

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ЦЕНТР ДОСЛІДЖЕНЬ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ ТА ІСТОРІЇ НАУКИ ім. Г.М.

ДОБРОВА В.М. ГОЛОВАТЮК

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ
ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ
УКРАЇНИ

Київ – 2012

УДК 330.341.1(477)

ББК 65.9(4Укр)-5

Г61

Рекомендовано до друку Вченою радою Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України (протокол № 12 від 9.10.2012 р.) Науковий редактор: В.П. Соловійов, д.е.н., проф., заступник директора Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України
Рецензенти:

Єгоров І.Ю., д.е.н., зав.

відділом системних досліджень науково-технологічного потенціалу Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України;
Саєнко Ю.І., д.е.н., проф., зав. відділом соціальної експертизи Інституту соціології НАН України;

Алькема В.Г., д.е.н., проф., професор кафедри менеджменту зовнішньої економічної діяльності та логістики Університету економіки та права "КРОК"

Головатюк В.М.

Г61 Інвестиційна привабливість інноваційної сфери економіки України / За наук. ред. д.е.н., проф. В.П. Соловійова. – К.: Фенікс, 2012. – 364 с.

ISBN 978-966-136-047-0

У монографії представлено розроблену автором концепцію інвестиційної привабливості інноваційної сфери економіки України, яка стимулює науково-технічний розвиток, нарощування випуску конкурентної продукції на світовому ринку.

Сформульований методологічний підхід до дослідження сучасних тенденцій і

закономірностей формування якісно нового соціально економічного середовища, де узгоджено інтереси інвестора, об'єкта інвестування, економіки в цілому. Запропонована кластерна модель формування інноваційного потенціалу національної економіки, яка передбачає ефективне використання регіональних наукових центрів НАН України як теоретичного фундаменту і технологічної бази інноваційних процесів. Обґрунтовано пріоритети інвестиційної політики держави в розвитку інноваційної сфери. Виявлено роль державного управління та політичного фактору в поліпшенні інвестиційного клімату національної економіки. Для фахівців, науковців, соціальних та економічних аналітиків, працівників державного управління, викладачів, студентів та аспірантів соціогуманітарних і технічних вузів, буде також корисною для широкої громадськості.

Golovatyuk V.M.

Investment Attractiveness of the Innovation Sector in the Ukrainian Economy / Soloviyov V.P. (ed.). – Kyiv: Phoenix, 2012. – 364 p.

The book contains the author's conception for the investment attractiveness of the innovation sector in the Ukrainian economy, designed to push up science & technology development and increase the output of products that are competitive at the global market. A methodological approach is elaborated for studying current tendencies and developments in fostering radically new social and economic environment allowing to cohere the interests of an investor, an investment object and the whole economy. A cluster model for innovation capacity building within the national economy, based on effective use of regional scientific centers of the National Academy of Sciences (NAS) of Ukraine as the theoretical ground and technology base for innovative processes. Innovation-related priorities of the government's investment policy are elaborated. The role of state governance and political factor in enhancing investment climate within the national economy is outlined. The book is designed for professionals, scientists, social and economic analysts, state governance officials, lecturers, graduate and post-graduate students of social, humanitarian and technical universities, and will be useful for broader public.

ББК 65.9(4Укр)-5

УДК 330.341.1(477)

ISBN 978-966-136-047-0 © В.М. Головатюк, 2012

3

ЗМІСТ

ВСТУП 5

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ

ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ...

11 1.1. Основні поняття дослідження (інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, інвестиційна діяльність, інвестиційна активність, інвестиційні ризики, інвестиційний потенціал).....	11 1.2. Сутність та інституціональний статус інвестиційного клімату й інвестиційної привабливості.....	18 1.3. Системні принципи формування інвестиційної привабливості інноваційної сфери.....	23
---	--	--	----

ГЛАВА 2. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ПРИВАБЛИВОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ.....

41 2.1. Концептуальні положення інвестиційної привабливості інноваційної економіки.....	41 2.2. Інвестиційна привабливість інноваційної сфери економік світу.....	44 2.3. Трансформація національної інноваційної сфери в контексті її інвестиційної привабливості.....	63 2.4. Теоретичні та методичні підходи до вимірювання й оцінки інвестиційної привабливості.....	79 2.5. Макроекономічна оцінка інвестиційної привабливості інноваційності економіки України.....	99 2.6. Проблемно-орієнтовані принципи оцінки інвестиційних ризиків.....	116 2.6.1. Релевантність та невизначеність як критерії виміру ризику.....	116 2.6.2. Інвестиційний та політичний ризик: аналіз співвідношення.....	124 2.7. Соціально-статистичне моделювання проблемно-орієнтованої оцінки інвестиційних ризиків.....	128 2.7.1. Концептуальна модель проблемно-орієнтованої оцінки інвестиційних ризиків.....	128 2.7.2. Таксономічний метод аналізу й оцінки інвестиційних ризиків.....	131 2.7.3. Соціальна експертиза інвестиційних ризиків.....	136
---	---	---	--	--	--	---	--	---	--	--	--	-----

4 ЗМІСТ

ГЛАВА 3. ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....

1

43 3.1. Методологічні підходи до вимірювання інноваційного потенціалу.....	143	3.2.
Формування моделі вимірювання й оцінки інноваційного потенціалу.....	156	3.3.
Структура взаємозв'язків детермінант інноваційного потенціалу.....	166	
3.4. Кластерна модель інноваційного потенціалу національної економіки.....	180	

ГЛАВА 4. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....193

4.1. Пріоритети інвестиційної політики розвитку інноваційної сфери.....	193
4.2. Інвестиційний клімат як фактор сприяння інвестиційно-інноваційній активності.....	200
4.3. Інституційний статус дослідницької інфраструктури сприяння інвестиційній привабливості інноваційної сфери.....	215

ГЛАВА 5. МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ.....233

5.1. Регіональні наукові центри НАН України як теоретична основа та технологічна база поліпшення інвестиційної привабливості інноваційної сфери.....	233
5.2. Кластери формування та розвитку інноваційного потенціалу національної економіки.....	256
5.3. Моніторинг реалізації інвестиційної політики розвитку інноваційності економіки України.....	270
5.4. Політичний фактор поліпшення інвестиційної привабливості інноваційної сфери.....	277

ПІСЛЯМОВА.....299

ПОСИЛАННЯ.....3	
05	
ДОДАТКИ.....33	
3	

ВСТУП

Інноваційний розвиток української економіки й активізація цього процесу все більшою мірою пов'язуються в сучасних умовах безпосередньо з інвестиційною привабливістю соціально-економічного (інноваційного) середовища країни, його можливостями більш активно стимулювати використання інвестицій, у першу чергу, для технологічного оновлення виробництва, нарощування випуску інноваційної продукції, подальшого поліпшення інвестиційної привабливості економіки за рахунок інноваційної складової.

Відповідно до міжнародної класифікації країн за рівнем технологічного розвитку Україну все ще ідентифікують з країнами технологічних аутсайдерів. Це засвідчують, зокрема, відповідні рейтинги. Так, за рівнем Глобального індексу конкурентоспроможності, що регулярно розраховується фондом «Ефективне управління» спільно та за методологією Всесвітнього економічного форуму, Україна в 2007–2008 рр. займала 73 місце (із 131 країни, 4,0 бала із 7 можливих), у 2008–2009 рр. – 72 місце (із 134 країн, 4,1 бала), у 2009–2010 рр. – 82 місце (із 133 країн, 4,0 бала). Першу десятку технологічних лідерів складають: Швейцарія (5,59 бала), США (5,59), Сінгапур (5,54), Швеція (5,50), Данія (5,46), Фінляндія (5,43), Німеччина (5,36), Японія (5,36), Канада (5,32), Голландія (5,32),. У Росії – 63 місце з загальним балом 4,2.

За таких обставин не можна сказати, що зростання української економіки відбувається переважно за рахунок досягнень у здійснюваних інноваційних перетвореннях. Немає підстав стверджувати, що позитивна тенденція змін у економіці відбувається за рахунок якісного та суттєвого поліпшення інвестиційної привабливості соціально-економічного середовища, яке сприяє й стимулює в суспільстві мотивації для розвитку інноваційних процесів.

Тому одним із найважливіших стратегічних завдань інвестиційно-інноваційної політики української держави є формування якісно нового соціально-економічного середовища, інвестиційного клімату, які б обумовлювали системні економічні, соціальні, політичні, політико-правові та інституціональні мотивації стимулювання активізації як інвестиційних, так і інноваційних процесів.

Проблематика інвестиційної привабливості соціально-економічного середовища сучасного трактування в полі зору досліджень українських

учених з'явилася вже після того, як країна стала самостійною незалежною державою. Проте її змістовний аспект має глибокі історичні корені. З 50-х рр. XX ст. вона ідентифікується з політичними ризиками країн-реципієнтів капіталу. З XVI–XVII ст. вивчення перспективності соціально-економічних та суспільно-політичних умов у країнах збуту товарів здійснювалось торговельними транснаціональними корпораціями. У радянський період означений феномен досліджувався в контексті проблеми науково-технічного прогресу та інтенсифікації розвитку радянської економіки.

Переважає більшість сучасних досліджень проблеми інвестиційної привабливості соціально-економічного середовища спрямована на оцінку рівня інвестиційної привабливості господарюючих суб'єктів та територіальних утворень з точки зору, насамперед, як економічних, так і політичних цілей інвестора. При цьому цілі та інтереси суспільства, а також територій, де знаходиться об'єкт інвестування, зазвичай, до уваги не беруться.

Підхід до проблеми інвестиційної привабливості соціально економічного середовища з урахуванням лише інтересів інвестора, врешті-решт, себе не виправдовує і призводить до непередбачуваних інвестиційних та інноваційних втрат, як з боку учасників інвестиційного процесу, так і суспільства загалом. Узгодженість інтересів інвестора та суспільства – більш перспективний шлях формування привабливого соціально-економічного середовища для ефективного функціонування капіталу.

Таким чином, інтереси суб'єктів економічної діяльності та суспільства співпадають у площині привабливості соціально економічного середовища. Обидві сторони зацікавлені в постійному покращанні релевантності рівня його інвестиційної привабливості їхнім інтересам.

Можна вважати, що вклад господарюючих суб'єктів у добробут та прогрес суспільства визначається рівнем привабливості соціально економічного середовища, яке створює стимули та формує мотивації, як для вітчизняних, так і іноземних економічних агентів, щоб, використовуючи традиційні й інноваційні технології, вони могли робити свій вагомий внесок у його покращання заради економічного зростання й благополуччя всіх верств населення.

Формування інвестиційно-привабливого соціально-економічного середовища країни доцільно розглядати, насамперед, як стратегічний ресурс соціально-модерністського проекту інноваційного розвитку

української економіки. Розглядаючи інвестиційну привабливість соціально-економічного середовища в контексті феноменів соціальної та інноваційної активності людського капіталу, соціально-професійних груп у всіх сферах суспільного життя, можна здійснити модернізацію української економіки, соціальне проектування її реальності на інноваційних засадах.

Тому в даному дослідженні *категорія «інвестиційна привабливість» трактується як феномен солідарної узгодженості соціальних функцій суспільства, а проблема поліпшення інвестиційної привабливості соціально-економічного середовища – як соціальний проект модернізації національної економіки, спрямований на формування нової якості українського суспільства.* Забезпечення таких суспільних відносин, за яких соціально-економічне середовище обумовлюватиме сприятливі умови продуктивного накопичення та взаємної конвертації економічного, фізичного, культурного, людського, соціального, адміністративного, політичного та символічного (визнані компетенції) капіталів, де суспільний оптимізм стане нормою повсякденного життя солідарно організованого громадянського суспільства.

Створення такого середовища можливе за наявності високого потенціалу соціальної солідарності, коли безперервно продукується її інноваційна функція, гармонійно узгоджуються різної природи норми спільної (колективної) взаємодії, завдяки безперервному інтенсивному генеруванню нових знань, трансформації їх у буденні знання та узвичаєнню останніх, відбувається зростання різних форм капіталу за умов зниження суспільних ризиків.

Існують різні точки зору, за рахунок яких – внутрішніх чи зовнішніх, – факторів переважно має здійснюватися інноваційний розвиток української економіки. Проте, по-перше, міжнародна практика свідчить, що іноземні інвестиції в країні вкладення капіталу починають активно функціонувати за умови, коли в цій країні вже ефективно працюють внутрішні інвестиції. По-друге, за міжнародними дослідженнями, у жодній країні світу не існує ідеального інвестиційно привабливого соціально-економічного середовища. А проблема його привабливості має, насамперед, геополітичний та гео економічний характер і використовується як ефективний інструмент міжнародної інвестиційної політики. Саме означені фактори є домінантними

ознаками розробки на початку 60-х рр. XX ст. численних методів оцінки політичних ризиків країн-реципієнтів капіталу та визначення на цій основі їхньої інвестиційної привабливості, а згодом (у тому ж XX ст.) – різноманітних рейтингів конкурентоспроможності країн світу. У цьому контексті слід зазначити, що, з одного боку, організаційні моделі економічних агентів, для забезпечення конкурентоспроможності, повинні бути відкритими імпорту різноманітних знань, ідей, інформації, інноваційних та інформаційних технологій; здатними продуктивно використовувати найсучасніші методи обробки та аналізу економічної, політичної, правової й соціальної інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень; нарощувати й ефективно використовувати людський та інтелектуальний капітали. Тобто, удосконалюючись, організаційні моделі економічних агентів обумовлюють поглиблення суспільного поділу праці. У свою чергу людський, організаційний та споживацький (клієнтський) капітали, як складові інтелектуального капіталу, взаємодіючи за цих умов між собою та доповнюючи один одного, продукують створення в суспільстві синергетичного ефекту інвестиційної привабливості, підвищуючи у такий спосіб рівень релевантності привабливості соціально-економічного середовища інноваційним процесам.

З другого боку, закономірне постійне поглиблення суспільного поділу праці і, у зв'язку з цим, можливе порушення солідарної узгодженості соціальних функцій суспільства (соціальної солідарності), сприяє виникненню в ньому соціальних потрясінь, катастроф, соціальних ризиків аномії. Соціально структурований розподіл праці, таким чином, об'єктивно обумовлює передумови поглиблення в суспільстві соціальної кластеризації, соціальної поляризації та протистоянь.

Як засвідчують численні дослідження, ключову роль у формуванні інвестиційно-привабливого соціально-економічного середовища відіграють політика та дії органів державної влади. Саме органи державного управління всіх рівнів призначені реалізовувати політику сприяння його покращанню не лише для успішної діяльності економічних агентів, але водночас і для досягнення низки соціальних цілей – зростання якісного економічного добробуту суспільства, зменшення його соціальної фрагментації та кластеризації, вирішення наявних соціальних протиріч, тобто створення привабливого

соціально-економічного середовища, релевантного інтересам усіх верств населення, усього суспільства.

Таким чином, досягнення балансу відносно полярних інтересів, які існують між економічними агентами та органами державної влади щодо механізмів формування більшої соціально-економічної справедливості в суспільстві забезпечується здійсненням стратегії створення привабливого інвестиційного клімату, який сприяв би продуктивній інвестиційній діяльності та відповідав інтересам усіх його соціальних спільнот.

У зазначеному контексті проблемна орієнтованість ситуації полягає в тому, щоб забезпечити такі умови зростання української економіки, за яких мінімізувалася б соціальна поляризація суспільства, досягнення чого можливо у випадку, коли сучасні соціальні та технологічні зміни сприятимуть формуванню суспільних механізмів, завдяки яким вигода інвестування матиме тенденцію належати не лише одній чи двом соціальним групам, а працюватиме на посилення соціальної солідарності суспільства в цілому.

Сучасний же стан соціально-економічного середовища українського суспільства характеризується, з одного боку, тим, що існуюча традиційна модель національної регіональної економічної політики та породжувані нею надмірні міжрегіональні диспропорції соціально-економічного розвитку є головною причиною поглиблення дезінтеграційних процесів і тенденцій, а відтак формують загрози соціально-солідарному, консолідованому суспільству інноваційного розвитку. А з другого боку, – глибокою соціальною фрагментацією у ставленні соціуму до вибору геополітичних орієнтирів та у мовно культурній сфері (мова спілкування в сім'ї, ставлення громадян до статусу російської мови). Зазначене розмежування поглиблюється субкультурними особливостями історії українського народу.

Однак, феномен соціальної фрагментації українського суспільства слід розглядати не лише в суспільно-політичній площині. Доцільно поглянути на цю проблему значно ширше – з позицій формування механізмів пом'якшення її впливу на зниження суспільної консолідації та акцентування уваги на нарощуванні конкурентних переваг територіальних утворень за рахунок їхньої соціальної ідентичності, особливостей субкультури, бо саме за таких умов (за Дж. Коулманом) продуктивно розвиваються системи мереж соціальних комунікацій.

Надійність соціальних структур забезпечується в закритій (локальній) соціальній системі, у локальних солідарностях.

За таких обставин процеси соціальної фрагментації можуть стати продуктивним позитивним фактором та рушійною силою розвитку національної інноваційної економіки. Використання феномену соціальної фрагментації в контексті кластерної організації національної економіки може суттєво знизити суспільні ризики цього явища та поліпшити інтенсивність інтеграційних, як економічних, так і соціальних, процесів загалом.

Отже, необхідність удосконалення державної політики щодо механізмів формування структурно-інноваційної моделі розвитку національної економічної системи та її регіональних економік зумовлює пошук підходів, адекватних економічному районуванню і водночас з якомога меншим політичним нашаруванням.

Означене, безумовно, має враховуватись відповідним чином при реалізації державної інвестиційно-інноваційної політики. Змінити ситуацію на краще лише за рахунок часткових заходів, зберігаючи економічну структуру та традиційні пріоритети державної регіональної політики розвитку економіки, що склалися, неможливо принципово. Необхідна різка зміна її в напрямі формування нової моделі регіональної політики інноваційного розвитку національної економіки за принципами кластерного підходу.

Сутність такої моделі регіональної економічної політики полягає в тому, щоб включити в міжнародну конкуренцію не окремі регіональні капітали, а їхній потенціал, сконцентрований у блоках регіонів. У реаліях сьогодення це можна здійснити на засадах удосконалення соціально-економічних механізмів функціонування й розвитку територіальних наукових комплексів, якими є регіональні наукові центри НАН України та які найбільшою мірою адекватні концепції просторових економічних кластерів.

Регіональні наукові центри НАН України як інноваційно інвестиційні економічні кластери мають стати центрами глобальної конкуренції за міжнародні інвестиції, а не за бюджетне фінансування.

ГЛАВА 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ

ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ

1.1. Основні поняття дослідження (інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, інвестиційна діяльність, інвестиційна активність, інвестиційні ризики, інвестиційний потенціал)

Необхідність трансформації національної економіки на інноваційних засадах напряду залежить від її інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату, який існує у країні. У науковій літературі та сфері господарської діяльності поняття «інвестиційна привабливість» та «інвестиційний клімат», зазвичай, або ототожнюють, або розрізняють між собою.

Зазначені економічні категорії увійшли в наукову термінологію й господарську практику у зв'язку з необхідністю прийняття ефективних рішень у міжнародній інвестиційній діяльності. Пильну увагу питанням прийняття ефективних інвестиційних рішень у сфері міжнародної інвестиційної діяльності приділяли приблизно з 50-х рр. XX ст., проте сутність зазначених економічних категорій серед науковців, управлінців та спеціалістів-практиків все ще залишається дискусійною. Інвестиційна привабливість як економічна категорія визначається або з позиції інтересів абстрактного інвестора, або з позиції об'єкта (соціально-економічної системи) інвестування, який розглядається в координатах: підприємство, галузь, регіон, країна.

Таким чином, розмаїття інтересів інвесторів і різного рівня соціально економічних об'єктів (систем) інвестування надають поняттю інвестиційної привабливості широкий спектр властивостей, багатофакторний економічний сенс та обумовлюють багато в чому суб'єктивний характер оцінки. Багатоаспектна сутність інвестиційної привабливості впливає вже з самого тлумачення слова «привабливість». Так, у «Великому тлумачному словнику сучасної української мови» термін «привабливість» тлумачиться як те, що «викликає захоплення», «манить, притягує до себе», «викликає інтерес, відкриває цікаві можливості» [1]. За словником В. Даля [2] – «принадність», «чарівність».

Проте проблема багатоаспектності інвестиційної привабливості має досить глибокі методологічні корені, які походять із природи категорії «капітал». Такий зв'язок простежується вже в тому, що, за Ф.Х. Найтом, можливість перетворення поточних благ у капітал реалізується їхнім збереженням і, завдяки цьому, – інвестуванням нових благ [3]. Тобто,

стосовно поточних благ феномен капіталу передбачає наявність одночасної дії збереження та інвестування в умовах організованої людської діяльності (організованого суспільства) за принципами суспільного поділу праці [4], що обумовлює наявність відповідної соціальної солідарності [5]. Отже, лише в організованій соціальній взаємодії індивідів реалізується властивість блага бути капіталом. «Для створення капіталу, – зазначав Ф.Х. Найт, – перш за все потрібно, щоб хтось створив надлишки, тобто виробив більшу кількість споживчих благ, ніж спожив, і зробив це за певний час до появи капітальних благ. У цьому й полягає сутність “збереження”» [6].

У такому ж ключі капітал досліджувався й К. Марксом [7]. Вивчаючи можливі рівні збереження благ, Ф.Х. Найт доходить висновку, що «найкрупніший розряд збереження – повернення доходу знову в бізнес просто через інтерес до цього бізнесу та бажання сприяти його зростанню» [8].

Водночас Ф.Х. Найт свідомий того, що «бажання збільшити дохід дуже часто не є домінуючою мотивацією». Він підтверджує це положення, зокрема, тим, що люди «настільки ж нерозбірливо інвестують у підприємства, які майже напевно не будуть прибутковими, як і в найбільш процвітаючу фірму, а ще й тим, як багато реінвестування в суспільстві здійснюється директорами корпорацій, яким взагалі не дістануться плоди цієї роботи». На думку вченого «істина приховується в тому, що справжні мотиви в житті людей, у всякому разі тих, хто вершить великі справи, за своїм характером ідеалістичні. У своїй основі психологія бізнесмена така ж, як психологія художника, винахідника чи державного діяча. Він присвятив себе певній справі, і ця робота поглинає його повністю, стає нерозривною з його «Я», вираженням його особистості. Він живе тим, що його бізнес росте й удосконалюється за визначеними ним планами» [9].

