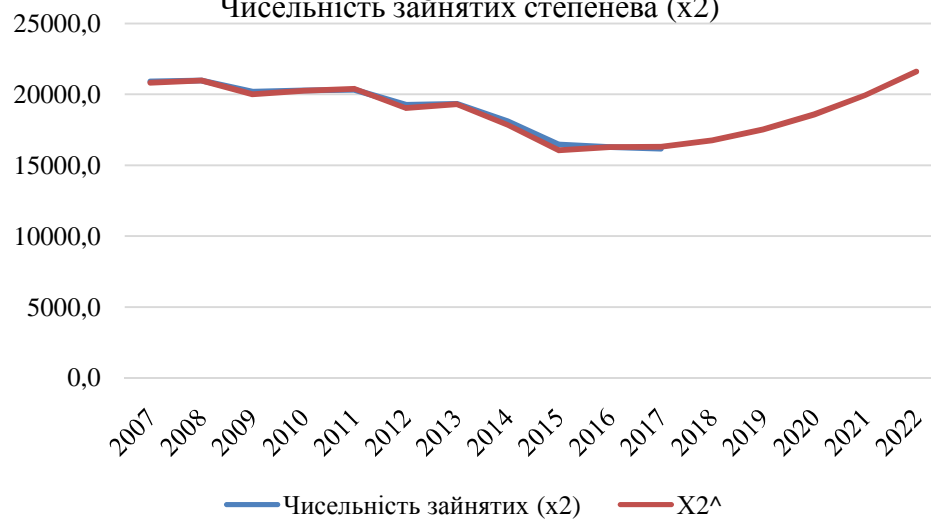
Чисельність зайнятих лінійна (X2)



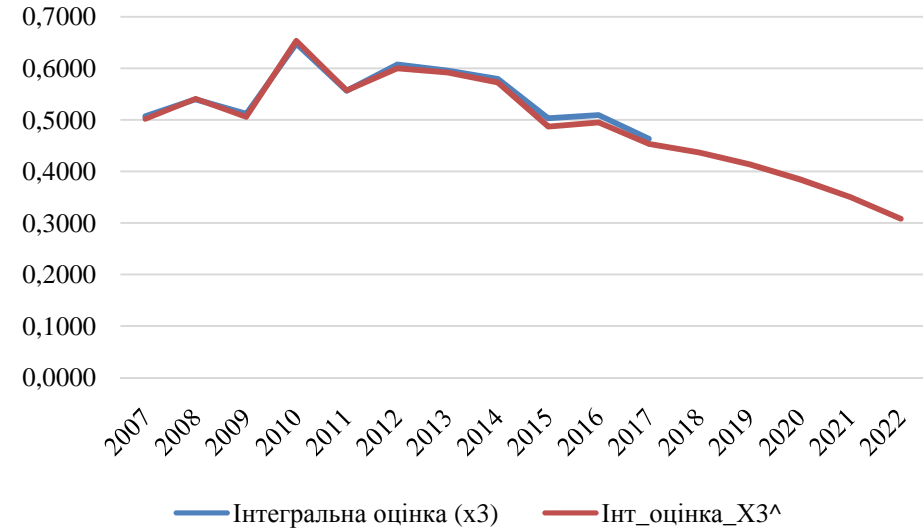
Параболічна модель Брауна капіталу (X1)



Чисельність зайнятих степенева (x2)



Інтегральний коефіцієнт (X3)



Наукове видання

Андрій Володимирович Карпенко

**РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ АКТИВІВ
ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ:
ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА**

Монографія

Текст публікується в авторській редакції

Верстка: В. В. Мокшанов

Видавець: ФОП Мокшанов В. В.

Адреса редакції:

Україна, 69035, м. Запоріжжя, пр. Соборний, 158, оф. 257.

тел. (061) 220-88-63, моб. (050) 362-8-007

bookpro.in.ua@gmail.com

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції серія ДК № 5288 від 01.02.2017 р

Підписано до друку 10.10.2018.

Формат 60x84/16. Папір офсетний № 1. Гарнітура Times

Друк принтерний. Ум. друк. арк. 29,41. Обл.-вид. арк. 34,79.

Наклад 300 прим. Замовлення № 815/04.

Макет віддрукований:

Фізична особа-підприємець В. В. Мокшанов

тел.: (061) 220-88-63

Дата та номер запису в Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України 2 103 000 0000 081508 від 02.12.2014 р.