Таким чином, у інвестиційному процесі «фундаментальну роль відіграє психологія бізнесу, а це – річ досить складна, тонка й навіть підступна» [10]. Означене природно породжує багатоаспектність і багатофакторність проблеми інвестиційної привабливості.

Багатоаспектність і невизначеність проблеми інвестиційної привабливості в контексті історичного розвитку з часом лише зростає. Підтвердженням цьому може бути, зокрема, хоча б та обставина, що й по сьогодні залишаються дискусійними питання сутності капіталу, про що свідчить наукова дискусія, яку вели впродовж 1950–1970 рр. англійський та американський Кембриджі, що була обумовлена різними

ГЛАВА 1 13

щодо співставлення істотно різних уявлень про економічну науку й корисність теорії рівноваги як інструменту економічного аналізу [11]. Сутність інвестиційної привабливості розширюється й за рахунок неоднозначності застосування самого терміну «капітал». Свого часу Ф.Х. Найт, разом з терміном «капітал» використовував і таке поняття як «невідчутний капітал», що невіддільний від особистості свого власника [12] (маються на увазі освіта, накопичені знання, навички та вміння – людський капітал). Поняття «невідчутний капітал» використовується П. Бурдье для ідентифікації культурного, соціального та символічного капіталів [13]. Він же обґрунтував наукову теорію взаємоконвертації різних форм капіталу, зокрема, економічного та вже названих – культурного, соціального й символічного капіталів, що підтверджує головне методологічне положення теорії капіталу, за яким властивість блага бути капіталом реалізується лише в контексті соціальної взаємодії та соціальної солідарності. Поза межами соціальної солідарності феномен капіталу відсутній. Зрозуміло, що капітал має соціальну природу. Свого часу проблема взаємоконвертації різних форм капіталу та необхідних для цього соціальних і економічних умов ґрунтовно вивчалась К. Марксом. Головною умовою прояву властивості блага бути капіталом за його дослідженнями теж є наявність соціальної взаємодії. К. Маркс використовував одночасно поняття «капітал», «індивідуальний капітал» і «суспільний капітал» [14]. Поняття суспільного капіталу широко використовується в дослідженнях М. Портера [15] та Ф. Фукуями [16]. Проте в зазначених авторів він розглядається в контексті концепції «соціального капіталу». Дослідження Дж. Коулмана [17] та Р.Д. Патнама [18] теж пов'язані з концепцією «соціального капіталу» Г.С. Беккера – з економічною категорією «людський капітал» [19]. В.В. Радаєв [20], досліджуючи сутність поняття «капітал» у контексті економіко-соціологічного підходу та використовуючи загальний підхід і принципи класифікації форм капіталу П. Бурдье, збагачує типологію форм капіталу, до якої, за його концепцією, входять: економічний, фізичний, культурний, людський, соціальний, адміністративний, політичний та символічний капітали. У економічних дослідженнях широко вживаються й такі поняття, як інтелектуальний, структурний, клієнтський, інноваційний, організаційний [21, 22, 23], регіональний [24] капітали. Широкий вжиток мають поняття «науковий капітал» та

«науковий авторитет» як особливий тип капіталу [25]. «Добре ім'я» фірми теж визнається особливим капіталом, «науковий потенціал» трактується як «нефізичний капітал», «інститути» розглядаються в якості «суспільного капіталу» [26] тощо.

14 ГЛАВА 1

У концепції Ю. Бородянського та Ю. Саєнка «capitalis – це головний базовий інстинкт людини, що відрізняє її від тварини... І капітал як економічне поняття, і capitalis як головний інстинкт людини – поняття однієї сутності. Економічне розуміння – лише одна грань універсального явища, частковий прояв capitalis'a» [27].

Таким чином, багатофакторність категорії «інвестиційна привабливість» обумовлена багатоаспектною сутністю природи капіталу, в основі якої знаходяться як економічна, соціальна, так і суспільно психологічна складові. Базуючись на концепції капіталу, логічним стає положення, за яким сутність природи категорії «інвестиційна привабливість» полягає в найсприятливішому забезпеченні соціально економічних умов для реалізації функції блага бути капіталом. Це означає, що взаємодія природних, економічних, соціальних, суспільно психологічних, політичних та інших факторів має обумовити таке соціально-економічне середовище, в якому найкращим чином може реалізовуватися функція капіталу – забезпечувати дохід.

У зазначеному контексті теоретичні основи концепції інвестиційної привабливості можна простежити, зокрема, за дослідженнями Ф. Найта. Учений зазначав, що «до тих пір, поки величина доходу, який можна отримати, жертвуючи даною кількістю поточних благ, достатньо приваблива, щоб спонукати до нових збережень, ці останні не припиняються, а величина доходу в ціннісному вимірі, що отримується від даного об'єму інвестицій, зменшується. Урешті-решт, виникає ситуація, коли продукт інвестицій є привабливий рівно настільки, щоб зберегти вже збережений капітал і не робити нових збережень» [28].

Зазначене об'єктивно обумовлює розмаїття тих концепцій та підходів, які існують нині в науковій літературі щодо дослідження проблеми інвестиційної привабливості соціально-економічного середовища.

Базуючись на концептуальному положенні теорії інвестицій, що останні є найбільш активною формою використання в економічному процесі накопиченого капіталу, І.О. Бланк визначає інвестиційну привабливість як «узагальнюючу характеристику переваг і недоліків інвестування окремих напрямів та об'єктів з позиції конкретного

інвестора» [29]. Інвестиційна привабливість у такій трактовці має досить широкий багатофакторний економічний сенс та суб'єктивний характер. У зазначеному контексті вона може передбачати досягнення як економічного (зростання капіталу), так і неекономічного (зокрема, соціального) та інших видів ефекту.

Водночас І.О. Бланк розглядає інвестиційну привабливість і в дещо іншому контексті. Наприклад, інвестиційна привабливість окремих галузей

ГЛАВА 1 15

економіки визначається ним як їхня багатофакторна інтегральна характеристика, але вже з позиції перспективності розвитку останніх, рівня прибутковості та ризику інвестицій [30]. Якщо за першим підходом домінуючими були інтереси інвестора, то у другому – збалансованість інтересів інвесторів та соціально-економічної системи (інтересів органів управління соціально-економічною системою), в яку здійснюються інвестиції, тобто розглядається в контексті концепції соціальної солідарності. Аналогічний підхід (збалансованість інтересів учасників інвестиційного процесу) застосовується І.О. Бланком і при визначенні інвестиційної привабливості регіональних економік.

У такому ж ключі інвестиційна привабливість трактується О.С. Губановою. За її визначенням, це – об'єктивні можливості та обмеження регіону, що обумовлюють інтенсивність інвестиційної діяльності [31]. У такій концепції простежується зв'язок інвестиційної привабливості з поняттям «інтенсивність інвестиційної діяльності», яка, власне, і характеризує реалізацію привабливості територіального утворення.

За дослідженнями Л.С. Валінурової, поняття «інвестиційна діяльність» більшою мірою пов'язано з індивідуальним явищем і розглядається нею в якості характеристики індивіда. Тому воно трактується як сукупність певних його дій, спрямованих на збільшення власного благополуччя за рахунок інвестування. Збалансованість же інтересів усіх учасників інвестиційного процесу досягається, якщо інвестиційну привабливість регіону розглядати в якості сукупності «різних об'єктивних ознак, властивостей, коштів, можливостей регіону, що обумовлюють потенційний платоспроможний попит на інвестиції» [32]. Досягається зазначена мета й у випадку, якщо, за концепцією О.В. Носової, представити інвестиційний процес у вигляді багаторівневої системи інвестиційної привабливості [33].

За дослідженнями Е.Ю.Терещенка та О.В. Коник, узгодженість інтересів учасників інвестиційного процесу можна досягти, якщо

інвестиційну привабливість розглядати як сукупність показників, що, з одного боку, характеризують внутрішнє і зовнішнє інвестиційне середовище суб'єктів економіки, з другого – відображують інтереси суб'єктів інвестиційного процесу [34]. У такому ж контексті трактує інвестиційну привабливість Т.В. Уманець [35].

За Є.А. Коломак, важливу роль у інвестиційній привабливості регіону відіграють і такі детермінанти, як «репутація та імідж території». Загалом же, на думку авторки, інвестиційна привабливість регіону визначається широким комплексом чинників, який включає в себе кліматичні, географічні, ресурсні, виробничі, соціальні та інституціональні

16 ГЛАВА 1

характеристики [36]. У такій інтерпретації поняття «інвестиційна привабливість» набуває досить абстрактного багатовимірного характеру. С.Є. Сухінова визначає інвестиційну привабливість «як взаємозв'язок інвестиційного потенціалу (сукупність умов, факторів, що приваблюють або відштовхують інвесторів) і інвестиційних ризиків (сукупність факторів, під впливом яких складається ймовірність виникнення непередбачених фінансових втрат в умовах невизначеності результатів інвестиційної діяльності або ймовірність повного або часткового недосягнення результатів здійснення інвестицій)» [37]. У цій трактовці акцентується характер співвідношення феноменів «інвестиційний потенціал» та «інвестиційні ризики», чим обумовлюється ефективність результативності інвестиційної діяльності з позиції інтересів інвестора.

Незважаючи на різні методологічні підходи до визначення категорії «інвестиційна привабливість», існує спільна наукова точка зору на те, що реалізація інвестиційної привабливості досягається інвестиційною активністю (інтенсивністю інвестиційної діяльності). Проте і щодо цього економічного поняття в науковій літературі існують різні позиції та тлумачення його сутності.

Методологічні основи визначення сутності категорії «інвестиційна активність» можна простежити, зокрема, за дослідженнями Ф.Х. Найта. Так, базуючись на концепції соціальної теорії приватної власності та домінуючої ролі інституту права власності й можливості передачі його іншим особам у спадок, Ф.Х. Найт виокремлює сфери економічної діяльності, які, на його думку, є найпривабливішими для вкладення інвестицій. Отже, людина може інвестувати свої блага у [38]:

- створення нових капітальних благ (традиційний варіант);
- пошук та розробку нових природних

- ресурсів;
- розвиток своїх особистих здібностей (чи навіть, певною мірою, – здібностей інших людей);
 - винахідницьку діяльність;
 - удосконалення організації бізнесу;
 - формування нових суспільних цінностей та потреб.

За цією концепцією перевага надається першим двом сферам діяльності саме тому, що право на володіння новими капітальними благами та природними ресурсами може передаватися у спадок.

Отже, в основі методології визначення сутності поняття «інвестиційна активність» домінантною є ознака необхідності безперервного створення нових капітальних благ. Зазначене відбивається в досить широкому

ГЛАВА 1 17

тлумаченні інвестиційної активності, наприклад, М. Герасимчуком, яку він визначає «реальною прибутковістю економіки» [39].

Інші дослідники безпосередньо пов'язують поняття «інвестиційна активність» з інтенсивністю залучення інвестицій в основний капітал. Концепцією І.І. Грішіної, О.Г. Шахназарова та І.І. Ройзмана [40] емпірично обґрунтовується, що інвестиційна активність є функція інвестиційної привабливості (коефіцієнт кореляції 0,86), і визначається вона інтенсивністю залучення інвестицій в основний капітал. На їхню думку, інвестиційна активність може бути фактичною та прогнозною.

Базуючись на даному методологічному положенні, зазначений авторський колектив дає визначення й іншим поняттям категоріального апарату комплексного дослідження інвестиційної привабливості, утворюючи, у такий спосіб, їхню системну цілісність.

Так, інвестиційна привабливість регіону, на їх думку, формується двома групами факторів – інвестиційним потенціалом регіону та регіональними інвестиційними ризиками (аналогічний підхід – і в рейтингового агентства «Експерт РА» журналу Експерт [41]). Інвестиційну привабливість регіону зазначені автори визначають як «сукупність різноманітних об'єктивних ознак, коштів, можливостей та обмежень, що обумовлюють інтенсивність залучення інвестицій в основний капітал регіону».

Інвестиційний потенціал регіону визначається ними як «сукупність об'єктивних економічних, соціальних та природно-географічних властивостей регіону, що мають високу значимість для залучення інвестицій в основний капітал».

Регіональні інвестиційні ризики, у трактовці зазначеного авторського колективу, – це «неспецифічні (некомерційні) ризики, обумовлені зовнішніми по відношенню до інвестиційної діяльності факторами регіонального характеру (регіонального походження)». Наявність останніх призводить до неповного використання інвестиційного потенціалу регіону та реалізації його інвестиційної привабливості загалом, внаслідок чого знижується інтенсивність інвестиційної діяльності, інвестиційної активності. Це означає, що зменшуються масштаби залучення інвестицій в основний капітал.

Інвестиційна привабливість регіону та інвестиційна активність у ньому обумовлюють його інвестиційний клімат. Зрозуміло, що наведене співвідношення між інвестиційною активністю та інвестиційним кліматом слід розглядати лише як можливий варіант. Інвестиційний клімат І.І. Грішніна, О.Г. Шахназаров, І.І. Ройзман визначають сукупністю «різноманітних соціально-економічних, природних, екологічних,

18 ГЛАВА 1

політичних та ін. умов, що визначають масштаби (об'єм і темпи) залучення інвестицій в основний капітал даного регіону».

Таким чином, поняття «інвестиційна привабливість», «інвестиційна активність», «інвестиційний потенціал», «інвестиційні ризики» та «інвестиційний клімат» визначаються авторами, базуючись на єдиній методологічній основі – інтенсивності (об'ємах і темпах) залучення інвестицій в основний капітал. Це утворює системну цілісність категоріального апарату й інструментарію дослідження проблем інвестиційної привабливості.

Слід також зазначити, що наведені раніше визначення понять «інвестиційна привабливість» та «інвестиційний клімат» по своїй суті практично не відрізняються одне від одного, в силу чого в науковій літературі одні автори їх ототожнюють, інші – розрізняють. Тим не менше, відмінності існують. Наприклад, інвестиційну привабливість можна визначати й лише за одним показником, а інвестиційний клімат за одним показником визначати некоректно. Тому в даному дослідженні інвестиційний клімат розглядається як багаторівнева система сукупності інвестиційних привабливостей та інвестиційної активності.

Існує й інша точка зору, за якою інвестиційна привабливість країни та її регіонів визначається інвестиційним кліматом, що є в кожному з цих випадків [42]. Таким чином, поняття «інвестиційна привабливість» та «інвестиційний клімат» доцільно розрізняти між собою.

1.2. Сутність та інституціональний статус інвестиційного клімату й інвестиційної привабливості

Визначень інвестиційного клімату теж існує безліч. За дослідженнями Є. Ясіна, Л. Григор'єва, О. Кузнецова, Ю. Данилова та А. Косигіної, інвестиційний клімат трактується як «набір факторів, специфічних для даної країни й визначаючих можливості та стимули фірм до розширення масштабів діяльності на основі здійснення продуктивних інвестицій, створення робочих місць, активної участі в глобальній конкуренції [43]». Тобто, це – широка сукупність економічних, соціальних, правових та суспільно-політичних умов, що обумовлюють збалансованість інтересів усіх учасників інвестиційного процесу: як інвесторів, так і соціально економічної системи, в яку залучаються інвестиції.

У концепції Б.В. Губського інвестиційний клімат визначається в контексті інтересів інвестора. На його думку, це – «потенційні можливості тієї чи іншої країни приймати капітал у певних масштабах і формах, умови

ГЛАВА 1 19

його використання із забезпеченням достатнього для інвестора прибутку (доходу) при припустимому рівні ризику» [44].

З позиції економічного зростання та суспільного прогресу в контексті концепції соціальної солідарності інвестиційну привабливість досліджено Світовим банком [45]. Провідна ідея такого аналізу – сприяти розробці соціально-економічних механізмів поліпшення привабливості інвестиційного клімату в інтересах усіх верств (страт) населення.

У цьому контексті доцільно навести окремі положення концепції Світового банку стосовно тлумачення та уявлення про сутність і розмаїття властивостей інвестиційного клімату, його впливу на ефективність економічного зростання й суспільного прогресу. Зазначена концепція базується на вивченні проблем інвестиційного клімату 53 країн, що розвиваються, обстеженні близько 30 тис. компаній, порівняльному аналізі нормативної бази 130 країн світу.

Аналізуючи основні результати й висновки проведеного міжнародного дослідження, які наведено в «Доповіді про світовий розвиток – 2005», можна побачити, що новий підхід до уявлення сутності інвестиційного клімату відповідає концепції соціальної солідарності як моделі суспільного прогресу. Простежується це,

починаючи вже з самого визначення інвестиційного клімату, яке застосовується Світовим банком, де акценти зроблено саме на тому, що інвестиційний клімат повинен сприяти розширенню масштабів діяльності компаній, завдяки їхнім продуктивним інвестиціям у створення якісно нових робочих місць, узгоджуючи, у такий спосіб, гармонізацію взаємодії різної природи соціальних функцій інвесторів та суспільства.

Таким чином, інвестиційний клімат (у сучасній трактовці Світового банку) являє собою систему специфічних для конкретної країни факторів, що визначають можливості компаній та формують у них стимули для здійснення продуктивних інвестицій, утворення нових робочих місць і розширення їхньої діяльності. При цьому політика та дії органів державного управління відіграють ключову роль у формуванні привабливого інвестиційного клімату, впливаючи на витрати, ризики та обмеження на шляху розвитку конкуренції.

Контекст соціальної солідарності простежуються й у головних положеннях бачення сутності інвестиційного клімату, що означені в Передмові до Доповіді.

Так, по-перше, головна мета інвестиційного клімату ідентифікується з таким аспектом соціальної солідарності, як необхідність його поліпшення в інтересах усіх прошарків населення та соціальних спільнот, і має дві

20 ГЛАВА 1

складові. Перша спрямована на узгодженість інтересів та взаємодії окремих компаній і суспільства, друга – інтересів та взаємодії усіх типів компаній між собою.

У Доповіді зазначається, що головна мета поліпшення інвестиційного клімату полягає в тому, що, з одного боку, це повинно «задовольняти інтереси суспільства в цілому, а не тільки компаній», з другого, – «режим сприятливого інвестиційного клімату повинен розповсюджуватись на компанії усіх типів, а не тільки на крупні чи впливові фірми», наприклад, ті, що володіють необхідними політичними зв'язками чи мають характер транснаціональних.

Реалізація зазначеної мети – поліпшення привабливості інвестиційного клімату, – за оцінками Світового банку, у свою чергу, обумовлює дію такого аспекту соціальної солідарності, як формування якісно нової (продуктивної) соціальної (соціально-професійної) структури суспільства в цілому, завдяки розширенню більшої кількості та кращої якості можливостей працевлаштування людей, узгоджуючи, у

такий спосіб, дію різної природи соціальних функцій суспільного поділу праці для прогресу та продуктивності суспільства.

У Доповіді зазначається, що розширення можливостей працевлаштування, завдяки сприятливому інвестиційному клімату, сприяє, з одного боку, тому, що «люди самі починають інвестувати свою освіту та професійну підготовку, доповнюючи, тим самим, суспільні зусилля по розвитку людського потенціалу», з другого, у той же час, «компанії з більш високою ефективністю виробництва в умовах сприятливого інвестиційного клімату мають можливості підвищувати рівень оплати праці та вкладати більше коштів у професійну підготовку персоналу». Окрім того, забезпечення майбутніх перспектив для молоді, завдяки створенню більшої кількості та кращої якості робочих місць, означає «створення більш справедливого, гармонійного та вільного від конфліктів світу».

По-друге, ключовою позицією привабливого інвестиційного клімату в концепції Світового банку є те, що він сприяє реалізації дії такого аспекту соціальної солідарності, як забезпечення суспільного прогресу та продуктивності на основі впровадження нових знань, а не тільки задоволенню інтересів компаній у можливостях одержання прибутків.

У Доповіді зазначається, що заходи стосовно покращання інвестиційного клімату не мають обмежуватися «зниженням витрат на підприємницьку діяльність». Найбільше занепокоєння в компаній викликає та обставина, що вони всюди «стикаються з перепонами, які

ГЛАВА 1 21

знижують їхні можливості по впровадженню нових технологій та підвищенню продуктивності».

У цьому контексті робиться висновок, що привабливий інвестиційний клімат має забезпечувати компаніям можливості не тільки отримувати прибутки. Актуалізується необхідність досягнення збалансованості економічних ефектів привабливого інвестиційного клімату з позиції інтересів як інвесторів, так і суспільства. Коли б метою було лише отримання прибутку, можна було б обмежитися концентрацією уваги «тільки на питаннях мінімізації затрат та ризиків». Питання розглядається в іншій площині. Мова йде про необхідність забезпечення збалансованих позитивних результатів для суспільства загалом. «Багато видів витрат та ризиків повинні покриватися самими компаніями. Зменшення ж обмежень на розвиток конкуренції розширяє можливості, стимулює запровадження інновацій і сприяє тому, що результатами підвищення суспільної продуктивності користуються не

лише компанії, але й споживачі та працюючі».

По-третє, особливий аспект привабливості інвестиційного клімату в концепції Світового банку полягає в можливості реалізації такої складової соціальної солідарності, як необхідність постійно підвищувати рівень суспільної довіри, завдяки розвитку ефективних соціальних норм спільної взаємності, активності громадської взаємодії для забезпечення безперервного суспільного прогресу.

У Доповіді зазначається, що привабливий інвестиційний клімат залежить від рівня суспільної довіри та дотримання норм законності. Іншими словами, сприятливий інвестиційний клімат «живиться за рахунок широкої громадської підтримки – консенсусу з питань створення більш продуктивного суспільства» на основі застосування нових технологій та підвищення суспільної продуктивності, зменшення перепон для розповсюдження нових ідей. Саме суспільний консенсус сприяє тому, що «компанії приймають рішення про те, чи потрібно здійснити затрати сьогодні, щоб змінити характер виробництва чи розширити виробництво у майбутньому, інвестуючи кошти, наприклад, у обладнання, виробничі потужності або наукові дослідження й розробки».

По-четверте, у концепції інвестиційного клімату Світового банку наголос зроблено і на такому аспекті соціальної солідарності, як необхідність безперервної консолідації та гармонізації взаємодії різних соціальних спільнот і їхніх соціальних функцій.

У Доповіді зазначається також, що поліпшення інвестиційного клімату – це «постійний процес, а не одноразовий захід», він «завжди є політичним на тій підставі, що будь-які зміни завжди створюють переможців та тих, хто

22 ГЛАВА 1

програв». Тому «в жодній країні світу не існує бездоганного інвестиційного клімату», і «успіх залежить від майже не уловлюваних нюансів», які полягають у тому, щоб «вселити довіру інвестору».

Таким чином, ключова позиція концепції Світового банку полягає в тому, що привабливий інвестиційний клімат має спрямовувати потоки інвестування в «людські ресурси та розширення прав і можливостей людей з тим, щоб вони могли скористатися цими можливостями», тобто – в розвиток людського капіталу та інноваційного потенціалу задля прогресу й створення більш солідарного та продуктивного суспільства.

Особливість сучасної трактовки інвестиційного клімату Комітетом економічного співробітництва та інтеграції Європейської економічної комісії (ЄЕК) ООН [46] полягає в тому, що головний акцент у ній

робиться на тому, що його привабливість, найперше, повинна сприяти стимулюванню інноваційної діяльності, а також формуванню й накопиченню людського та соціального капіталів. Тому привабливість інвестиційного клімату пропонується визначати за допомогою п'яти основних категорій: макроекономічні умови, інститути, конкуренція, людський капітал, фізична інфраструктура.

Отже, в категоріальному апараті проблематики інвестиційної привабливості важливу роль відіграють і такі категорії, як «інноваційна діяльність», «соціальна солідарність», «людський капітал» і «соціальний капітал». У цьому контексті в записці секретаріату ЄЕК ООН (липень 2006 р.) при визначенні сприятливого інвестиційного клімату інноваційної діяльності безпосередньо зазначається, що при становленні економіки, заснованої на знаннях та інноваційній діяльності, формування людського капіталу набуває все більш широкого визнання. Причому формування людського капіталу «охоплює не просто систему формальної освіти та професійної підготовки; воно залежить також від «соціального капіталу», який накопичується через системи охорони здоров'я та соціального забезпечення, сім'ї і громади, неформальні мережі, ділові підприємства й інші неурядові суб'єкти».

За теорією П. Бурдьє, у процесі взаємодії економічних агентів (учасників ринку) примножується не лише економічний капітал (який створює основу всіх інших типів капіталу), а й інші види капіталу (культурний, соціальний, символічний) учасників економічного процесу, визначаючи їхній статус у суспільстві відповідно, по-перше, до загального обсягу різних видів капіталу, яким вони володіють, а, по-друге, згідно з його структурою, тобто співвідношенням різновидів капіталу (економічного та культурного) в загальному його обсязі [47].

ГЛАВА 1 23

Зрозуміло, що зазначене можливо за умов, коли в суспільстві солідарно узгоджуються соціальні функції різної природи, утворюючи відповідну синергію їхньої взаємодії та інвестиційних привабливостей. Таким чином, у контексті означеного *категорія «інвестиційна привабливість» є по суті феноменом солідарної узгодженості соціальних функцій суспільства.*

Інвестиційний процес трактується як багаторівнева система суспільно економічних відносин стосовно інвестиційної діяльності в інтересах усього суспільства, усіх соціальних спільнот та господарюючих суб'єктів, зростання потенціалу соціальної солідарності, привабливості соціально економічного середовища для загального

прогресу. Його активність, у свою, чергу, обумовлюється рівнем солідарної організованості та інвестиційної привабливості соціально-економічного середовища.

Отже, солідарна взаємодія та взаємодоповнюваність різних економічних і соціально-політичних факторів, що створюють інвестиційно-привабливе соціально-економічне середовище для формування, накопичення та продуктивної взаємодії і взаємоконвертації різновидів капіталу (економічного, фізичного, культурного, людського, соціального, політичного, адміністративного, символічного та інших його форм), інноваційного потенціалу й інших продуктивних активів суспільного прогресу, обумовлює синергію привабливостей (привабливих умов) інвестиційного клімату.

У зв'язку з цим, соціально-економічне середовище можна вважати інвестиційно-привабливим, якщо воно обумовлює солідарну взаємодію сприятливих умов для відтворення, примноження та продуктивної взаємоконвертації капіталу в різних його формах усіх учасників інвестиційного процесу (у тому числі й соціально-економічної системи), а також збалансовує й гармонізує при цьому їхні інтереси.

1.3. Системні принципи формування інвестиційної привабливості інноваційної сфери

Безперервне творення нової соціальної реальності як спосіб повсякденного життя.

Особливості стану сучасної української економіки, глибока диференціація динаміки регіональних соціально-економічних процесів, нестабільність переважної їхньої більшості вкрай загострили суспільну потребу пошуку та розробки ефективних моделей її стратегічного розвитку за рахунок інноваційної сфери та інноваційно-технологічних факторів, що

24 ГЛАВА 1

породжуються нею, а також визначення домінантних чинників цього механізму, як внутрішніх, так і зовнішніх. Позитивне ж вирішення зазначеної актуальної проблеми знаходиться в площині формування соціально-економічного середовища інноваційного розвитку національної економічної системи.

Базуючись на концепції «соціальної солідарності» як моделі суспільного прогресу, можна вважати, що таким є соціально-економічне середовище, де безперервно продукується інноваційна функція соціальної солідарності, яка забезпечує гармонізацію взаємодії нових та

існуючих соціальних функцій суспільства, узгодженість та співробітництво нових з узвичаєними соціальними функціями задля загального прогресу. Створення такого середовища можливе за наявного високого потенціалу соціальної солідарності, коли гармонійно узгоджуються різної природи норми спільної (колективної) взаємодії, завдяки безперервному інтенсивному генеруванню нових знань, трансформації їх у буденні та узвичаєнні останніх, зростанню людського, соціального й суспільного капіталів за умов зниження суспільних ризиків.

Означене можливо, якщо безперервне інноваційне зростання української економіки супроводжуватиметься глибокими якісними структурними перетвореннями не лише в економічній сфері, а водночас й у всіх сферах суспільного життя, коли воно супроводжуватиметься активізацією як економічних, так і соціальних факторів інноваційного розвитку на всіх рівнях господарського комплексу та системи управління, торкатиметься всіх соціальних спільнот.

Досягнення інноваційного економічного зростання можливе за конструювання (за методологією П. Бергера та Т. Лукмана [48]) відповідної соціальної реальності – такого соціально-економічного середовища, яке б безперервно продукувало мотивації інноваційної діяльності в усіх сферах суспільного життя, для будь-яких соціально-професійних груп; такої соціальної реальності, на передньому плані якої мають постійно формуватись мотивації та умови для інноваційної діяльності, розвитку інноваційних процесів.

Забезпечується зазначена якість соціально-економічного середовища (соціальної реальності), за П. Бергером і Т. Лукманом, саме завдяки інтенсивному та безперервному конструюванню соціальних типізацій рутинних дій (так званого заднього плану соціальної реальності). Це в свою чергу уможливує поділ праці між рутинними та інноваційними діями, відкриваючи, тим самим, дорогу для нових «інновацій, котрі потребують більш високого рівня уваги». Тим самим, «завдяки поділу праці та

ГЛАВА 1 25

інноваціям», відкриваються можливості для формування нової (вищого рівня) якості соціальних типізацій узвичаєного знання, розвитку інноваційних процесів, інноваційної діяльності, суспільного прогресу, а також нової якості соціальної реальності – інноваційного суспільства [49]. Враховуючи безперервність такого соціального процесу, інноваційна діяльність стає засобом безперервного творення нової

соціальної реальності майбутнього суспільства, звичкою, нормою, способом повсякденного життя.

Можна вважати, що в інтеграції й поєднанні інноваційних дій переднього плану соціальної реальності та рутинних дій, що відповідають певній типізації заднього плану соціальної реальності, утворюється відповідного рівня новий соціальний ресурс соціально-економічного середовища, необхідний для розвитку потенціалу інноваційного суспільства. Сприйнятливість такого середовища для розвитку потенціалу інноваційного суспільства логічно було б ідентифікувати, наприклад, з інтенсивністю процесів узвичаєння інноваційних дій та створенням на їхній основі нових соціальних типологій рутинних дій, іншими словами, – з інтенсивністю трансформації теоретичного знання переднього плану соціальної реальності в площину рутинних дій (буденного знання) її заднього плану як передумови нової якості соціальної реальності майбутнього суспільства, провідну функцію в інноваційному розвитку якого (в формуванні інноваційного суспільства) повинен відігравати саме людський фактор і, зокрема, інноваційна особистість [50], як необхідна умова творчої трансформації соціальної реальності.

У концепції суспільства, заснованого на знаннях, Дж.Мокіра [51] зазначена ідея ідентифікується в площині трансформації пропозиціонального знання (сюди входить і наука) у прескриптивне (виступає у формі технології чи інструкції) та встановлення відповідного співвідношення між ними. У концепції науково-технічного прогресу вона пов'язується з рівнем розвитку науки, прогрес якої трансформується у зростання сукупного мистецтва робітника та створення таких якісно нових перспективних технологій, для яких характерна «довгоживуча ефективність» [52].

Таким чином, при конструюванні нової моделі соціальної реальності характерно зростання як теоретичного, так і узвичаєного знання, а в цілому зростає «загальний запас знань» нового соціально-економічного середовища, що означає поліпшення його інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності. Виходячи із зазначеного, інтенсивність освоєння теоретичних знань та трансформація їх у буденні знання, зростання

26 ГЛАВА 1

загального запасу знань можна вважати інвестиційно-привабливим фактором соціальної реальності.

У цьому контексті важливими також є оптимізаційні чинники

процесу трансформації одного знання в інше. З цього приводу Г.М. Добров, наприклад, зазначав, що «швидкість зміни поколінь технічних рішень сама по собі ще не є вищою метою науково-технічної стратегії. На передній план виходить нова якість перспективних технологій – їхня «довгоживуча ефективність». Замість змінюваності, що частішає, технологічні системи повинні бути спроможними до розвитку, гнучкої й оперативної перебудови у відповідності з прискорено оновлюваними вимогами виробництва й споживача» [53].

Базуючись на методологічних положеннях П. Бергера і Т. Лукмана щодо соціального конструювання реальності в контексті формування суспільства та економіки, заснованих на знаннях, В.М. Геєць акцентує увагу саме на соціальному аспекті цієї проблеми, соціальній значимості зазначеної трансформації, використовуючи для цього поняття “соціальний проект”. Так, він вважає, що «соціальне конструювання реальності майбутнього суспільства», домінантною ознакою якого повинен стати інноваційний характер розвитку, а також «процес переходу до нього, повинні мати, перш за все, характер соціального проекту». При цьому «наукові розробки, які відповідатимуть технологічному укладу виробництва і системі управління, що ґрунтується на інформаційно-комунікаційних технологіях, стануть продуктивною силою тільки у випадку їх безперервної масової трансформації в буденне знання, коли буденна діяльність масово узвичаюється за рахунок накопичених наукових знань, звільняючи таким чином простір і ресурси для накопичення нових» [54].

У такому випадку, “на відміну від традиційного механізму соціального конструювання реальності, де однопорядково або близько до нього існував соціальний детермінізм оточуючого середовища, що визначав формування особистості, взаємодіють і емпіричний досвід, і емоційне сприйняття суспільства, і процес освіти, і духовно-естетичне виховання, і природний детермінізм у сучасному сприйнятті тощо” [55], обумовлюючи тим самим, за словами О. Неклесси, “об’ємний нелінійний образ постсучасного світу” [56], нелінійний образ (за В.М. Геєцем) соціального детермінізму сучасного суспільства, а також нетрадиційні (нелінійні) підходи щодо конструювання соціальної реальності майбутнього суспільства. За таких обставин, пріоритетних ознак конструювання соціальної реальності майбутнього суспільства та економіки, заснованих на знаннях, набуває процес домінування безперервного навчання (освіти) [57], а також стає очевидним

“домінування прогресивної форми інновації”, яка обумовлює нову організацію індивідуальної і суспільної свідомості, нову типологію соціальної активності, політичної й економічної практики та “інтенсивно розвивається соціогуманітарна інновація, яка пов’язана з форсованою технологізацією людських відносин” [58].

Забезпечення інноваційного характеру поділу суспільної праці. За неординарних сучасних умов конструювання соціальної реальності майбутнього інноваційного суспільства неабиякої ваги набуває проблема соціальної солідарності суспільства (у її соціально-економічному контексті), витоки якої походять із соціальної солідарності суспільних функцій, узгодженість співробітництва між якими обумовлена, як вважав Е. Дюркгейм [59], поділом праці. Підходи, запропоновані вченим для дослідження закономірностей розвитку соціальної солідарності суспільства на основі безперервного поділу суспільної праці, що продукує його прогрес, можна розглядати в контексті основ методології інноваційного розвитку. Так, принципи та закономірності інноваційного розвитку суспільства були застосовані ще Е. Дюркгеймом у дослідженні закону поділу суспільної праці. Із сутності природи поділу праці (за Е. Дюркгеймом) випливає, що поділ праці продукує солідарність, тільки якщо він спонтанний (мимовільний), природний та невимушений. Під спонтанністю вчений пропонує розуміти «відсутність не тільки будь-якого явного та формального насильства» з боку суспільства, «але й всього того, що може навіть побічно завадити вільному розвитку соціальної сили, яку кожний індивід носить у собі», іншими словами – вільному розвитку людського капіталу й інтелектуального потенціалу кожного індивіда. Розвиток такої соціальної сили припускає не тільки те, що «індивіди не примушуються насильно до визначених суспільних функцій, але ще й те, що ніяка перешкода, яку б природу вона не мала, не заважає їм займати в суспільстві соціальний стан, згідний з їхніми здібностями. Словом, праця розділяється мимовільно тільки тоді, коли суспільство влаштоване таким чином, що суспільні нерівності виражають точно природні відмінності» [60]. У контексті зазначеного зрозуміло, що узгодженість суспільних функцій, їхня солідарність, прогресивний інтелектуальний розвиток індивідів та їхніх знань можливі саме завдяки інноваційній властивості природи поділу суспільної праці.

Інноваційна властивість поділу праці простежується в дослідженнях Е. Дюркгейма в тому, що його розвиток він обґрунтовує прогресом індивідуальності свідомості, людської особистості через розвиток знань, які обумовлюють нові умови організації суспільства. «У міру того –

зазначає вчений, – як суспільства стають обширнішими та, особливо, щільнішими, виникає психічне життя нового роду». Індивідуальні відмінності виокремлюються, стають рельєфнішими. Маса даних, що залишалась поза свідомістю, стає об'єктами уявлень. Тепер кожен індивід стає джерелом спонтанної (мимовільної) діяльності. «Встановлюються окремі особистості, які починають усвідомлювати себе і, проте, це прирощення індивідуального психічного життя не послаблює, а тільки видозмінює соціальне. Воно стає вільнішим, більш обширним і, оскільки, врешті-решт, воно не має іншого субстрату, окрім індивідуальних свідомостей, то останні в силу цього збільшуються, стають складнішими та гнучкішими» [61]. Оскільки соціальне життя та індивідуальні свідомості стають об'ємнішими, бо інтелект стає багатшим, то діяльність стає різноманітнішою [62].

Забезпечується це тим, що поділ суспільної праці, на думку вченого, передбачає обов'язковий поділ соціальних функцій та появу нових функцій, а у зв'язку з цим і появу нових спеціалізацій [63]. Індивідуальні натури, спеціалізуючись, стають складнішими. Діяльність стає багатшою та цікавішою в міру того, як вона стає більш спеціальною. «Таким чином, прогрес індивідуальної особистості та прогрес поділу праці залежать від однієї й тієї ж причини. Неможливо хотіти одного, не бажаючи іншого» [64].

Наведені положення теорії Е. Дюркгейма певною мірою зіставні з положеннями теорії П. Бергера та Т. Лукмана. Так, за Е. Дюркгеймом, нові знання обумовлені тим, що маса даних, яка раніше залишалась поза свідомістю, стає об'єктами нових уявлень, внаслідок чого соціальне життя та індивідуальні свідомості стають об'ємнішими, інтелект стає багатшим, діяльність – різноманітнішою. Створювані, таким чином, нові умови соціального життя потребують, звичайно, нової його організації. П. Бергер та Т. Лукман у контексті понять Е. Дюркгейма, які він застосовує для визначення знань, що залишаються поза індивідуальними свідомостями чи охоплюються ними, використовують інші поняття – передній та задній план соціальної реальності, у взаємодії яких, на їхній погляд, і продукуються нові знання. Взаємодія між ними полягає в тому, як зазначали П. Бергер та Т. Лукман, що задній план узвичаєної діяльності соціальної реальності надає можливості передньому плану для роздумів та інновацій [65].

Зазначене дає підстави вважати, що поділу праці в теорії Е.

Дюркгейма властива інноваційна ознака, яка обумовлює інноваційність та соціальну солідарність розвитку суспільства.

Інноваційний розвиток суспільства, таким чином, залежить від інтенсивності поділу праці, появи нових спеціалізацій та ефективності

ГЛАВА 1 29

співробітництва як нових, так і діючих суспільних функцій, тобто від розвитку потенціалу та культури соціальної солідарності, потенціалу механізмів гармонізації різної природи норм колективної взаємодії. «Поділ праці, – зазначав Е. Дюркгейм, – створює солідарність не тільки тому, що робить з кожного індивіда істоту, яка займається обміном, ...а тому, що створює між людьми цілу систему прав і обов'язків, які зв'язують їх одну з одною тривалим способом. ...Поділ праці дає початок правилам, що забезпечують мирне й регулярне співробітництво розділених функцій. ...Поділ праці протиставляє не індивідів, а соціальні функції. Проте суспільство зацікавлено в діяльності цих останніх: відповідно до того, чи правильно вони співробітничать, чи ні, воно буде здоровим або нездоровим. Його існування, отже, залежить від них, і тим тісніше, чим вони більш розподілені» [66].

«Нормальним є те, що діяльність кожної спеціальної функції вимагає, щоб індивід не замикався в ній зовсім, але щоб він підтримував постійні зносини з сусідніми функціями, звертав увагу на їхні потреби, на зміни, що відбуваються в них» [67], забезпечуючи, таким чином, зростання рівня соціальної солідарності суспільства, як джерела його інноваційного розвитку та інвестиційної привабливості. Продуктування соціальної солідарності передбачає, що розподіл соціальних функцій, на які вона опирається, повинен відповідати природному розподілу талантів [68], обумовлюючи, таким чином, безперервний соціальний та технічний прогрес.

Слід також зазначити, що соціальній солідарності, як вона досліджувалась Е. Дюркгеймом, властиво покращання інноваційного розвитку вже за її сутністю – на основі зародження та співробітництва нових соціальних функцій суспільства для загального прогресу. У цьому контексті він відмічав, що «який-небудь спосіб дії заслуговує цього імені (бути соціальною функцією – В.Г.) тільки тоді, коли він співробітничав з іншими в підтримці загального життя» [69], тобто посилює соціальну солідарність та інноваційний розвиток суспільства.

Таким чином, соціальна солідарність спрямована на забезпечення збалансованого співробітництва соціальних функцій на основі інноваційності праці й обумовлює умови, за яких здійснюється

продукування такого механізму суспільних мотивацій, який формує стійкі стимули та мотиви інноваційної діяльності одночасно у всіх сферах суспільства, для всіх соціальних страт та соціально-професійних груп, як у роботодавців, так і у найманих працівників, як у економічних агентів, так і у органів державного управління; такого соціально-економічного середовища, яке б безперервно забезпечувало формування мотивацій

30 ГЛАВА 1

інноваційної діяльності на всіх рівнях суспільного життя, для будь-яких соціальних та професійних спільнот, як для економічних, так і соціальних агентів; такої соціальної реальності, на передньому плані якої мають постійно формуватись мотивації та умови для інноваційної діяльності, що стає в суспільстві звичкою, способом життя та, у зв'язку з цим, – механізмом прогресивного розвитку інноваційних процесів.

Запровадження солідарно-інноваційної моделі виробничого процесу.

Аналіз досліджень, присвячених вивченню проблеми інноваційного розвитку, дає підстави виокремити серед факторів подолання інноваційної інертності в різних сферах суспільного життя, насамперед, наявність впровадження у практику виробничих відносин нових методів управління, що ґрунтуються на принципах широкої інноваційної демократії, яка формує нову модель “співучасті” [70] працівників у виробничому процесі, а також розвиток інноваційної праці [71, 72]. Зазначені дослідження свідчать також, що вирішальна роль у формуванні нової моделі соціально економічного середовища інноваційного розвитку належить, у першу чергу, психологічним факторам. Завдяки їм змінюються соціальні цінності суспільства та суб’єктивне ставлення індивідів до умов нової реальності, породжуючи мотивації інноваційної діяльності на основі солідарності індивідуальних та суспільних інтересів.

«Психологічний аспект, – зазначав Л.К. Безчасний, – відіграє принципову роль у комплексі заходів, спрямованих на подолання інноваційної інертності як підприємців, так і власників капіталів. Треба не тільки перебудувати реальність – економіку, політичні інститути, але й скоригувати суб’єктивне ставлення людей до цієї реальності...

Визначившись із національними пріоритетами, необхідно розробити і внести в практику господарювання таку систему стимулів і санкцій, яка б дозволяла цілеспрямовано й ефективно впливати на численні “точки” процесу їх реалізації та пов’язану з ним систему прийняття рішень... Завдяки цьому з’являться економічні можливості для інвестиційної

діяльності, розширеного відтворення на новій інноваційній базі, отже – і на цьому макроекономічному рівні зберігає своє значення механізм пайової участі всіх суб'єктів господарської діяльності в реалізації стратегічних і тактичних цілей соціально-економічного прогресу. І не випадково, що в західних економіках дедалі більша роль відводиться механізмам, які змушують підприємців усякий раз при реалізації своїх інтересів виходити з необхідності додержання суспільного інтересу. Цей інтерес реалізується в складній системі суспільних відносин, які регулюються органами законодавчої, виконавчої та судової влади, а

ГЛАВА 1 31

також спеціалізованими громадськими організаціями. Без розвинутої системи інститутів, які б захищали права виробників, споживачів і держави, сучасний ринок не може функціонувати ефективно.

Сьогодні завдання першорядної важливості – подолання інноваційної інертності господарюючих суб'єктів, створення сприятливого інноваційного клімату в суспільстві, державна підтримка пріоритетних напрямків наукової та науково-технічної діяльності» [73].

Проблема визначення механізмів формування мотивацій інноваційної діяльності, як слідує із досліджень, є досить складною. І обумовлюється вона, насамперед, сприятливістю умов соціально-економічного середовища та рівнем соціального розвитку. “Теперішні перспективи соціального розвитку – зазначав М. Кастельс, – визначаються можливістю утворення синергетичної взаємодії технологічних інновацій та людських цінностей, що обумовлює таку перебудову організацій та інститутів, яка створить позитивні зв'язки між продуктивністю, гнучкістю, солідарністю, безпекою, співробітництвом і відповідальністю в межах нової моделі розвитку, що здатна забезпечити соціальну та екологічну стабільність” [74]. Тобто, йдеться про створення нової якості соціально-економічного середовища, характерною ознакою якого було б безперервне продукування позитивних солідарних синергетичних ефектів інновацій у економіці та суспільстві.

Формування суспільства загального добробуту, заснованого на знаннях та зростанні людського капіталу.

У сучасних дослідженнях соціально-економічна значимість соціальної солідарності суттєво розширюється, вона все більшою мірою набуває нових інноваційних ознак сучасності, що охоплюються синергетичними ефектами механізму соціальної організації сучасного суспільства у всіх сферах його діяльності для якісного економічного зростання та покращання якості життя. Вона опирається на нові

інформаційні та комунікаційні технології, джерела продуктивності, геоекономічні форми організації праці та потоки капіталу, посилення поляризації глобалізованих процесів, що породжують явища надексплуатації та соціальну виключність (маргіналізацію), тобто на нові особливості соціальної організації та соціальний розвиток в цілому. Тому значимість інноваційної функції соціальної солідарності як фактора інноваційного економічного зростання, підвищення якості життя та інвестиційної привабливості в контексті нової синергетичної моделі розвитку суспільства посилюється.

Посилення значимості інноваційної функції соціальної солідарності обумовлюється ще й особливостями сучасних геоекономічних процесів, які, на думку Карло Жана, полягають у тому, що «національні території вже

32 ГЛАВА 1

не є ексклюзивним економічним простором. Робітничий клас також інтернаціоналізувався. Капітал не може більше підкорятися національним умовам. Він звільнився від державного пута. Він уже не піддається оподатковуванню з боку держав, а сам вибирає, де платити податки. Виробництва переносяться туди, де витрати нижчі, а якість послуг, інфраструктур та робочої сили кращі. Капітал більше не може підкорятися національній і солідарній логіці. Старі політичні відносини «держава – територія – багатство» розірвані. На зміну «бунтові бідних», якому держава протистояла у всеозброєнні, прийшли «бунт багатих» і бунт капіталу. Протистояти їм можна буде лише за допомогою нової політичної архітектури ринку, яку ще потрібно винайти» [75].

Таким чином, взаємозв'язок між економічним зростанням та соціальним розвитком стає набагато складнішим, обумовлюється не лише національною солідарною логікою, розвитком національних солідарних процесів, але й все більшою мірою залежить від процесів, що формуються геоекономікою. У силу цього в контексті інноваційного розвитку підвищується й роль саме «держави загального добробуту», яку можна розглядати, за М. Кастельсом, «як джерело продуктивності, а не просто як тягар для бюджету». Таким чином, в умовах глобалізаційного розвитку соціально-економічних процесів держава загального добробуту виступає активним фактором інноваційного розвитку.

У контексті розбудови держави загального добробуту (суспільства загального добробуту) вчений надає виняткового значення функції соціальної організації суспільства як чиннику пріоритетного

інноваційного розвитку, що лежить в основі нової синергетичної моделі економічного зростання й поліпшення якості життя. На його думку, держава загального добробуту стимулює сприятливі умови соціально економічного середовища для інноваційних процесів, наприклад, – передбачуваність інвестування, розвиток підприємництва, довіру громадської думки до державних інститутів тощо.

“Продуктивною – зазначає М. Кастельс, – або, навпаки, такою, що перешкоджає інноваціям, а, виходить, і зростанню виробництва, виступає саме соціальна організація в цілому. Свобода особистості (і, отже, свобода у найширшому змісті) виступає необхідною передумовою розвитку підприємництва. Соціальна солідарність є визначальною для стабільності і, отже, для передбачуваності інвестування. Благополуччя в родині істотно необхідно для формування готовності ризикувати. Довіра до співгромадян і урядових інститутів виступає підґрунтям для успішної соціалізації в кожному конкретному випадку, так що у виграші після цього залишаються

ГЛАВА 1 33

й інші. Одним словом – ...соціальний розвиток веде до розвитку культури, який сприяє інноваціям, які, у свою чергу, стимулюють економічний розвиток, що сприяє інституціональній стабільності та довірі. Такою є основа нової синергетичної моделі, що синхронізує економічне зростання й підвищення якості життя” [76].

Водночас слід зазначити, що підґрунтям такої синергетичної моделі економічного зростання, підвищення якості життя та формування суспільства загального добробуту як фактора інноваційного розвитку та інвестиційної привабливості можна вважати концепцію людського капіталу, у контексті якої роль соціальних якостей індивіда зростає, підвищується значимість інноваційної функції соціального розвитку в цілому.

“До 1950-х років, зазначав Г.С. Беккер, економісти здебільшого припускали, що робоча сила була даною і не поповнюваною. Ускладнені аналізи інвестицій в освіту та іншу підготовку кадрів, зроблені Адамом Смітом, Альфредом Маршаллом та Мільтоном Фрідманом, не були інтегровані в дискусії про продуктивність. Згодом Т.В. Шульц та інші почали прокладати шлях дослідженню наслідків інвестицій у людський капітал для економічного зростання та вирішення відповідних економічних питань... У наш час людський капітал є до такої міри неспростовним, що важко усвідомлювати вороже ставлення до цього

підходу в 1950-х і 1960-х роках, яке з часом минуло” [77]. У сучасних дослідженнях концепція людського капіталу всебічно досліджується в контексті ендogenousного інноваційного розвитку економіки [78, 79, 80, 81].

У реалізації проекту формування суспільства загального добробуту в ринковому середовищі, безперечно, провідна роль надається державі. Функція держави зростає. Саме держава здатна забезпечувати збалансованість економічного зростання та соціального розвитку для продуктивності інноваційних процесів.

“Розрив між економічним ростом і соціальним розвитком в умовах інформаційної епохи (за М. Кастельсом) не тільки морально неприпустимий – дана ситуація просто не може тривати довго.

Скорочення розриву між соціальним розвитком та економічним ростом за допомогою технологічних інновацій, інформаційного менеджменту і рівномірного світового розвитку неможливо досягти, просто покладаючись на сили вільного ринку. Воно неможливо без зусиль окремих держав, що поки обирають оборонні стратегії. Виконання цього завдання потребує значного технологічного росту держав, фірм і домашнього господарства по всьому світу – такою повинна бути стратегія,

34 ГЛАВА 1

яка складає першорядний інтерес для всіх, включаючи бізнес і особливо компанії, що спеціалізуються на високих технологіях” [82]. Важливість відродження цінності функції держави для інноваційного розвитку зазначають також і інші дослідники. Так, Карло Жан вважає, що «необхідно, щоб політика відродила цінність держави, яка залишається єдиною можливим вищим арбітром і необхідним елементом забезпечення політичної єдності міжнародної системи та внутрішньої стабільності суспільства. Зрозуміло, що така держава повинна відрізнитися від держави минулого», вона повинна більшою мірою відповідати потребам громадян, «причому не тільки вже народжених, але й тих, які ще мають народитися і чия перспектива добробуту не проектується на сьогоднішній день. Від фінансування власних ілюзій політика повинна перейти до фінансування виробництва багатства шляхом збільшення інвестицій у людський фактор» [83]. Інтелект і знання у глобальній економіці «стають безпосередньою продуктивною силою, а інформація й технології – найважливішими економічними активами» [84], що посилюють єдність, взаємозв’язок та солідарність людства і, тим самим, його інноваційний розвиток. Якісні зміни сучасного світового соціально-економічного розвитку обумовлено новими факторами

економічної могутності національних держав – інформаційно-комунікаційними можливостями, швидкістю продукування й освоєння нових знань та технологій тощо.

Виняткового значення інформаційно-комунікаційним технологіям у суспільстві та економіці, заснованих на знаннях, надає В. Онопрієнко. Досліджуючи цей феномен у контексті соціальної філософії, він виокремлює їхню властивість продукувати солідарність історичних епох. З цього приводу В. Онопрієнко зазначає, що «інформаційні технології сприяють оптимальній структурі виробництва, генерують інтеграцію різних форм діяльності, які в минулому були роз'єднані функціонально й просторово. На цій основі з'являється можливість подолання жорсткого поділу праці й масового відчуження в його сфері та переходу до марксового гуманістичного проекту загальної (універсальної) праці – вільної творчості людини, де відбувається інтеграція всієї сукупності досягнень людської історії, результатів діяльності великої кількості людей, які жили в різні історичні епохи» [85].

Тому знання й інновації стали найважливішими факторами не лише виробничого процесу, міжнародної конкурентоспроможності національних держав, а й посилення соціально-економічної транснаціональної солідарності. Інтенсивність їхнього глобального поширення створює

ГЛАВА 1 35

новий стратегічний соціально-економічний ресурс світового розвитку геоekonomіки й солідарності.

Досягається інноваційний феномен соціальної солідарності завдяки особливостям глобальних процесів, які, за У. Беком, полягають у тому, що трудові процеси більше вже не розмежовуються жорстко національними кордонами, а стає можливим здійснення кооперації зайнятих працею людей у транснаціональному і навіть трансконтинентальному масштабах – відбувається «глобалізація робочої кооперації та виробництва»; «щоб виробляти товари та послуги, тепер вже не обов'язково колективу людей працювати в одному місці» [86]. За цих обставин інноваційна функція солідарності реалізується відповідними інформаційними технологіями та комунікаціями.

Глобалізація, як вважає У. Бек, анулює уяву про те, що «ми живемо і діємо в закритих, відмежованих один від одного просторах та національних державах і, відповідно, в національних суспільствах». Глобалізація, яка розуміється таким чином, означає анулювання міждержавних відстаней, занурення в транснаціональні форми життя та

діяльності, часто небажані та незрозумілі, а також співіснування, які не визнають відстаней (зовнішньо відділених один від одного світів, національних держав, релігій, регіонів та континентів) [87]. Як наслідок, виникають форми життя й діяльності, внутрішня логіка яких пояснюється тією винахідливістю, з якою люди створюють та підтримують соціальні взаємозв'язки дій та життєві простори, що не визнають відстаней. Тому «в єдиному способі поділу праці змушені об'єднуватися й стверджуватися всі суспільства, усі уряди, усі підприємства, усі культури й класи, усі домашні господарства, усі індивіди» [88]. Логічно, що за умов, коли функція відстані вже не є стримуючим фактором соціально економічного розвитку, інноваційна функція солідарності посилюється, посилюється й розвиток інноваційних процесів.

З розвитком світового ринку окремі національні держави все більшою мірою діють у колективній співдружності, у спільній взаємодії створюють, завдяки інноваціям, конкурентні переваги національних економік. Транснаціональні держави (за У. Беком) у відповідь на глобалізацію об'єднуються в союзи і «розвивають завдяки цьому свій регіональний суверенітет та ідентичність за межами своїх національних територій». Вони є кооперативними і водночас індивідуальними державами. Іншими словами, міждержавне об'єднання надає постнаціональним державам нові простори для дій. Оскільки лише так вони можуть відроджувати свій суверенітет у структурі світового співтовариства та світового ринку [89].

36 ГЛАВА 1

Базуючись на концепції Е. Дюркгейма про механічну та органічну солідарності поділу суспільної праці, У. Бек зазначає, що у взаємовідносинах між країнами на місце механічної анархії різноманітності приходить органічний суверенітет кооперації. На цій основі національно державні солідарності розширяються у транснаціональні солідарності [90]. *Розвиток колективних форм соціальної організації економічної діяльності – соціального капіталу.*

В іншому соціальному вимірі проблему соціальної солідарності розглядає М. Кастельс. «Солідарність у глобалізованому світі – зазначає учений, – це “глобалізована” солідарність, що передбачає також солідарність між поколіннями. Наша планета – наш дім, і напевно чи нам хотілося б, щоб онуки наших онуків залишилися бездомними. Основний і первинний принцип економіки та політики – “виходити з людини”. І

цей принцип цілком відповідає тій логіці ефективності і креативності, яка притаманна нашому інформаційному суспільству» [91].

Актуалізація проблеми людиноцентризму (“виходити з людини”) в контексті соціально-економічного розвитку та соціальної солідарності тісно пов’язана з таким явищем як соціальний капітал. Саме солідарна взаємодія людей (феномен колективної дії) лежить в основі зазначеного соціально-економічного явища. Якщо вищеозначені соціальні аспекти впливу на розвиток соціально-економічних процесів аналізувались у контексті концепції економічної солідарності, обумовленої поділом суспільної праці і були найбільшою мірою персоніфіковані з якостями людей як учасників виробничих відносин (у контексті методології індивідуалізму), то соціальна солідарність породжує також систему неформальних відносин і співробітництва, що лежать в основі управління взаємодіями членів суспільства, механізмів колективних форм соціальної організації економічних процесів, які не в меншій мірі, про що свідчать вітчизняні та міжнародні дослідження, впливають на ефективність та якість виробничої діяльності, економічного зростання та якість життя. Феномен неформальної колективної взаємодії, спрямованої на досягнення цілей індивідів та економічного розвитку в науковій літературі визначено як соціальний капітал.

На думку Дж. Коулмана, «походження ж соціального капіталу пов’язано зі змінами у відносинах серед індивідів і polegшує їхню діяльність. Якщо фізичний капітал повністю сприймається на дотик, будучи втіленим в очевидних матеріальних формах, то людський капітал менше сприймається на дотик. Він проявляється в навичках і знаннях, надбаних індивідом. Соціальний же капітал ще менше сприймається на

ГЛАВА 1 37

дотик, оскільки він існує тільки у взаєминах індивідів. Так само, як фізичний і людський капітали, соціальний капітал polegшує виробничу діяльність. Наприклад, група, в якій існує повна надійність й абсолютна довіра, здатна зробити набагато більше в порівнянні з групою, що не володіє такими якостями» [92].

«Значення концепції соціального капіталу, – зазначав учений, – насамперед, полягає в тому, що вона ідентифікує певні аспекти соціальної структури у відповідності з їхніми функціями... Функція, що обумовлена поняттям «соціальний капітал», являє собою цінність аспектів соціальної структури для акторів як ресурсів, які вони можуть використовувати для досягнення своїх цілей» [93], у тому числі й для інноваційного розвитку – бути генераторами нового знання та новацій, бо

отримання інформації (обмін інформацією) в процесі соціальних відносин розглядається Дж. Коулманом як важлива форма соціального капіталу.

У цьому контексті важливою є та обставина, що соціальний капітал, за концепцією Дж. Коулмана, сприяє інноваційному розвитку суспільства. Так, за допомогою ефективних соціальних норм взаємодії він може знижувати наслідки інноваційної діяльності девіантної поведінки, яка може шкодити іншим, або ж навпаки – знижувати наслідки девіантних дій, що можуть виявитися корисними для всіх [94]. У своїй концепції соціального капіталу як суспільного (колективного) блага Дж. Коулман виходить із принципу раціональної та цілеспрямованої поведінки індивідів, дії яких «формуються, спрямовуються та регулюються соціальним контекстом – нормами взаємності, особистою довірою, соціальними зв'язками та соціальними організаціями, які важливі для ефективного функціонування не тільки суспільства, але й економіки в цілому». Тому він вважав, що формування соціального капіталу обумовлено «зобов'язаннями та очікуваннями, які залежать від надійності соціального середовища, здатністю соціальної структури передавати інформаційні потоки та норми, супроводжувані санкціями» [95].

Таким чином, стан соціально-економічного середовища з притаманним йому певним рівнем розвитку культури норм взаємності, особистої довіри, соціальних зв'язків та соціальних організацій можна розглядати як різновид колективного соціального ресурсу (соціального, суспільного капіталу), доступного індивідам, що використовується ними для задоволення своїх потреб, досягнення своїх цілей.

Соціальний капітал, утворюваний соціальними зобов'язаннями (зв'язками), набув системного аналізу в контексті соціально-економічного розвитку в працях П. Бурдьє. За П. Бурдьє, він «являє собою сукупність

38 ГЛАВА 1

реальних або потенційних ресурсів, пов'язаних з володінням стійкою мережею більш-менш інституціалізованих відносин взаємного знайомства й визнання – іншими словами, зі членством у групі. Остання дає своїм членам опору у вигляді колективного капіталу, «репутації», що дозволяє їм одержувати кредити у всіх значеннях цього слова» [96].

Особливий акцент у створенні соціального капіталу вчений надавав соціальним зв'язкам, активності соціальних мереж, які й формують соціальну реальність. Соціальна реальність, зазначав учений, «представляє собою мережу невидимих зв'язків, утворюючих простір,

що складається з зовнішніх по відношенню одна до одної позицій, які характеризуються співвідношенням одна з одною – близькістю, сусідством або далекістю, а також взаємним розташуванням у просторі відносно одна одної – вище- або нижчестоящим, проміжним або серединним» [97].

«Прибуток, одержаний за рахунок членства у групі, лежить в основі солідарності, що уможливило його одержання. Це не означає, що агенти свідомо переслідують цілі одержання прибутку як такого, навіть якщо мова йде про клуби для обраних, організованих саме для того, щоб концентрувати соціальний капітал, а в результаті одержувати повну вигоду від мультиплікативного ефекту концентрації й зберігати прибуток від членства в них (матеріальну – як, скажімо, всі види послуг, які приносять корисні знайомства, і символічну – наприклад, прибуток від зв'язку з виключною, престижною групою)».

«Іншими словами, мережа відносин є продуктом інвестиційних стратегій – індивідуальних або колективних, свідомо чи несвідомо націлених на встановлення або відтворення соціальних відносин» [98].

Феномен соціальної солідарності відіграє важливу роль, наприклад, у системі організації господарської діяльності в Японії. Він є визначальною особливістю функціонування японської економічної системи в порівнянні з традиціями західного способу організації господарської діяльності [99].

Так, філософія діяльності будь-якої компанії є спрямованою на безперервне укріплення групової солідарності та колективістських принципів організації праці. Забезпечується це тим (як, наприклад, в Японії), що основною функціональною одиницею організації господарської діяльності та управління господарським комплексом є найменша виробнича група (бригада на заводі, кружки контролю якості тощо), але не індивід, як в управлінні західного типу. Навіть преміювання за новачі мають груповий (колективний) характер.

Корпоративна філософія та своєрідна організація праці приватного сектору економіки забезпечують “промислову сімейність”. Це означає, що

ГЛАВА 1 39

комерційні організації розглядаються, у першу чергу, не лише як економічні утворення, а як соціальні організації, до обов'язків яких входить цілісна турбота про своїх працівників, включаючи і сферу соціального забезпечення (житлове будівництво, медичне обслуговування, організація дозвілля). Кожна фірма має власну

корпоративну філософію, головними ознаками якої є формування у працівників таких якостей, як щирість, гармонійність співпраці, участь в покращанні життя суспільства. Тому програми навчання прийнятих на роботу працівників розраховуються, як правило, на декілька років і включають не лише професійну підготовку, а й вивчення історії, цілей та принципів діяльності фірми. Фірма турбується про своїх працівників упродовж усього їхнього життя. Тому система найму на роботу на все життя є складовою традиційного способу життя, де присвячення себе установі є ціннісною установкою людини.

Внаслідок цього в японському суспільстві соціально-економічне середовище має досить широку основу для розвитку соціальної довіри, норм взаємності, соціальної солідарності, активності громадської взаємодії та норм спільної взаємності, а також соціальних мереж, що є основою формування та накопичення (аккумуляції) в суспільстві соціального капіталу [100, 101, 102].

Вплив колективної соціальної солідарності (феномена колективної взаємодії) та її природи на ефективність інноваційного та економічного розвитку досить ґрунтовно досліджено Р.Д. Патнамом. Виокремлюючи особливості громадянськості на Півночі та Півдні Італії, учений у історичному контексті обґрунтовує, що цим фактором обумовлюється різний економічний та соціальний розвиток цих регіонів, показує, що завдяки різній її природі впродовж XII – XX ст.ст. розрив в економічному розвитку між Північчю та Півднем постійно зростав [103].

Виявлена цим автором кореляція між силою громадянських традицій (особливостей соціальної солідарності) та інноваційним і економічним розвитком пояснює, на його думку, ефективніший економічний розвиток у XIX – XX ст.ст. Півночі Італії, ніж її Півдня. Таким чином, ним робиться висновок про безпосередній вплив особливостей соціальної солідарності, як феномена гармонізації загальної взаємодії, на інноваційний та економічний розвиток суспільства. Суспільство, організоване на принципах загальної взаємодії є набагато продуктивнішим.

Зазначена закономірність підтверджується також іншими дослідженнями [104, 105].

Особливого значення для формування інноваційної економіки набувають не лише «горизонтальні» форми соціальної взаємодії, але й

40 ГЛАВА 1

«вертикальні» – гармонізована та узгоджена взаємодія суспільства й

держави. Так, Ф. Фукуяма, зокрема, обґрунтовує це тим, що «фактично манія децентралізації, переходу до горизонтальної структури організації, створення мереж, яка захлинула американські управлінські кола в 90-х рр., часто мала характер наївного винаходу велосипеда» [106], бо в міру зростання вимог, що пред'являються економікою до рівня освіти та кваліфікації робітників, як це має місце в економіці США, кількість галузей виробництва, які потребують тейлорівської організації праці, буде зменшуватись. «Проте частина робочої сили, яку важко вивчити, залишиться, і багато соціальних, етнічних, класових, гендерних та расових протиріч будуть перешкоджати розповсюдженню загальних норм, які є основою соціального капіталу, навіть серед високо освічених робітників. Це означає, що ієрархічна організація продовжуватиме бути важливим засобом координації» [107].

Саме в поєднанні «горизонтальних» та «вертикальних» норм соціальної взаємності громад, соціальних спільнот і держави й може формуватися потенціал соціальної солідарності, необхідний для розвитку продуктивної інноваційної економіки.

Для української економічної системи зазначене актуально ще й тому, що в життєвих стратегіях поведінки як громадян, так і соціальних спільнот активно діють «численні алгоритми подвійних (ба й потрійних) соціальних реальностей» [108]. За таких обставин налагодження «соціальної синергії» норм взаємності громадян, соціальних спільнот та демократичної держави (її політики) є визначальним чинником розвитку й гармонізації соціальної довіри та взаємності в суспільстві, що, у свою чергу, є запорукою формування потенціалу соціальної солідарності, соціального й суспільного капіталу, розвитку інноваційної економіки.

Базуючись на вищенаведеному аналізі інноваційної властивості соціальної солідарності як моделі суспільного прогресу, де її потенціал визначається системою механізмів безперервного накопичення людського, соціального й суспільного капіталів (необхідних для забезпечення інтенсивного продукування нових знань та їхнього узвичаєння, гармонійної узгодженості суспільних функцій різної природи, гармонізації «горизонтальної» та «вертикальної» співпраці й взаємодії суспільства й держави для загального прогресу та зростання інноваційного потенціалу), соціально-економічне середовище, для якого притаманні зазначені властивості, можна вважати інвестиційно-привабливим.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ПРИВАБЛИВОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ

2.1. Концептуальні положення інвестиційної привабливості інноваційної економіки

Особливістю світового економічного розвитку після кризи 2008 р. є та обставина, як засвідчують дослідження ЮНКТАД [1, 2], що потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у розвинені країни зменшуються (у 2007 р. ввезення ПІІ складало 1444 млрд дол., або 68,8% загальносвітового обсягу; 2008 р. – 965, 55,3%; 2010 р. – 602, 48,4%), а у країни, що розвиваються – зростають (2007 р. – 565, 26,9%; 2008 р. – 658, 37,7%; 2010 р. – 574, 46,1%). Причому, обсяги ввезених ПІІ у 2010 р. у розвинені країни та країни, що розвиваються, практично зрівнялися. Зазначена обставина зумовлює необхідність вивчення ролі в цьому процесі інноваційної сфери та її наукового потенціалу як факторів інвестиційної привабливості. Даний аспект дослідження важливий ще й тому, що Україна володіє суттєвим науковим потенціалом, який доцільно було б ефективніше залучати до загальносвітового процесу розподілу ПІІ.

Особливості розвитку економік країн світу засвідчують й те, що інноваційна сфера є інвестиційно-привабливим та продуктивним фактором цього процесу. Вона, як вважається, базується на системному взаємозв'язку науки, що зорієнтована на виробництво й розвивається під впливом потреб суспільної практики та виробництва, яке зорієнтоване на науку й розвивається під впливом інновацій. Інновація як соціально-економічна категорія спрямована на забезпечення нових суспільних потреб і визначається П.Ф. Друкером [3] як «підвищення потенціалу людських і матеріальних ресурсів для виробництва матеріальних цінностей». «Найбільш ефективною інновацією, на його думку, є інший продукт або послуга, які не стільки являють собою якість удосконалення, скільки створюють новий потенціал задоволення» [4].

Таким чином, можна вважати, що соціально-економічна функція інноваційної сфери як синтезу науки й виробництва полягає у формуванні та задоволенні нових потреб суспільства за рахунок створення нових ефективних механізмів і моделей перетворення поточних благ у капітал та його накопичення, іншими словами – у розвитку та задоволенні нових суспільних потреб, завдяки утвореному новому інноваційному потенціалу й, у такий спосіб, інноваційному розвитку соціально-економічного середовища.

Тому при розгляді особливостей дослідження інвестиційної привабливості інноваційної сфери економіки логічно, насамперед, враховувати, з одного боку, таку детермінанту, як потенціал (експортний, зокрема) високотехнологічної продукції й, з другого, відповідно, – її науковий потенціал (ідентифікується чисельністю дослідників).

У теорії М. Портера експортний високотехнологічний фактор відіграє провідну роль при визначенні стійкого ключового потенціалу конкурентних переваг національної економіки. У якості найбільш оптимального параметру, що найкращим чином може характеризувати зазначену її властивість, він визначив таку детермінанту, як «наявність крупного та стабільного експорту» продукції (у першу чергу високотехнологічної) до достатньо великого числа країн світу. За його дослідженнями, «важлива не стільки питома вага країни у світовому експорті, скільки те, що саме країна експортує», адже перехід країни на експорт більш складних (наукоємних) товарів підтримує зростання продуктивності економіки, навіть якщо обсяги експорту зростають досить повільно [5].

У його концепції національних конкурентних переваг експорт визначається як фактор глобальної стратегії економічного розвитку країни, бо на цій основі водночас з експортом продукції експортуються і власні її цінності, а взамін у неї формуються постійні попереджувальні ознаки нових тенденцій потреб (попиту) світового ринку. Завдяки цьому у країні створюється економіка, що безперервно удосконалюється. На його думку, це така економіка, яка може постійно успішно конкурувати у складних і зовсім нових наукоємних для себе галузях [6]. Тому така економіка потребує постійного розвитку наукових досліджень, нових технологій, нарощування людського капіталу та відповідних капіталовкладень.

У концепції М. Познера [7] однією з умов, що обумовлюють як міжнародну торгівлю (експорт) розвинених країн, так і торгівлю загалом, є наявність у них «відмінностей у технічних знаннях». Можна вважати, що саме наявність таких відмінностей у технічних знаннях, характер створення та тривалість їхнього існування формують теоретико-методологічні основи інвестиційної привабливості інноваційної сфери країни.

Концепція означеного в контексті цієї теорії така. Автор виходить з припущення, що «завжди буде мати місце, щонайменше, одна модель інновацій, яка може призвести до постійного потоку торгівлі». Окрім того, існування «технічної кореляції інновацій», коли має місце

технічний взаємозв'язок між однією інновацією та її спадкоємницею, спричиняє появу «пучка взаємозв'язаних інновацій». Априорі, як вважає М. Познер, не існують підстави припускати, що поява інновації в одній галузі спричинить появу її спадкоємниць у зовсім інших галузях, що «фактично було б

ГЛАВА 2 43

зворотнім ефектом вигоди від первісного винаходу». Тому концентрація «пучка інновацій» відбувається все-таки в одній чи декількох галузях [8]. На його думку, перш, ніж інновація з'явиться на ринку упредметненою в продукті, поза будь-яким сумнівом, існує період її дозрівання, тривалість якого може бути досить значною. Якщо період дозрівання великий, то, яким би малим не був імітаційний період інших країн, упродовж довгого часу вони можуть відставати стосовно темпів інновацій. Отже, інноватор певний час має переваги стосовно зростання й накопичення капіталу у вигляді «квазімонополії» [9], бо важко уявити, що одночасно може з'явитися інновація в одній країні та її імітація в іншій. Однак, тією мірою, якою «технічна кореляція інновацій» усе-таки виникає, інноватор буде мати переваги, від яких він за будь-яких обставин не повинен відмовлятися, поки не закінчиться «пучок взаємозв'язаних інновацій». Коли таке завершення відбудеться, іноземного конкурента може вже й не стати, якщо «він не володіє значними фінансовими ресурсами та оптимізмом, або якщо він недостатньо (чи недостатньо швидко) інвестує дослідження та розробки, щоб відстояти у новатора вихідне лідерство». З другого боку, «додаткові інвестиції новатора можуть посприяти закріпленню та збільшенню за ним його переваги». «Тимчасова перевага в одній галузі може бути продовжена, якщо вона діє достатньо довго, щоб залучити додаткові інвестиції. Згідно з цим твердженням, значення першої інновації полягає в тому, що вона може призвести до пучкування інвестицій, і такі інвестиції можуть збільшити темпи технічного прогресу в цій галузі, призводячи, у кінцевому підсумку, до подальшого пучкування інновацій; ефект є кумулятивним». [10] Отже (за М. Познером), «країна, один раз ставши лідером у багатьох галузях, яка завдяки цьому одночасно має й величезний надлишок на поточному рахунку, буде мати у своєму розпорядженні кращі умови для швидкого повсюдного інвестування і, таким чином, кумулятивного збільшення своєї переваги» [11] у зростанні й накопиченні капіталу. Виходячи із зазначеного, можна вважати, що інноваційна сфера теоретично є інвестиційно-привабливою. При цьому, у забезпеченні зазначеної її якості провідна роль належить наявному дослідницькому потенціалу та

його достатності й достатньо швидкому інвестуванню досліджень і розробок, синергія взаємодії яких обумовлює експортний ефект поліпшення об'єктивних можливостей зростання й накопичення капіталу. Отже, базуючись на аналізі досліджень М. Портера та М. Познера, у якості головних ознак визначення рівня інвестиційної привабливості інноваційної сфери національної економіки можна вважати експорт високотехнологічної

44 ГЛАВА 2

продукції, наявний дослідницький потенціал та валові внутрішні витрати на дослідження і розробки, які у своїй системній взаємодії й обумовлюють рівень досліджуваної якості конкретної країни чи інших суб'єктів економічної діяльності. Тобто, інвестиційна привабливість інноваційної сфери буде кращою у тієї країни, для якої є характерний експорт більших об'ємів її високотехнологічної продукції до якомога більшого числа країн світу за наявного достатньо високого наукового потенціалу, ефективність функціонування якого забезпечується достатніми обсягами й достатньо інтенсивними інвестиціями в дослідження та розробки.

Тріада означених показників стала органічною складовою INNO метрики (Європейське інноваційне табло – EIS, Innobarometer – IUS) [12, 13]. При цьому питома вага R&D зайнятості в загальній структурі зайнятості та її зростання класифікується як домінантна ознака рівня інноваційності економіки та її інвестиційної привабливості. Важливість цієї складової в структурі узагальненого інноваційного індексу (SII) посилюється ще й тим, що вона об'єднує два показники: зайнятість у високотехнологічних сферах послуг (від загального числа робочої сили) та зайнятість у середньо-високих та високотехнологічних галузях виробництва (знову ж таки, від загального числа робочої сили).

Наведені концептуальні положення створення конкурентоспроможної інноваційної економіки знайшли також певним чином відображення в системі індикаторів, які використовуються Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) для дослідження національних особливостей науково-технічного та інноваційного розвитку економік [14], що означає не що інше, як визначення рівня інвестиційної привабливості їхніх інноваційних сфер.

2.2. Інвестиційна привабливість інноваційної сфери економік світу

У даному дослідженні вивчення особливостей інвестиційної привабливості інноваційної сфери здійснюється в контексті системної

взаємодії ресурсних (розвиток дослідницького потенціалу, витрати на дослідження та розробки) та результативного (експорт високотехнологічної продукції) чинників. Одночасно вивчається характер їхнього взаємозв'язку між собою, а також з інвестиціями в основний капітал, прямими іноземними інвестиціями, ВВП та ВРП.

Аналізуючи динаміку світового експорту високотехнологічної продукції, можна переконалися, що обсяги його зростають (у 2000 р. – 1003791 млн дол. США, у 2007 р. – 1807189 млн дол. США, зросли в 1,8

ГЛАВА 2 45

раза), а (певною мірою) упродовж останнього десятиріччя до глобальної економічної кризи 2008 р. лідерство за цим показником утримували одні й ті ж країни (табл. 2.1). У 2007 р. частка першої десятки країн-лідерів світового високотехнологічного експорту складала 72,2%: Китай – 18,1%, США – 12,3%, Німеччина – 8,4%, Японія – 6,5%, Республіка Корея – 6,0%, Сінгапур – 5,7%, Франція – 4,3%, Нідерланди – 4,0%, Малайзія – 3,5%, Великобританія – 3,4%.

У 2000 р. десятку країн-лідерів світового експорту високотехнологічної продукції складали ці ж самі країни. Проте їхня частка була дещо меншою – 69,2%. Тобто, упродовж останнього десятиріччя зазначена десятка країн лідерів, по-перше, зберігала своє лідерство в експорті високотехнологічної продукції, по-друге, у сумі нарастила свій експортний потенціал високотехнологічної продукції на 3%.

Якщо у 2000 р. на першу п'ятірку країн-лідерів експорту високотехнологічної продукції припадала частка 47,9% світового експорту (США – 17,1%, Японія – 11,1%, Німеччина – 7,2%, Сінгапур – 6,4%, Великобританія – 6,1%), а на першу шестірку (додається Франція – 5,0%) –

52,9% такого експорту, то у 2007 р. ситуація дещо змінилася. По-перше, вже на першу п'ятірку країн-лідерів експорту високотехнологічної продукції припадала частка 51,3% світового експорту такої продукції. По-друге, змінився перелік цих країн: США, Японія та Німеччина залишилися у п'ятірці країн-лідерів, а Сінгапур та Великобританія поступилися місцем Китаю та Республіці Корея.

У цьому контексті слід звернути увагу на стрімке нарощування потенціалу інноваційного експорту Китаєм. Його позиції зросли з десятої відмітки в 2000 р. до першої – у 2007 р. Привертає до себе увагу й та обставина, що лише чотирьом із зазначеної десятки країн вдалося наростити свій експортний інноваційний потенціал (Китаю на 14,5%,

Республіці Корея – 1,3%, Німеччині – 1,2%, Нідерландам – 0,1%). Інші країни його втратили.

Експортний потенціал високотехнологічної продукції України на фоні країн-лідерів виглядає досить слабо, хоча його обсяг і зріс у 2,3 раза впродовж досліджуваного періоду. У 2002 р. він складав 572 млн дол. США, або 0,05% світового експорту, у 2007 р. – відповідно 1314 млн дол. США та 0,07%. Проте в порівнянні з промисловим експортом він зменшився – з 5% у 2002 р. до 4% у 2007 р.

46 ГЛАВА 2

Табл. 2.1. Показники розвитку інноваційної сфери країн світу, 2000–2007 рр.

Країни, показники	Частка країн у світовому експорті високотехнологічної продукції				Обсяг експорту високотехнологічної продукції на 1 особу населення, поточні ціни				Число дослідників на 10 тис. осіб населення			
	2007 р.		2000 р.		2007 р.		2000 р.		2007 р.		2000 р.	
	Частка, %	Рейтинг	Частка, %	Рейтинг	Дол. США	Рейтинг	Дол. США	Рейтинг	Осіб	Рейтинг	Осіб	Рейтинг
1. Китай	18,1	1	3,6	10	256	36	32	46	10,7	41	5,5	35
2. США	12,3	2	17,1	1	758	23	697	22	46,6 ^a	8	44,8	3
3. Німеччина	8,4	3	7,2	3	1895	15	1006	16	34,5	14	31,4	10
4. Японія	6,5	4	11,1	2	950	20	1004	17	55,7	4	51,1	2
5. Республіка Корея	6,0	5	4,7	7	2283	11	1148	14	46,3	9	23,3	15
6. Сінгапур	5,7	6	6,4	4	2302	1	18283	1	60,9	3	41,4	4
7. Франція	4,7	7	5,0	6	1299	18	985	18	34,4 ^a	15	29,1	12
8. Нідерланди	4,0	8	3,9	9	4540	3	2790	4	26,8	24	26,5	14
9. Малайзія	3,5	9	4,1	8	2432	7	2019	7	3,7	51	2,8	43
10. Великобританія	3,4	10	6,1	5	1034	19	1187	12	28,8	20	27,4	13
11. Росія	0,2	31	0,4	29	29	60	29	47	33,1	17	34,5	8
12. Україна	0,07		0,05 ^b		28,3		11,7 ^b		17,0		17,8	
Середнім					273,4		189		11,7		в.д.	

Джерело: Розроблено автором за: Іл'їн В.А. Модернізація економіки як повсякденна й стратегічна проблема / Іл'їн В.А. // Економічні й соціальні перетворення: факти, тенденції, прогноз. – 2010. – № 4 (12). – С. 9–23. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.wiss.asi.lv>. Статистика бази Світового Банку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org>. Матеріали державної статистики України.

^a США, Франція – 2006 р. ^b Україна – 2002 р.

Україна за високотехнологічним експортом відстає від Великобританії (10 позиція табл. 2.1) у 49 разів, від Китаю – у 259 разів. Це при тому, що рівень економічного розвитку України вищий, ніж у Китаї. ВВП на одну особу населення України в 2007 р. складав 3036,1 дол. США, у Китаї – 2431,5 дол. Економічний розвиток інших країн-лідерів інноваційного експорту все таки значно вищий. У США – 45594,8 дол. США, Німеччині – 40308,2 дол., Японії – 34305,6 дол., Кореї – 19995,8 дол., Сінгапурі – 35075,4 дол., Франції – 41974,7 дол., Нідерландах – 46696,2 дол., Малайзії –

7046,0 дол., Великобританії 45443,0 дол.

Слід виокремити ту особливість, що перша десятка країн-лідерів за експортом високотехнологічної продукції не повністю співпадає з першою десяткою країн-лідерів за рівнем економічного розвитку. У 2007 р. такими країнами-лідерами за рівнем ВВП на одну особу населення (матеріали Світового банку) були: Люксембург (103042,0 дол. США), Норвегія (82641,1), Ірландія (58867,7), Данія (56650,9), Швейцарія (55837,8), Швеція (49924,2), Нідерланди (46696,2), Фінляндія (46162,5), США (45594,8), Великобританія (45443,0).

ГЛАВА 2 47

Лише Нідерланди, США та Великобританія потрапили в обидва списки світових країн-лідерів (як по експорту високотехнологічної продукції, та і за рівнем економічного розвитку).

Привертає увагу й те, що серед країн-лідерів експорту високотехнологічної продукції Китай та Малайзія за рівнем ВВП на одну особу не належать до економічно високорозвинених країн світу. Правда, інші країни цієї десятки мають досить високі значення цього показника і належать до країн такої групи.

Зазначений феномен Китаю та Малайзії обумовлює ту особливість, що високий рівень розвитку інноваційної сфери може бути притаманним і тим країнам, які не входять до клубу країн високоекономічного розвитку. Й, таким чином, країни, які ще не досягли високого економічного рівня розвитку, мають шанс зробити це за рахунок нарощування потенціалу розвитку інноваційної сфери. Тобто країни з відносно невеликим рівнем економічного розвитку спроможні стати країнами-лідерами високотехнологічного експорту і на цій основі нарощувати свій потенціал економічної продуктивності.

Дослідження ЮНЕСКО [15] підтверджують означену особливість розвитку країн у період швидкого світового економічного зростання 1996 – 2007 рр. Отже, забезпечення наукоємного економічного зростання в цей період вже не було прерогативою виключно високорозвинених країн.

Світові тенденції розвитку інноваційної сфери в зазначений 12-річний період були такими, що, як зазначається в Доповіді ЮНЕСКО по науці за 2010 р., глобальна економічна криза 2008 р. вперше поставила під сумнів раніше напрацьовані моделі торгівлі й економічного зростання, піддала сумніву наукове та технологічне домінування країн Заходу. Якщо, зокрема, такі країни, як Бразилія, Індія, Китай та Південна Африка, були «суб'єктами зовнішнього підряду для виробництва обробної промисловості», то в сучасних умовах вони вже самостійно

розробляють технології виробничих процесів створення нової продукції, проектують та проводять власні прикладні дослідження.

Індія, Китай і низка інших азіатських країн разом з деякими державами Перської затоки, зазначається в документі, поєднують проведення цілеспрямованої національної політики в технологічній сфері з енергійними та успішними заходами щодо удосконалення власних наукових досліджень. Багатьом провідним ученим американських, австралійських та європейських університетів упродовж останніх років були запропоновані привабливі посади й виділені крупні бюджетні

48 ГЛАВА 2

асигнування на дослідження у швидко розвиваючих свою діяльність університетах країн Східної Азії.

Безумовно, феномен швидкого наукоємного економічного зростання мав би продуктивно спрацьовувати й в Україні. Проте поки що цього не відбувається.

Характерною ознакою переважної більшості країн-лідерів експорту високотехнологічної продукції є зростання упродовж 2000 – 2007 рр. обсягів експорту такої продукції й у розрахунку на одного жителя країни. У Китаї цей показник зріс у вісім разів, у Кореї – у 2 рази, Німеччині – 1,9 рази, Нідерландах – 1,6 рази, у Франції – на 32%, Сінгапурі – 26%, Малайзії – 20%, США – 9%. Виняток складають Великобританія та Японія (у цих країнах відбулося зменшення цього показника).

Особливістю сучасного інноваційного розвитку є загальносвітова тенденція поступового нарощування наукового потенціалу інноваційної сфери країн. Так, для всієї десятки країн-лідерів високотехнологічного експорту характерно зростання питомої ваги дослідників у загальній чисельності населення. Упродовж досліджуваного періоду число дослідників у розрахунку на 10 тис. жителів зросло у Кореї та Китаї в два рази, Сінгапурі – 1,5 рази, Малайзії – на 32%, Франції (2000 – 2006 рр.) – 18%, Німеччині – 10%, Японії – 9%, Великобританії – 5%, США (2000 – 2006 рр.) – 4%, Нідерландах – 1%.

У таких економічно розвинених країнах, як Сінгапур, Японія, США цей показник складає, відповідно, 60,9, 55,7 і 46,6 осіб. У нас – 17 осіб. У порівнянні з країнами-лідерами експорту високотехнологічної продукції Україна, по-перше, переважає за цим показником лише Малайзію та Китай. Проте обсяг експорту такої продукції у розрахунку на одну особу населення в

2007 р. у Малайзії складав 2432 дол. США, у Китаї – 256, в Україні – лише 28,3. По-друге, він нижчий, ніж у Росії, у два рази й, по-третє, на

жаль, теж має тенденцію до зниження (табл. 2.1).

Особливістю вищенаведеного списку десяти країн-лідерів за рівнем економічного розвитку є те, що більшість у ньому – це країни Європейського Союзу. Тому детальніше слід розглянути інноваційну сферу країн ЄС-15, як таких, що вже тривалий час (з 1995 р.) входять до його складу. Особливість цієї вибірки країн полягає в тому, що їхня діяльність тривалий час (упродовж 1995 – 2007 рр.) здійснювалась за спільними політичними правилами та в умовах стійкого позитивного світового соціально-економічного розвитку до економічної кризи 2008 р. А це означає не випадковість характеру взаємозв'язків досліджуваних параметрів.

ГЛАВА 2 49

Так, дані табл. 2.2 виявляють статистично значимий кореляційний зв'язок між експортом високотехнологічної продукції (дол. США на одну особу населення), чисельністю дослідників (на 10 тис. осіб населення) та внутрішніми витратами на дослідження й розробки (НДДКР, дол. США на одну особу населення). Причому серед зазначених детермінант найбільший статистично значимий кореляційний зв'язок встановлено саме між експортом високотехнологічної продукції та внутрішніми витратами на НДДКР (коефіцієнт кореляції Спірмена 0,864, його критична величина – 0,5178). Між чисельністю дослідників та експортом високотехнологічної продукції він має найменше значення і складає 0,543. Між чисельністю дослідників та витратами на дослідження й розробки (ДіР) – 0,614.

Таким чином, для групи країн ЄС-15 характерною є статистично значима залежність експорту високотехнологічної продукції від чисельності наявного дослідницького потенціалу та валових внутрішніх витрат на ДіР.

Для країн ЄС-15 простежується також статистично значимий кореляційний зв'язок між експортом високотехнологічної продукції та обсягами прямих іноземних інвестицій (0,768) у відношенні до них. Тобто сучасні потоки прямих іноземних інвестицій чутливо реагують на інноваційний потенціал країн-реципієнтів.

Статистично значимий кореляційний зв'язок простежується і між внутрішніми витратами на ДіР та прямими іноземними інвестиціями (0,725). А от між чисельністю дослідників та прямими іноземними інвестиціями статистично значимого кореляційного зв'язку не виявлено (0,307), що цілком логічно.

Дані табл. 2.2 виявляють також статистично значимий кореляційний

зв'язок між експортом високотехнологічної продукції, чисельністю дослідників, внутрішніми витратами на ДіР, обсягами прямих іноземних інвестицій та рівнем ВВП цих країн. При цьому слід звернути увагу на ту особливість, що ранги країн ЄС-15 за рівнем ВВП на одну особу населення та внутрішніми витратами на ДіР теж на одну особу населення співпадають між собою. Безумовно, що зазначена обставина обумовлює статистично значимий кореляційний зв'язок між ними, рівний 1,0. Асиметрія країн за цими показниками теж співпадає – 4,9 рази. Співпадають і коефіцієнти варіації (0,403).

50 ГЛАВА 2

Табл. 2.2. Стан економічного розвитку та інноваційної сфери країн Європейського союзу (ЄС-15), 2007 р.

Країни, показники	ВВП		Експорт високотехнологічної продукції		Дослідники		Прямі іноземні інвестиції		Витрати на R&D	
	\$ на одну особу населення	Ранг	\$ на одну особу населення	Ранг	Осіб на 10 тис. осіб населення	Ранг	\$ на одну особу населення	Ранг	\$ на одну особу населення	Ранг
1. Люксембург	103042,0	1	15684,4	1	90,9	4	240682,2	1	2535,7	1
2. Ірландія	58863,7	2	6527,3	2	28,8	10	5928,4	4	1448,1	2
3. Данія	56650,9	3	2044,9	7	52,8	3	2156,0	9	1393,6	3
4. Швеція	49924,2	4	2238,4	6	61,4	2	1350,1	10	1228,1	4
5. Нідерланди	46696,2	5	4934,7	3	23,2	12	7537,1	2	1148,7	5
6. Фінляндія	46162,5	6	2936,8	4	36,8	1	2182,6	8	1155,6	6
7. Великобританія	45443,0	7	1033,9	11	30,3	9	3242,1	6	1117,9	7
8. Австрія	44962,9	8	1754,9	9	36,6	5	3700,8	5	1106,1	8
9. Бельгія	42712,6	9	2335,3	5	32,3	8	6810,8	3	1050,7	9
10. Франція	41974,7	10	1304,1	10	33,5	7	2584,5	7	1032,6	10
11. Німеччина	40308,2	11	1894,6	8	33,9	6	626,3	13	991,6	11
12. Італія	35381,1	12	468,3	12	14,1	15	674,1	12	870,4	12
13. Іспанія	32062,0	13	220,8	14	26,4	11	1359,0	11	787,2	13
14. Греція	27978,0	14	89,7	15	17,9	14	174,9	15	688,3	14
15. Португалія	21014,9	15	309,9	13	20,1	13	522,1	14	517,0	15
avg-min	4,9		174,8		5,5		1376,0		4,9	
Середнє	46208,1		2894,5		36,1		18634,1		1136,8	
Ср/Міні	18644,4		3934,9		17,3		61471,8		458,8	
Коеф. кореляції		1		0,804		0,614		0,725		1,000
Симетрич. коеф. зв'язку				1		0,543		0,768		0,864
асиметрич. зв'язку - 0,5178						1		0,307		0,614
								1		0,725
										1

Джерело: Розроблено автором за: Статистична база Світового банку. Показники світового розвитку 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org>. Eurostat yearbook 2010. Доклад о развитии человека 2009. Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие / Пер. с англ.; ПРООН – М.: Издательство «Весь Мир», 2009. – 232 с.

Кореляційний зв'язок між внутрішніми витратами на дослідження і

розробки, взятими як відсоток від ВВП [16], не виявляє означену вище закономірність цього ж показника в розрахунку на одну особу населення з іншими досліджуваними показниками. Валові внутрішні витрати на ДіР, як відсоток від ВВП, мають статистично значимий кореляційний зв'язок лише з чисельністю дослідників (0,871). З експортом високотехнологічної продукції кореляційний зв'язок складає 0,436, з прямими іноземними інвестиціями – 0,221, з ВВП – 0,443.

Отже, за наведеного статистичного аналізу особливостей кореляційного взаємозв'язку експорту високотехнологічної продукції, чисельності

ГЛАВА 2 51

дослідників, валових внутрішніх витрат на дослідження і розробки, а також з ВВП та прямими іноземними інвестиціями, можна вважати емпірично обгрунтованою можливістю використання перших чинників для оцінки інвестиційної привабливості інноваційної сфери економіки.

Таким чином, інноваційну сферу загалом та її науковий потенціал, зокрема, можна розглядати в якості факторів інвестиційної привабливості в контексті економічного розвитку країн ЄС-15.

Виходячи із зазначеного, за комплексною оцінкою трьох показників: чисельністю дослідників, валовими внутрішніми витратами на ДіР та експортом високотехнологічної продукції, – рейтинг країн ЄС-15 за рівнем інвестиційної привабливості їхніх інноваційних сфер має такий вигляд: Люксембург – 2 бали (середній ранг, табл. 2.2); Фінляндія – 3,7; Швеція – 4; Данія – 4,3; Ірландія – 4,7; Австрія – 7,3; Бельгія – 7,3; Німеччина – 8,3; Великобританія – 9; Франція – 9; Іспанія – 12,7; Італія – 13; Португалія – 13,7; Греція – 14,3.

Порівнюючи з цих позицій стан інноваційної сфери України та країн ЄС-15, можна пересвідчитися, що за чисельністю дослідників на 10 тис. осіб населення вона переважає Італію (14,1 досл.) та знаходиться приблизно на одному рівні з Грецією (17,9 досл.). Проте експорт високотехнологічної продукції в цих країнах значно вищий, ніж в Україні. В Італії у 2007 р. він складав 468,3 дол. США на одну особу населення, що перевищував цей показник в Україні більше, ніж у 16,5 раза. У Греції – 89,7 дол. і більший, ніж в Україні у 3,2 раза.

Таким чином, якщо орієнтуватись хоча б на ті співвідношення між науковим потенціалом та обсягами експорту високотехнологічної продукції, що притаманні Італії та Греції, то логічно припустити, що наявний науковий потенціал нашої країни мав би забезпечувати значно вищі обсяги експорту високотехнологічної продукції. Виходить, що

реальні обсяги експорту високотехнологічної продукції не відповідають наявному науковому потенціалу України. Співвідношення між обсягами експорту високотехнологічної продукції та науковим потенціалом у нашій країні гірше, ніж у Італії та Греції. Можна сказати, що за цим критерієм простежується невідповідність між наявним науковим потенціалом та його результативністю. А це є ознакою, що інноваційна сфера й, зокрема, науковий потенціал не збалансовують в Україні процес трансформації нового знання в суспільно значимі продукти. Звичайно, зазначена обставина негативно відбивається на ефективності розвитку як інноваційного потенціалу країни, так і національної економіки загалом.

52 ГЛАВА 2

Зіставлення динаміки експорту високотехнологічної продукції та дослідницького потенціалу впродовж 2000 – 2007 рр. України й Німеччини, як такої країни серед десятки лідерів світового експорту високотехнологічної продукції, рейтинг якої не змінився за цей період (третя позиція, табл. 2.1), лише посилює зроблений висновок щодо особливостей впливу національного наукового потенціалу на інноваційний розвиток її економіки.

Відставання України від Німеччини за експортом високотехнологічної продукції в 2000 р. складало 144 рази, у 2007 р. – 120 разів. За дослідницьким потенціалом відставання у 2000 р. складало 1,8 раза, у 2007 р. – вже в два рази. Якщо зіставити ту обставину, що Україна відставала від Німеччини за експортом високотехнологічної продукції в цей період у 144 – 120 разів, а за рівнем наукового потенціалу всього у 1,8 – 2 рази, то можна вважати, що синергія впливу наукового потенціалу країни на інноваційний розвиток її економіки відбувається в такий спосіб, що він не спроможний на даний час забезпечити перехід української економіки на інноваційну модель її розвитку. І тому науковий потенціал країни потребує суттєвої модернізації.

Одним із факторів, що засвідчує означене, можна вважати низький експорт вітчизняної високотехнологічної продукції, у чому не останню роль, звісно, відіграє й сучасна національна наука. Навіть наявність великого внутрішнього ринку (наприклад, у Китаї, Індії), за дослідженнями П. Ромера, не замінює міжнародну торгівлю, що засвідчують також дані табл. 2.1. Зростання розміру ринку, на його думку, впливає не тільки на рівень доходу й добробуту, але й на темпи економічного зростання. Водночас розширення ринку сприяє й розширенню сектору досліджень (Research & Development – R&D;

НДДКР, досліджень і розробок) та прискоренню економічного зростання. При цьому, на його думку, важливою є інтеграція не просто в економіку з великою чисельністю населення, а скоріше – в економіку з високим рівнем людського капіталу [17].

Таким чином, реально низькі можливості високотехнологічного експорту України (з чим пов'язані слабкі перспективи за рахунок цього фактора впливати на розширення її дослідницького сектору у контексті теорії П. Ромера), а також незбалансованість високотехнологічного експорту з науковим потенціалом країни, обумовлюють можливість класифікувати сучасний стан інноваційної сфери української економіки (за вказаними ознаками) як інвестиційно малопривабливий.

Особливістю моделі ендогенного технологічного розвитку економіки П. Ромера є те, що вона виокремлює виробництво інновацій в особливий самостійний сектор економіки, представляє виробництво інновацій як виробництво продукту безпосередньо сферою наукових досліджень і

ГЛАВА 2 53

розробок, тобто, базується на можливості вивчення ролі дослідницької сфери саме в якості самостійної складової економіки, на можливості дослідження її впливу на економіку як безпосередньо за рахунок нових розробок, так і опосередковано, за рахунок сприяння зростанню запасу знань людського капіталу.

Зазначена модель економіки П. Ромера, яка пояснює джерела економічного зростання за допомогою зовнішніх ефектів «навчання на практиці та людського капіталу», мотивуючи, тим самим, відсутність «убування граничної продуктивності» [18] базується на трьох секторах:

1. Дослідницькому секторі (R&D), який створює нові знання (які матеріалізуються у вигляді нових технологій), завдяки сконцентрованому в ньому людському капіталу та існуючому запасу знань.

2. Секторі виробництва засобів виробництва.

3. Секторі кінцевої продукції споживчого призначення (виробляється на основі діючих засобів виробництва, затрат праці та людського капіталу). Досліджуючи ефекти зазначеної моделі, автор доходить висновку про безпосередній вплив людського капіталу дослідницького сектору економіки на темпи її економічного зростання. Він зазначає, що чим вищою є процентна ставка, тим меншою буде дисконтована вартість потоку чистого доходу в поточний період. Менше людського капіталу буде інвестуватися в дослідницький сектор і меншим буде темп економічного зростання, бо нижчою буде відносна швидкість

технологічних змін. Причому, субсидювання зайнятості в дослідницькому секторі впливає на економічне зростання так само, як і фактор продуктивності, і в довгостроковій перспективі викликає підвищення таких темпів [19].

Дослідницький сектор у цій моделі П. Ромера [20] демонструє підвищення віддачі. Він обґрунтовує це тим, що якби технології досліджень показували постійне кількісне зростання, тоді поєднання людського капіталу та запасу знань не призводило б до змін граничного продукту людського капіталу. Проте за деталізації, що застосована автором моделі, об'єднання людського капіталу та запасу знань призводить до зростання граничного продукту людського капіталу у сфері досліджень.

Водночас дослідник звертає увагу на те, що, оскільки темп росту та кількість людського капіталу у сфері досліджень є функція сукупного людського капіталу, то в результаті зазначеного постійне зростання сукупного запасу людського капіталу в загальній чисельності населення призводить до зростання відношення існуючого запасу знань до фізичного капіталу та непропорційно великого зростання кількості людського капіталу

54 ГЛАВА 2

в дослідницькому секторі. Цим він і підтверджує положення щодо підвищення віддачі дослідницької сфери в означеній моделі. Сукупний рівень людського капіталу і частка людського капіталу, зайнятого у сфері досліджень у сучасний період, вважає П. Ромер, є високими, як ніколи раніше. Дослідник припускає, що, завдяки ефекту впливу дослідницької сфери економіки на її економічне зростання, частка людського капіталу в дослідницькому секторі, очевидно, є найбільшою в найрозвиненіших країнах світу. Дійсно, зазначені положення підтверджуються світовими особливостями розвитку наукового потенціалу [21]. Упродовж 2002 – 2007 рр. кількість дослідників у розрахунку на 10 тис. осіб населення в розвинутих країнах зросла з 33,6 до 36,6 осіб (на 8,7%), у країнах, що розвиваються – з 4,0 до 5,8 (на 45,9 %), найменш розвинутих країнах – з 0,405 до 0,434 (на 7,2%). Дані щодо країн ЄС-15 наведено у табл. 2.2.

Таким чином (за М.Н. Чечуриною, І.Е. Фроловим та І.Г. Чаплигіною), модель ендегенних технологічних змін П. Ромера обґрунтовує важливе методологічне положення стосовно макроекономічної функції науки: темп економічного зростання знаходиться у прямій залежності від величини людського капіталу, сконцентрованого у сфері продукування нових знань

(науково-дослідницькому секторі економіки) та зворотній залежності від ставки банківського проценту. Це означає, що сфера R&D реально впливає на економіку не лише безпосередньо, завдяки новим прикладним ідеям та розробкам, але й опосередковано. Вже саме її існування є в моделі П.Ромера необхідною умовою економічного зростання, оскільки забезпечує накопичення людського капіталу. Важливим наслідком моделі П. Ромера є й те, що для накопичення людського капіталу необхідно заохочувати одержання нового знання заради знання як такого, інакше навряд чи можна розраховувати на відчутну практичну віддачу від науки в майбутньому [22, 23].

Із зазначеного видно, що науковий потенціал та інноваційна сфера загалом у теоретичному концепті економічного розвитку є факторами, що формують сприятливе соціально-економічне середовище для зростання запасу знань, продуктивної взаємоконвертації та солідарної взаємодії наукового, людського, інноваційного, інтелектуального та економічного капіталів. Тим самим, теорія П. Ромера, з певними припущеннями (на що вказують, зокрема, дослідження М.Н. Чечуріної, І.Е. Фролова та І.Г. Чаплигіної) може розглядатися в якості методологічного обґрунтування інвестиційної привабливості дослідницького сектору економіки.

ГЛАВА 2 55

Отже, за теорією П. Ромера постійне зростання сукупного запасу людського капіталу в загальній чисельності населення за рахунок збільшення кількості людського капіталу дослідницького сектору є інвестиційно привабливим фактором розвитку національної економіки, бо внаслідок цього створюється економічно ефективніша структура зайнятості, яка забезпечує оптимальніші умови примноження сукупного капіталу. Якщо запас людського капіталу занадто малий, економічного зростання може взагалі не бути (історичний контекст економічного розвитку за П. Ромером).

Реальні світові економічні процеси підтверджують означене положення зростанням чисельності дослідників в економіках країн світу [24]. Так, світовий показник чисельності дослідників упродовж 2002 – 2007 рр. зріс на 24,1% (у 2002 р. – 5810,7 тис. осіб, у 2007 р. – 7209,7), у розвинутих країнах – на 10,6% (2002 р. – 4047,5; 2007 р. – 4478,3), країнах, що розвиваються – на 55,5% (2002 р. – 1734,4; 2007 р. – 2696,7), у найменш розвинутих країнах – на 20,9% (2002 р. – 28,7; 2007 р. – 34,7).

Означене є свідченням реального створення світової, якісно нової, економічно ефективнішої структури зайнятості, яка спрямована на забезпечення інноваційності економіки знань. За матеріалами ОЕСР [25]

у 2005 р. число зайнятих у сфері науки та технологій (S&T) складало більше 30% від загального числа зайнятих у США та ЄС-25 (приблизно 57 та 59 млн осіб відповідно). У країнах Північної Європи питома вага S&T зайнятості в

загальній зайнятості складала більше 35%, в Іспанії, Греції, Ірландії та Португалії – близько 20%. Майже дві третини науково-технічних кадрів Європи було сконцентровано в Німеччині, Франції, Великобританії та Італії.

Упродовж 1996–2006 рр. у країнах ОЕСР середньорічна зайнятість у сфері науки та технологій (S&T) зростала набагато швидше, ніж загальна зайнятість у них. Середньорічний темп росту S&T зайнятості складав у США 2,5%, ЄС-15 – 3,3%, Кореї – 4,1%, Австралії – 4,5%.

Загалом за показником середньорічного росту зайнятості у сфері науки та технологій упродовж 1996–2006 рр. рейтинг країн ЄС-15 був таким: Іспанія (перше місце), Ірландія, Люксембург, Греція, Італія, Австрія, Нідерланди, Данія, Бельгія, Швеція, Франція, Великобританія, Фінляндія, Португалія та Німеччина.

У цьому контексті доцільно навести окремі положення щодо особливостей національної політики Іспанії у сфері науково-дослідної, конструкторської та інноваційної діяльності, які певною мірою сприяють покращанню інвестиційної привабливості інноваційної сфери в цій країні.

Слід зазначити, що зростанню людського капіталу у сфері R&D відводиться найголовніша функція політики Іспанії у вирішенні проблеми

56 ГЛАВА 2

підвищення конкурентоспроможності економіки країни та поліпшення її інвестиційної привабливості як місця розташування виробництва і для досягнення Лісабонських цілей [26]. В силу цього впродовж 1996–2007 рр. безперервним було зростання державного фінансування сфери НДДКР (у 1996 р. – € 1151 млн, у 2007 р. – € 8124 млн – більше, ніж у сім разів). Безперервним було також зростання й зайнятості у сфері R&D. Упродовж 1995–2009 рр. вона зросла з 79988 осіб [27] до 220777 (у 2,8 раза в еквіваленті повної зайнятості). Питома вага осіб, отримавших науковий ступінь у сфері S&T досліджень, у загальній чисельності осіб, які їх отримали, зросла з 12% у 2000–2005 рр. до 13% у 2006–2009 рр [28].

Стратегія досягнення зростання людського капіталу у сфері R&D (кількісно та якісно) забезпечується реалізацією цілеспрямованих

внутрішньополітичних заходів, орієнтованих на ефективнішу підготовку людських ресурсів для наукових, конструкторських і технологічних досліджень, інноваційної діяльності та сприяння розвитку безперервної освіти в суспільстві знань для задоволення зростаючих потреб іспанської економіки. Цей напрям державної політики спрямовано також і на сприяння більшій мобільності дослідників, інженерів та технологів (як географічно, так і між установами та секторами економіки), підтримку попиту на менеджерів, дослідників, технологів сфери R&D, а також на її технічний та допоміжний персонал.

В Іспанії існує практика оплати неповного робочого дня працівникам підприємств, що готують дисертації з різних аспектів бізнес-інтересів. Держава сприяє тимчасовій географічній мобільності на національному та міжнародному рівнях, а також мобільності між науково-дослідними установами та фірмами. Практикується залучення дослідників, що займаються R&D діяльністю і інноваціями, до підприємств бізнес-сектору економіки з метою забезпечення просування та кар'єрного росту молодих учених і модернізації вікової структури зайнятості наукових кадрів у країні. Активно діє процедура запрошення (за відповідної фінансової підтримки) визнаних у світі наукових кадрів (національних та закордонних), насамперед, для створення нових напрямів наукових досліджень та модернізації вже існуючих, а також їхньої інтернаціоналізації.

Національна програма мобільності трудових ресурсів передбачає матеріальну компенсацію іспанським дослідникам, які працюють за кордоном, їхніх витрат на проїзд до місця роботи та проживання там. Передбачено також стимулювання міжгалузевої мобільності науковців у межах країни.

ГЛАВА 2 57

Для підвищення мобільності наукових кадрів між приватними та державними установами законодавством Іспанії надається можливість державним дослідникам упродовж п'яти років працювати у приватних фірмах над пільгним проектом зі збереженням безперервного загального трудового стажу державного службовця та накопичення, відповідно до нього, пільг.

Високі темпи росту S&T зайнятості в Ірландії [29] (у 2007 р. вона займала перше місце в Європі, друге після США – у світі, за питомою вагою економічно активного населення, зайнятого підприємницькою діяльністю – 8,7%, у США – 11,2%) теж були забезпечені відповідною політикою цієї держави щодо розвитку сфери R&D та сприяння S&T

зайнятості (упродовж 2000–2005 рр. було створено третину першокласних державних науково дослідних установ). За цей же період на 60% зросло число кандидатів наук з наукових та інженерно-технічних спеціальностей. Число осіб, які отримували наукову ступінь, складало в середньому більше 500 осіб за рік. Число аспірантів подвоїлось.

Отже, аналіз певного аспекту внутрішньополітичних державних заходів як Іспанії, так і Ірландії, дає підстави вважати, що їхні дії, безумовно, системно спрямовані на зростання потенціалу сфери R&D, а також інвестиційної привабливості інноваційних сфер означених країн загалом.

Водночас слід звернути увагу й на ту обставину, що економіки Іспанії та Ірландії не належать до країн «інноваційних лідерів». За оцінками INNO метрики Ірландія впродовж 2003–2011 рр. класифікувалася як група «інноваційних послідовників» (друга група) [30] з загальним інноваційним індексом (SII) 0,500 у 2003 р., 0,576 – у 2007 р., 0,582 – у 2011 р. Причому зростання цього індексу впродовж 2007–2011 рр. було незначним – 0,006. Іспанія за цією класифікацією входила до групи «помірних новаторів» (третья група) з загальним інноваційним індексом (SII) 0,320 у 2003 р., 0,397 – у 2007 р., 0,406 – у 2011 р. Зростання зазначеного індексу для Іспанії упродовж 2007–2011 рр. складало 0,009.

Належність Ірландії до країн «інноваційних послідовників», а Іспанії – до «помірних новаторів» за індексом SII упродовж тривалого часу свідчить, що за рівнем інноваційності їхні економіки суттєво відрізняються між собою. За даними табл. 2.2 Ірландія випереджала Іспанію також по експорту високотехнологічної продукції в 29,6 раза, витратам на R&D – у 1,8 раза. Рейтинг інвестиційної привабливості інноваційної сфери Ірландії складав 4,7 бала, Іспанії – 12,7.

Тобто, за означеними параметрами інвестиційну привабливість Ірландії серед країн ЄС-15 можна було вважати набагато кращою, ніж Іспанії: перша

58 ГЛАВА 2

очолювала список рейтингу, друга – його замикала. Логічно, що й іноземні інвестиції Ірландії перевищували цей показник Іспанії у 4,4 раза. Тим не менше, ні належність Ірландії до вищого (другого), а Іспанії до нижчого (третього) типів економік інноваційного розвитку за індексом SII, ні не належність їх обох до «інноваційних лідерів», ні полярність рейтингу інвестиційної привабливості їхніх інноваційних

сфер за комплексною оцінкою чисельності дослідників, валових внутрішніх витрат на ДіР та експорту високотехнологічної продукції не стали перешкодою для США у збільшенні своїх інвестицій саме в обидві ці країни. У результаті сформованої в 90-і роки XX ст. політики транснаціональних корпорацій (ТНК) США на «глибоку інтеграцію», сутність якої полягає в «перетворенні географічно розкиданих філіалів і фрагментарних систем виробництва в мережі виробництва та збуту» (створення цільної глобально інтегрованої міжнародної системи виробництва на базі своїх філій), а також започаткованої «Великою трійкою» (США, ЄС, Японія) блокової моделі у сфері прямих іноземних інвестицій, американські ТНК, як зазначає Р.І. Зіменков [31], «проявили підвищений інтерес щодо розвитку міжнародного виробництва» саме в таких країнах, як Іспанія, Ірландія та Португалія, що не було характерним для їхньої діяльності в 70–80-і рр. двадцятого сторіччя. Причини такої інвестиційної політики: зростання в зазначених європейських країнах висококваліфікованої робочої сили, наявність розвинутої інфраструктури, лібералізація їхньої зовнішньоекономічної діяльності, посилення потенціалу європейських фірм і набуття ними достатньої конкурентоспроможності у сферах, що вимагають широкого науково-дослідного забезпечення.

Таким чином (за Р.І. Зіменковим), прискорене зростання капіталовкладень ТНК США в економіку Іспанії, Ірландії та Португалії призвело до того, що в 2007 р. обсяг прямих інвестицій США в Ірландії став у три рази більшим, ніж в Італії, а в Іспанії – більшим, ніж у Швеції і Данії, разом узятих. Проте це не означає, що США перестали вкладати свої інвестиції в інші європейські країни. Приблизно 45% прямих американських закордонних інвестицій в обробну промисловість у цьому році приходилось на ЄС-27.

Одночасне зростання прямих інвестицій США в економіки Ірландії та Іспанії важко пояснити лише їхніми очевидними об'єктивно-привабливими соціально-економічними факторами. Важливу роль у цьому процесі відіграють і прихована мотивація, й політичні фактори, а також фактори, обумовлені психологією бізнесу (що зазначав Ф.Х. Найт), які у своїй сукупності формують певну політику цього процесу. Зазначене

ГЛАВА 2 59

підтверджується, зокрема, й дослідженнями Дж. Даннінга. Базуючись на його концепції, висунутій ним на Стокгольмському симпозиумі ще в 1976 р. [32], про можливість використання соціально-економічного

середовища однієї країни для створення ефективної національної економіки і водночас своєї другої, глобальної, економіки, глибоко інтегрованої в інші економіки світу [33], зростання інвестиційних потоків США в економіки Ірландії, Іспанії та Португалії пояснюються достатньо прозоро.

Досліджуючи проблему ефективності американських компаній у США, їхніх філій у Великобританії та аналогічних національних компаній Великобританії, Дж. Даннінг доходить висновку, що американські філіали були не настільки ефективними, як їхні материнські компанії, проте більш продуктивними, ніж їхні місцеві конкуренти. Розробивши на цій основі еклектичну парадигму міжнародного виробництва OLI (ownership-specific advantages – O-advantages; location-specific advantages – L-advantages; internalization advantages – I-advantages), він визначає, що потоки прямих закордонних інвестицій обумовлюються найкращою системною взаємодією трьох факторів: 1) наявністю чистих специфічних конкурентних переваг інвестуючої ТНК у порівнянні з іншими фірмами у приймаючій країні (специфічні переваги (ефекти) власності, що обумовлюються силами монополії та динамічною конкуренцією); 2) наявністю сприятливих переваг для ТНК у приймаючій країні для організації там свого виробництва, тобто кращих умов для реалізації специфічних переваг власності в межах монополії, ніж на відкритому ринку (переваги інтерналізації); 3) наявністю специфічних переваг, що дозволяють використовувати виробничі ресурси ТНК у приймаючій країні ефективніше, ніж у себе дома (специфічні переваги місця знаходження) [34].

Вивчаючи особливості своєї еклектичної парадигми, автор привертає увагу, що значимість кожної із визначених ним конкурентних переваг та їх конфігурацій варіює в залежності від галузі промисловості (виду доданої вартості), регіону, країни (географічний аспект) та фірми. Отже, на думку вченого, його еклектичну парадигму краще розглядати в якості основи для аналізу детермінант міжнародного виробництва, а не в якості інтелектуальної теорії ТНК. Він вважав, що при розробці оперативних гіпотез щодо зв'язку між окремими параметрами OLI і рівнем та структурою міжнародного виробництва важливо визначити контекст, у якому цей зв'язок розглядається, бо не існує єдиної теорії, яка б задовольняла всі різновиди іноземних компаній й змогла пояснити характер їхніх інвестиційних потоків.

Отже, сутністю положень концепції OLI Дж. Даннінга в контексті можливості використання економічного простору країни для створення

цільної глобально-інтегрованої міжнародної системи виробництва на базі своїх філій (створення своєї другої глобальної економіки) можна пояснити започаткування в 90-х рр. XX ст. «Великою трійкою» (США, ЄС, Японія) моделі блокової політики у сфері прямих іноземних інвестицій, а також і ту обставину, що, як засвідчують дослідження ЮНКТАД, упродовж 2000–

2010 рр. обсяг обмежувальних заходів стосовно притоку ПІІ в країни зріс із 2% у 2000 р. до 32% у 2010 р. Їхнє накопичення упродовж останніх років та збереження тенденції до подальшого нарощування, а також жорсткість процедур допуску ПІІ, як відмічають експерти, підвищили ризик інвестиційного протекціонізму [35].

Враховуючи, що чисті конкурентні переваги (за Дж. Даннінгом) фірм однієї країни перед фірмами іншої при завоюванні будь-якого специфічного ринку чи їхньої сукупності за межами своєї країни (які обумовлюються, у першу чергу, привілейованими правами власності або доступом до них, а також необхідністю для фірм збалансовувати свої корисні цінності з іншими корисними цінностями за межами своєї держави у такий спосіб, щоб отримувати вигоди порівняно з реальними чи потенційними конкурентами) постійно реалізовувались, як засвідчують дослідження С. Рогова, у рамках багатополлярної, поліцентричної системи міжнародних відносин [36], то поява концепції блокової моделі прямих іноземних інвестицій і тенденції нарощування обмежувальних заходів щодо їхнього притоку у країни є цілком об'єктивним і закономірним процесом, обумовленим не лише позиціями провідних держав світу, а й діяльністю відповідних регіональних економічних блоків.

Так, наприкінці XX – на початку XXI ст.ст. між такими блоками, як Європейський Союз (ЄС-15), НАФТА (Північна Америка) та АСЕАН+3 (Східна Азія) встановилась приблизна рівновага. Питома вага кожного з цих трьох блоків складала близько 25–30% світового ВВП за паритетом купівельної спроможності [37].

Водночас, завдяки ТНК з'явилися нові тенденції розвитку міжнародних економічних процесів. По-перше, за теорією Е. Хелпмана, внутрішньо-фірмова торгівля, тобто торгівля між різними підрозділами однієї й тієї ж ТНК, розташованими в різних країнах, набула в останній період домінуючого значення [38]. По-друге, її обсяги зростають. Дослідження засвідчують, що така торгівля складає одну третину світових торгових потоків у рамках міжнародної виробничої системи ТНК [39, 40]. Певною мірою зазначена тенденція обумовлюється й

зростанням обсягів взаємної торгівлі між країнами в межах економічних інтеграційних блоків. Наприклад, питома вага взаємної торгівлі товарами впродовж 1990–2005

ГЛАВА 2 61

рр. зросла в межах інтеграційного блоку АНДЕАН з 3% до 8%, АСЕАН – з 20% до 25%, ЄС-25 – з 65% до 67%, МЕРКОСУР – з 9% до 13%, НАФТА – з 43% до 56% [41]. По-третє, тіснішає зв'язок між торгівельною діяльністю та прямими іноземними інвестиціями ТНК. Внутрішньо-фірмові операції превалюють серед країн ОЕСР і водночас у них же концентрується більшість ППІ [42, 43]. Авторськими дослідженнями, зокрема, визначено тісний взаємозв'язок між експортом високотехнологічної продукції та ППІ (коефіцієнт кореляції складає 0,768, табл. 2.2).

Порівнюючи обсяги торгівлі в межах економічного блоку та експорту за його межі, слід зазначити (за даними 2005 р.), що в ЄС переважає внутрішньо-європейська торгівля (67%–68% і 33%–32% відповідно), у блоці АСЕАН – експорт в інші регіони (25% і 75%), аналогічно в латиноамериканському блоці МЕРКОСУР (13%–14% і 87%–86%), а в

Північній Америці склалася приблизна рівновага між внутрішньо блоковою та позаблоковою торгівлею (51%–56% і 49%–44%) [44, 45]. Зростання внутрішньо-фірмової торгівлі, особливості внутрішньо блокової та позаблокової мобільності капіталу закономірно обумовлюють і накопичення обмежувальних заходів упродовж останніх років ХХІ ст. щодо притоку ППІ у країни. Не залишилась поза цим явищем і економіка США. Так, досліджуючи зазначену проблему в США, Зіменков Р.І. [46], зокрема, відмічає, що загалом публічна політика з цього питання «не перешкоджає залученню іноземного капіталу. Проте федеральні органи влади уважно стежать за результатами економічної діяльності іноземних компаній, за дотриманням ними “правил поведінки на американському ринку”». Прямі обмеження стосовно іноземних інвесторів «діють, як правило, лише з міркувань національної безпеки».

Президент США, зазначає автор, має право «заборонити або призупинити злиття, придбання або перехід під іноземний контроль компанії, якщо буде визначено, що іноземна особа може вжити дію, яка створює загрозу для національної безпеки США». Проте вже з середини першого десятиріччя ХХІ ст. у США ретельніше стали стежити за тим, щоб державні фінансові фонди, підконтрольні урядам інших країн, «не мали змоги отримати контроль над фінансовою системою США або

воєнними технологіями», і почали проводити політику «на вибіркове обмеження припливу іноземного капіталу у свою економіку». З цього приводу 26 липня 2007 р. було прийнято «Акт 2007 р. про іноземні інвестиції та національну безпеку», у відповідності до якого суттєво розширилися повноваження Комітету з іноземних інвестицій, «безпосередньо підпорядковуючи його президенту країни і залучаючи до перевірки важливих угод спецслужби».

62 ГЛАВА 2

Вагому роль у регулюванні іноземних інвестицій у США, зазначає Р.І. Зіменков, «відіграє також і Бюро економічного аналізу (БЕА) Міністерства торгівлі. На нього покладена підготовка регулярних досліджень з проблеми іноземних капіталовкладень у економіку США. У цих цілях БЕА здійснює збір відомостей про всі істотні операції з продажу іноземцям американської власності на території країни». За результатами такого аналізу інформація надається президенту, Конгресу та доводиться до громадськості.

У зміні світової парадигми міжнародних інвестиційних потоків нову роль починає активно відігравати й група з п'яти країн, що швидко розвиваються: Бразилія, Росія, Індія, Китай, Південно-Африканська Республіка (BRICS – Brazil, Russia, India, China, South Africa). Так, одним із підсумків саміту в Нью-Делі 29 березня 2012 р. стало підписання лідерами країн угоди про надання кредитів у рамках БРІКС виключно в національних валютах, а це означає подальшу реалізацію економічної політики на припинення монополії долара. Обговорювалися й перспективи створення Банку розвитку БРІКС для фінансування спільних економічних проєктів, який би зміг конкурувати зі Світовим банком. Рішення про надання кредиту в валютах БРІКС та створення банку розвитку БРІКС по суті відображають зміну парадигми розвитку світової економіки. Тобто, посилюється політика блокової моделі розвитку міжнародного виробництва й прямих іноземних інвестицій. Можливість БРІКС з часом перетворитися на впливову міжнародну організацію обумовлена планом спільної роботи в рамках ООН, «Великої двадцятки», МВФ та інших інститутів [47].

Отже, активний розвиток інноваційних сфер економік, притаманний країнам у залежності від рівня їхнього економічного розвитку, динамічність політики міжнародного виробництва, блокова політика у сфері прямих іноземних інвестицій, започаткована США, ЄС і Японією, реальні обмежувальні заходи урядів країн на приплив ПІІ в їхні країни, зростання обсягів внутрішньо-фірмової торгівлі та тісного зв'язку між

торгівельною діяльністю й прямими іноземними інвестиціями ТНК, рішення прийняті на останньому саміті БРІКС у Нью-Делі є підтвердженням тому, що характер міжнародних інвестиційних потоків на сучасному етапі обумовлюється досить складною системою як очевидно-привабливих економічних і політичних факторів, так і латентних інтересів, а інвестиційна привабливість як економічна категорія все більшою мірою набуває політико-економічного сенсу. Можна вважати, що активність інвестиційного процесу є результатом політики компромісу можливого економічних і політичних, латентних і очевидних інтересів суб'єктів економічної діяльності.

ГЛАВА 2 63

2.3. Трансформація національної інноваційної сфери в контексті її інвестиційної привабливості

Закономірність, протилежну світовій тенденції зростання привабливості інноваційних сфер, демонструє Україна (табл. 9 додаток А) та країни СНД. В Україні чисельність дослідників упродовж 2000–2009 рр. зменшилась на 14,6% (2000 р. – 89192 осіб, 2009 р. – 76147). У європейських країнах СНД цей показник зменшився впродовж 2002–2007 рр. на 4,8% (2002 р. – 579,6 тис. осіб, 2007 р. – 551,5 тис.), у азіатських країнах СНД – на 4,1% (2002 р. – 41,4 тис., 2007 р. – 39,7 тис.) [48].

У розрахунку на 10 тис. осіб економічно активного населення чисельність дослідників в Україні упродовж 1995–2009 рр. зменшилась у 1,7 раза (табл. 2.3). Ще значніші втрати інноваційного та наукового потенціалів простежуються у регіональному розрізі. Наприклад, Волинська область упродовж означеного періоду втратила 77% чисельності своїх дослідників, Хмельницька – 73%, Тернопільська – 71%, Миколаївська – 69%. Серед регіональних економік є й такі, дослідницький потенціал яких складається всього із одного дослідника на 10 тис. осіб економічно активного населення (Хмельницька обл.). Не набагато кращий науковий потенціал Рівненської (2,9 особи на 10 тис. осіб економічно активного населення), Житомирської (3,4 особи), Тернопільської (4,1 особи) та Вінницької (5,6 особи) областей.

Асиметрія інноваційного та наукового потенціалів за регіональними економіками постійно зростає. Упродовж 1995–2009 рр. вона зросла з 117,3 раза до 207,3 раза. Зазначене суттєво ускладнює перехід української економіки на інноваційну модель її розвитку.

За даними 2009 р. найбільший дослідницький потенціал був сконцентрований у м. Києві (31586 осіб, 41,48% від загальної

чисельності дослідників країни – 76147 осіб) та Харківській області (12570 осіб, 16,51% від загальної їхньої чисельності). Дослідницький потенціал лише цих двох регіонів складав більше половини дослідницького потенціалу країни (57,99% від загальної їхньої чисельності).

За ними йдуть Дніпропетровська (6143 особи, 8,07%), Донецька (5900 осіб, 7,75%), Львівська (3522 особи, 4,63%) та Одеська (2420 осіб, 3,18%) області. Усі разом зазначені шість регіонів концентрують 62141 особу дослідників або 81,61% загальної їхньої чисельності. На інші 21 регіони

припадає 14006 осіб дослідників, або 18,39% загальної їхньої чисельності. Серед означених шести регіонів є п'ять, в яких діють регіональні наукові центри НАН та МОН України (Харківська, Дніпропетровська, Донецька, Львівська та Одеська області). У своїй сукупності вони концентрують 30555 осіб дослідників, або 40,13% їхньої загальної чисельності.

64 ГЛАВА 2

В усіх шести зазначених регіонах чисельність дослідників у розрахунку на 10 тис. осіб економічно активного населення перевищує 20 осіб. Якщо до них додати ще Київську та Запорізьку області, які за абсолютною чисельністю дослідників йдуть за ними і, у яких чисельність дослідників на 10 тис. осіб економічно активного населення теж перевищує 20 осіб, то в сумі дослідницький потенціал восьми регіонів складає 65720 осіб (86,31% їхньої загальної чисельності). Тобто, на 10 тис. економічно активного населення восьми регіонів припадало 61,3 дослідника. Для решти регіонів цей показник складає 9,1 дослідника на 10 тис. економічно активного населення. Асиметрія – 6,7 раз.

Табл. 2.3. Динаміка наукового потенціалу України за регіонами, 1995-2009 рр.
(оцінюється на 10000 осіб економічно активного населення, осіб)

Україна, регіони	1995 р.		2000 р.		2005 р.		2008 р.		2009 р.		РНЦ*
	осіб	ранг	осіб	ранг	осіб	ранг	осіб	ранг	осіб	ранг % до 1995 р.	
Україна	57,8		59,1		58,3		54,5		54,4	99,5	
1.АР Крим	24,9	11	17,2	13	16,0	12	13,5	13	12,8	51,3	РНЦ
2.Вінницька	11,5	23	8,1	22	7,8	21	6,6	21	5,6	22	49,1
3.Волинська	16,9	16	7,8	23	7,5	22	4,2	24	3,9	24	23,3
4.Дніпропетровська	65,3	4	40,8	4	43,4	4	37,1	4	36,9	4	56,5
5.Донецька	43,3	9	29,3	7	30,0	6	28,5	6	27,0	6	62,3
6.Житомирська	9,4	24	4,1	26	4,6	26	3,9	25	3,4	25	35,8
7.Закарпатська	12,9	22	9,6	19	9,3	17	8,2	18	8,4	18	65,5
8.Запорізька	51,8	7	27,9	8	24,1	8	20,2	8	20,1	9	38,9
9.Івано-Франківська	14,6	20	9,0	20	9,6	16	7,9	19	7,0	19	47,9
10.Київська	19,0	14	18,4	11	19,7	10	19,5	9	21,6	8	113,8
11.Кіровоградська	7,1	26	7,7	24	6,5	24	5,6	22	6,1	21	85,8
12.Луганська	21,6	12	14,7	14	12,3	15	10,3	15	9,1	16	42,2
13.Львівська	63,7	5	37,4	5	35,4	5	30,7	5	29,7	5	46,6
14.Миколаївська	53,8	6	25,4	9	17,8	11	17,0	10	16,5	11	30,7
15.Одеська	44,1	8	29,6	6	25,7	7	23,0	7	21,7	7	49,1
16.Полтавська	16,3	17	13,5	16	9,3	18	10,3	16	11,4	14	69,9
17.Рівненська	7,7	25	5,7	25	4,9	25	3,7	26	2,9	26	37,3
18.Сумська	25,9	10	18,2	12	23,4	9	13,8	12	14,8	12	57,0
19.Тернопільська	14,2	21	8,3	21	7,3	23	4,2	23	4,1	23	29,2
20.Харківська	186,9	2	102,2	2	97,2	2	92,0	2	91,7	2	49,1
21.Херсонська	19,9	13	14,2	15	12,3	14	10,5	14	10,2	15	51,2
22.Хмельницька	3,8	27	1,4	27	1,3	27	1,2	27	1,0	27	27,4
23.Черкаська	15,0	19	10,2	18	8,6	19	9,2	17	9,1	17	60,8
24.Чернівецька	18,0	15	18,7	10	14,2	13	16,8	11	18,2	10	100,9
25.Чернігівська	15,4	18	11,4	17	8,4	20	7,0	20	6,9	20	44,8
26 м. Київ	441,6	1	252,7	1	243,4	1	214,3	1	213,8	1	48,4
27 м. Севастополь	128,5	3	61,0	3	46,6	3	47,3	3	44,8	3	34,8
<i>всього</i>	441,6		252,7		243,4		214,3		213,8		113,8
<i>всего</i>	3,8		1,4		1,3		1,2		1,0		23,3
<i>всего/милі</i>	117,3		175,4		183,8		179,8		207,3		4,9
<i>Середнє</i>	50,1		29,8		27,7		24,7		24,4		52,2
<i>Середнє/милі</i>	88,0		49,2		47,3		42,2		42,1		21,2
<i>Київ/ар</i>	1,755		1,651		1,711		1,710		1,725		0,406

Джерело: Авторська розробка за матеріалами Держкомстату України.
*РНЦ – Регіональний науковий центр НАН України

Табл. 2.4. Динаміка наукового потенціалу за регіональними науковими центрами НАН України та регіонами, що не входять до їхнього складу, 1995-2009 рр.
(докладніше на 10000 осіб економічно активного населення, осіб)

Україна, регіональні наукові центри, регіони	1995 р.		2000 р.		2005 р.		2008 р.		2009 р.		% до 1995 р.
	осіб	ранг	осіб	ранг	осіб	ранг	осіб	ранг	осіб	ранг	
Україна	57,8		39,1		38,3		34,5		34,4		59,5
26 м. Київ	441,6	1	252,7	1	243,4	1	214,3	1	213,8	1	48,4
Північно-Східний											
20. Харківська	186,9	2	102,2	2	97,2	2	92,0	2	91,7	2	49,1
18. Сумська	25,9	10	18,2	12	23,4	9	13,8	12	14,8	12	57,0
16. Полтавська	16,3	17	13,5	16	9,3	18	10,3	16	11,4	14	69,9
макс/мін	11,5		7,6		10,5		9,0		8,1		1,4
Середнє	76,3		44,6		43,3		38,7		39,3		58,6
Середнє	95,9		49,9		47,2		46,2		45,4		10,5
Крипський											
27 м. Севастополь	128,5	3	61,0	3	46,6	3	47,3	3	44,8	3	34,8
ГАР Крим	24,9	11	17,2	13	16,0	12	13,5	13	12,8	13	51,3
макс/мін	5,2		3,5		2,9		3,5		3,5		1,5
Середнє	76,7		39,1		31,3		30,4		28,8		43,1
Середнє	73,3		30,9		21,6		23,9		22,6		11,7
10. Київська	19,0	14	18,4	11	19,7	10	19,5	9	21,6	8	113,8
Північно-східний											
4. Дніпропетровська	65,3	4	40,8	4	43,4	4	37,1	4	36,9	4	56,5
8. Запорізька	51,8	7	27,9	8	24,1	8	20,2	8	20,1	9	38,9
11. Кіровоградська	7,1	26	7,7	24	6,5	24	5,6	22	6,1	21	85,8
макс/мін	9,2		5,3		6,7		6,7		6,1		2,2
Середнє	41,4		23,4		24,7		21,0		21,0		60,4
Середнє	30,5		16,7		18,5		15,8		15,4		23,7
Донецький											
5. Донецька	43,3	9	29,3	7	30,0	6	28,5	6	27,0	6	62,3
12. Луганська	21,6	12	14,7	14	12,3	15	10,3	15	9,1	16	42,2
макс/мін	2,0		2,0		2,4		2,8		3,0		1,5
Середнє	32,5		22,0		21,1		19,4		18,1		52,3
Середнє	15,3		10,4		12,5		12,8		12,6		14,2
Південний											
15. Одеська	44,1	8	29,6	6	25,7	7	23,0	7	21,7	7	49,1
14. Миколаївська	53,8	6	25,4	9	17,8	11	17,0	10	16,5	11	30,7
21. Херсонська	19,9	13	14,2	15	12,3	14	10,5	14	10,2	15	51,2
макс/мін	2,7		2,1		2,1		2,2		2,1		1,7
Середнє	39,3		23,1		18,6		16,8		16,1		43,7
Середнє	17,5		7,9		6,7		6,2		5,8		11,3
Західний											
13. Львівська	63,7	5	37,4	5	35,4	5	30,7	5	29,7	5	46,6
24. Чернівецька	18,0	15	18,7	10	14,2	13	16,8	11	18,2	10	100,9
7. Закарпатська	12,9	22	9,6	19	9,3	17	8,2	18	8,4	18	65,5
9. Івано-Франківська	14,6	20	9,0	20	9,6	16	7,9	19	7,0	19	47,9
19. Тернопільська	14,2	21	8,3	21	7,3	23	4,2	23	4,1	23	29,2
3. Волинська	16,9	16	7,8	23	7,5	22	4,2	24	3,9	24	23,3
17. Рівненська	7,7	25	5,7	25	4,9	25	3,7	26	2,9	26	37,3
22. Хмельницька	3,8	27	1,4	27	1,3	27	1,2	27	1,0	27	27,4
макс/мін	16,9		26,0		26,7		25,8		28,8		4,3
Середнє	19,0		12,2		11,2		9,6		9,4		47,3
Середнє	18,7		11,3		10,5		9,8		9,8		25,7
23. Черкаська	15,0	19	10,2	18	8,6	19	9,2	17	9,1	17	60,8
25. Чернігівська	15,4	18	11,4	17	8,4	20	7,0	20	6,9	20	44,8
2. Вінницька	11,5	23	8,1	22	7,8	21	6,6	21	5,6	22	49,1
6. Житомирська	9,4	24	4,1	26	4,6	26	3,9	25	3,4	25	35,8

Джерело: Авторська розробка за матеріалами Держкомстату України.

Враховуючи зазначену обставину, а також базуючись на концепції економічного зростання П. Ромера, стає зрозумілим, що визначені вісім регіональних економік відіграють в Україні провідну роль у накопиченні ресурсу людського капіталу, який сприяє інноваційному економічному зростанню.

Таким чином, регіональні наукові центри з точки зору їхніх можливостей накопичення запасу людського капіталу, необхідного для інноваційного економічного розвитку, цілком закономірно можуть виконувати функції «точок-територій» продуктивного економічного зростання. Логічно припустити, що саме навколо них найбільш ефективно можна і доцільно створювати економічні кластери такого росту.

Динаміка ж дослідницького потенціалу за регіональними науковими центрами впродовж 1995–2009 рр. засвідчує, зокрема, що вони на даний час не виконують функцію накопичення запасу людського капіталу, а навпаки – втрачають його (табл. 2.4). Найбільше втратили дослідницький потенціал Кримський (на 56,9%), Південний (на 56,3%) та Західний (на 52,7%) регіональні наукові центри.

На противагу українській економіці, як зазначалося раніше, для світової економіки характерним було зростання дослідницького потенціалу. Як свідчать дослідження ЮНЕСКО, характерним було також і зростання інвестицій у дослідницький сектор економіки (табл. 2.5) [49]. Валові внутрішні видатки на НДДКР (ВВНДДКР) у розвинутих країнах зросли з 2,2% ВВП у 2002 р. до 2,3% у 2007 р., країнах, що розвиваються – з 0,8% у 2002 р. до 1,0% у 2007 р. У найменш розвинених країнах зростання зазначеного показника не відбулося: упродовж 2002–2007 рр. він знаходився на рівні 0,2% ВВП, хоча темпи росту ВВНДДКР склали 136,4%. Зазначений світовий показник за цей період теж не змінився – знаходився на рівні 1,7%, а темпи росту світових ВВНДДКР склали 145,0%.

В Україні валові внутрішні видатки на НДДКР у 2002 р. склали 0,99% ВВП, у 2007 – 0,86% (табл. 2.5). Проте темп росту склав 144,0% і знаходився на рівні світового показника. У європейських країнах СНД цей показник теж знизився з 1,2% ВВП у 2002 р. до 1,1% у 2007 р., а в азіатських країнах СНД він упродовж означеного періоду не змінився: утримувався на рівні 0,2% ВВП.

Найбільш високими темпами за означений період зростали внутрішні інвестиції на НДДКР у країнах, що розвиваються – темп

росту 199,0%, у розвинутих країнах – 133,7%, найменш розвинутих – 136,4%.

Отже, можна зазначити, що інвестиційна привабливість дослідницького сектору економіки найбільш інтенсивно формувалась у

ГЛАВА 2 67

країнах, що розвиваються. Причому темпи росту внутрішніх інвестицій на НДДКР у них перевищували темпи росту ВВП на 35,2%, а в розвинутих країнах – всього на 2,3%. Світовий показник темпів росту ВВНДДКР перевищував темпи росту ВВП теж не суттєво – всього на 1,7%. У найменш розвинених країнах характерним було відставання темпів росту внутрішніх інвестицій НДДКР від темпів росту ВВП на 27%.

У країнах тріади зростання ВВНДДКР складало: в ЄС – 128,5%, Японії – 136,7%, США – 134,6%. У цілому по країнах тріади – 132,9%, у решті країн світу – 181,0%.

Водночас питома вага тріади у світовому показнику ВВНДДКР зменшилася з 74,9% у 2002 р. до 68,6% у 2007 р., ЄС – з 26,1% у 2002 р. до 23,1% у 2007 р., Японії – з 13,7% у 2002 р. до 12,9% у 2007 р., США – з 35,1% у 2002 р. до 32,6% у 2007 р.

Питома вага розвинених країн у цьому ж показнику зменшилася з 82,6% у 2002 р. до 76,2% у 2007 р. Проте зросла питома вага країн, що розвиваються – з 17,2% у 2002 р. до 23,7% у 2007 р. Питома вага найменш розвинених країн була на рівні 0,1%, а України – теж практично на рівні 0,24%.

За класифікацією ЮНЕСКО у світовому показнику ВВНДДКР суттєво зросла питома вага лише країн Азії – з 27,1% у 2002 р. до 32,2% у 2007 р. Серед них найбільш суттєво: Китаю (на 3,9%), Республіки Корея (на 0,8%) та Індії (на 0,6%). Разом питома вага Китаю та Індії складала 11,1% у 2007 р., або 46,8% питомої ваги за цей рік країн, що розвиваються, що, безумовно, підвищує їхню привабливість з поміж інших країн цієї групи.

У розрахунку на одну особу населення валові внутрішні витрати на НДДКР для розвинених країн складали у 2002 р. 542,7 дол. США, у 2007 р. – 712,8 (зростання на 31,3%). Для країн, що розвиваються цей показник складав у 2002 р. 31,2 дол., у 2007 – 58,3 (зростання на 86,9%). Для найменш розвинених країн: у 2002 р. – 1,5 дол., у 2007 р. – 1,9 (зростання на 26,7%). Для європейських країн СНД: у 2002 р. – 88,5 дол., 2007 р. – 136,1 (зростання на 53,8%), для азіатських країн СНД: у 2002 р. – 7,0 дол., 2007 р. – 10,2 (зростання на 45,7%). Зазначений світовий

показник за цей період зріс з 126,0 дол. США у 2002 р. до 171,7 дол. США у 2007 р. (зростання на 36,3%). При цьому як для світової економіки загалом, так і для груп країн з різним рівнем економічного розвитку (у класифікації ЮНЕСКО: розвинених країн, країн, що розвиваються та найменш розвинених країн) характерним було зростання чисельності їхнього населення.

68 ГЛАВА 2

Табл. 2.5. Динаміка інвестування дослідницького сектору світової економіки, 2002–2007 рр.

Країни, показники	ВВП (ПКС, млрд \$)		Населення, млн. осіб		ВНДДКР (ПКС, млрд \$)		ВНДДКР, % від ВВП		ВНДДКР на одну особу насел.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	2002р.	2007р.	2002р.	2007р.	2002р.	2007р.	2002р.	2007р.	2002р.	2007р.
Весь світ	46272,6	66293,7	6274,3	6670,8	790,3	1145,7	1,7	1,7	126,0	171,7
Темп росту, %	100,0	143,3	100,0	106,3	100,0	145,0			100,0	136,3
Розвинені країни	29341,1	38557,1	1203,4	1225,0	653,0	873,2	2,2	2,3	542,7	712,8
Темп росту, %	100,0	131,4	100,0	101,8	100,0	133,7	100,0	104,5	100,0	131,3
Країни, що розвиваються	16364,4	26810,1	4360,5	4647,3	136,2	271,0	0,8	1,0	31,2	58,3
Темп росту, %	100,0	163,8	100,0	106,6	100,0	199,0	100,0	125,0	100,0	186,9
Найменш розв. країни	567,1	926,4	710,4	798,5	1,1	1,5	0,2	0,2	1,5	1,9
Темп росту, %	100,0	163,4	100,0	112,4	100,0	136,4			100,0	126,7
ЄС	11703,6	14905,7	484,2	493,2	206,2	264,9	1,8	1,8	425,8	537,0
Японія	3417,2	4297,5	127,1	127,4	108,2	147,9	3,2	3,4	851,0	1161,3
США	10417,6	13741,6	294,0	308,7	277,1	373,1	2,7	2,7	942,4	1208,7
По триади: Σ	25538,4	32944,8	905,3	929,3	591,5	785,9	2,3	2,4	653,4	845,7
а, %	55,2	49,7	14,4	13,9	74,8	68,6	1,3	1,2		
Темп росту, %	100,0	129,0	100,0	102,7	100,0	132,9	100,0	103,0	100,0	129,4
Решта країн Σ	20734,2	33348,9	5369,0	5741,5	198,8	359,8	0,96	1,08	37,0	62,7
а, %	44,8	50,3	85,6	86,1	25,2	31,4	0,4	0,5		
Темп росту, %	100,0	160,8	100,0	106,9	100,0	181,0	100,0	112,5	100,0	169,2
Порівняння триади, різні					3,0	2,2	2,4	2,2	17,6	13,5
Україна	237,3	321,5	48,24	46,35	1,9	2,8	0,99	0,86	40,3	60,2
Темп росту, %	100,0	135,5	100,0	96,1	100,0	144,0	100,0	86,9	100,0	149,4

Джерело. Авторські розрахунки за: Доклад ЮНЕСКО по науці за 2010 г. *Современное состояние науки в мире. Рабочее резюме*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unesdoc.unesco.org/images/0018/001898/189883r.pdf>. Єгоров Л.Ю. Наукосвіт та інноваційний потенціал України у міжнародних статистичних порівняннях: Моногр. / Єгоров Л.Ю., Жуківич І.А., Рязанова Ю.О. – К.: ДП «Інформа-аналіт. агентство», 2010. – С. 94-96. Доклад о развитии человека 2009. Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие / Пер с англ.: ПРООН – М.: Весь Мир, 2009. – 232 с. Доклад о развитии человека 2004. Культурная свобода и современное многообразное мир. / Пер с англ. — М.: Весь Мир, 2004. — 328 с.

а, а – доля у світовому показнику.

Зіставляючи за цей же період темпи росту валових внутрішніх витрат на НДДКР у розрахунку на одну особу населення для груп країн з різним рівнем їхнього економічного розвитку з темпами росту ВВП на одну особу населення для них же, можна пересвідчитись, що найбільш інвестиційно

привабливо розвивались інноваційні сфери саме країн, що розвиваються. Так, упродовж 2002–2007 рр. темпи приросту ВВП на одну особу населення країн, що розвиваються, випереджали цей показник розвинутих країн у 1,8 раза, найменш розвинутих – у 1,2 раза. Світовий показник – у 1,5 раза.

Темпи приросту валових внутрішніх витрат упродовж 2002–2007 рр. на НДДКР країн, що розвиваються випереджали цей показник розвинутих країн у 2,8 раза, а найменш розвинутих – у 3,3 раза. Світовий показник – 2,4 раза.

ГЛАВА 2 69

Зіставлення темпів росту валових внутрішніх витрат на НДДКР у розрахунку на одну особу населення з темпами росту ВВП на одну особу населення для різних груп країн засвідчує ту ж закономірність, про яку йшлося раніше, коли порівнювались темпи росту за зазначеними показниками в абсолютному вимірі.

Таким чином, світові тенденції інвестування розвитку наукового потенціалу засвідчують ту особливість, що упродовж 2002–2007 рр. він відігравав досить продуктивну роль у поліпшенні інвестиційної привабливості інноваційної сфери світової економіки загалом, а найбільш інтенсивно – в економіках країн, що розвиваються.

В Україні валові внутрішні витрати на НДДКР на одну особу населення складали: у 2002 р. – 40,3 дол. США, у 2007 р. – 60,2 (зростання 49,4%). За цим показником вона знаходилась приблизно на рівні країн, що розвиваються. А від економічно розвинених відставала у 12 разів. Проте чисельність населення за цей період знизилася з 48,24 млн осіб до 46,35 млн осіб.

У Китаї, наприклад, як країні, що очолювала у 2007 р. світову десятку країн-лідерів за експортом високотехнологічної продукції, зазначений показник складав 77,1 дол. США (у 2002 р. – 30,5 дол. США, зростання упродовж 2002–2007 рр. у 2,5 раза). Якщо взяти до уваги, що Україна в 2007 р. мала всього 0,07% світового експорту такої продукції (відставання від Китаю в 259 разів, табл. 2.1), то зрозуміло – ефективність віддачі наукового потенціалу України та Китаю просто не зіставні, у зв'язку з чим інвестиційна привабливість інноваційної сфери української економіки суттєво поступається цій сфері китайської економіки.

Якщо зіставити тенденції у співвідношенні експортного потенціалу економік світу, обсягів інвестування розвитку їхніх наукових потенціалів,

рівнів розвитку наукових потенціалів, а також особливості змін у процесах за зазначеними чинниками, то можна пересвідчитись, що навряд чи є підстави класифікувати інноваційну сферу української економіки як інвестиційно-привабливу.

Розвиток інноваційної сфери світової економіки також свідчить, що вона традиційно залишається інвестиційно-привабливою в економіках розвинених країн, проте, стрімко зростає її інвестиційна привабливість в окремих економіках, що розвиваються, країн Азії, зокрема Китаю. Так, Китай (1423,4 тис. осіб) за чисельністю дослідників у 2007 р. практично зрівнявся з ЄС (1448,3 тис. осіб) та США (1425,6 тис. осіб) [50]. Китай, ЄС, США та Японія (710,0 тис. осіб) разом мали 5007,3 тис. осіб дослідників (69,5% світового показника).

70 ГЛАВА 2

Щодо України, то її науковий потенціал, як зазначалося раніше, постійно знижується. Крім того, він сконцентрований, переважно, у восьми найбільш наукоємних регіональних економіках. За даними державної статистики 2009 р. 86,31% (65720 осіб) загальної чисельності дослідників припадало на м. Київ (1), Харківську (2), Дніпропетровську (3), Донецьку (4), Львівську (5), Одеську (6), Запорізьку (7) та Київську (8) області. На 10 тис. економічно активного населення цих регіонів припадало 61,3 дослідника. Для решти 19 найменш наукоємних регіонів цей показник склав 9,1 дослідника. Асиметрія – 6,7 раза.

У 2005 р. на зазначені найбільш наукоємні регіони припадало 85,26% (72678 осіб) загальної чисельності дослідників. На 10 тис. економічно активного населення цих регіонів припадало 67,7 дослідника. Для решти найменш наукоємних регіонів – 10,9 дослідника. Асиметрія – 6,2 раза.

Отже, для наукового потенціалу країни впродовж 2005–2009 рр. характерним було не тільки його зниження, але й зростання асиметрії територіального розташування.

У цей же період, незважаючи на зниження дослідницького потенціалу, експорт високотехнологічної продукції у країні все-таки зріс на 5,7%. У 2005 р. він склав 12494,8 млн грн. у поточних цінах, у 2009 р. – 13200,9 млн грн. Особливість такого зростання полягає в тому, що воно було забезпечене 19 найменш наукоємними регіонами, в яких сконцентровано всього 13,69% дослідницького потенціалу країни.

Базуючись на теоретичному положенні стосовно наявності позитивного зв'язку між експортом високотехнологічної продукції та чисельністю дослідницького потенціалу (підтвердженого, зокрема,

розрахунками, наведеними в табл. 2.2), слід зазначити, що в сукупності для восьми найбільш наукоємних регіонів характерним було зменшення експорту високотехнологічної продукції з 9711,6 млн грн. у 2005 р. до 6911,3 млн грн. у 2009 р. (на 28,8%) при зменшенні в них дослідницького потенціалу за цей же період на 9,6%. У сукупності для решти 19 регіональних економік за цим показником характерним було її зростання з 2783,3 млн грн. у 2005 р. до 6289,7 млн грн. у 2009 р. (у 2,6 раза) при зменшенні в них за цей же період дослідницького потенціалу на 17,04%.

Водночас обсяг реалізованої інноваційної продукції в країні для восьми найбільш наукоємних регіональних економік зріс з 8794,96 млн грн. у 2005 р. до 8940,48 млн грн. у 2009 р. (всього на 1,65%). Обсяг реалізованої інноваційної продукції в країні для 19 найменш наукоємних регіональних економік за цей же період теж зріс з 3705,6 млн грн. у 2005 р. до 9290,86 млн грн. у 2009 р. (у 2,5 раза).

ГЛАВА 2 71

Але особливістю 2009 р. є та обставина, що абсолютна величина обсягу реалізованої інноваційної продукції в країні 19 найменш наукоємних регіональних економік перевищила цей показник восьми найбільш наукоємних регіонів на 3,9%. Це явище можна вважати свідченням украї низької економічної ефективності наукового потенціалу цих восьми найбільш наукоємних регіонів і, одночасно, наукового потенціалу країни загалом.

Зазначене засвідчує, що в найбільш наукоємних та найменш наукоємних регіональних економіках відбулися зміни в особливостях експорту високотехнологічної продукції, які не зіставні між собою ні за їхнім напрямом, ні за інтенсивністю. Це, безперечно, обумовлює необхідність спеціального і більш глибокого вивчення факторів зазначеного феномену української економіки. У даному дослідженні акцентується увага лише на його загальних тенденціях, які полягають у тому, що в 2005 р. для інноваційної сфери української економіки був характерним статистично значимий кореляційний зв'язок між дослідницьким потенціалом та експортом високотехнологічної продукції (0,511), з одного боку, та обсягом реалізованої інноваційної продукції в країні, з другого (0,496, табл. 2.6).

Отже, виявлена властивість української економіки відповідала як теоретичному концепту характеру взаємозв'язку між дослідницьким потенціалом і експортом високотехнологічної продукції, так і емпіричному, зокрема, для країн ЄС-15 (табл. 2.2).

Проте вже дані за 2009 р. не підтвердили зазначену закономірність

для української економіки – відповідні коефіцієнти кореляції були статистично не значимі (табл. 2.6). Тому для неї у цей період стало характерним явище втрати її дослідницьким потенціалом ефективності своєї інноваційної функції. Дослідницький потенціал країни вже перестає сприяти ефективному інноваційному розвитку її економіки.

У 2005 р. для восьми найбільш наукоємних регіонів експорт високотехнологічної продукції на одну особу економічно активного населення складав 904,2 грн., у 19 найменш наукоємних – 241,2 грн. Тобто високотехнологічний експорт найбільш наукоємних регіонів перевищував цей показник для найменш наукоємних регіонів у 3,7 раза. Якщо врахувати, що в цьому ж році чисельність дослідників на 10 тис. економічно активного населення найбільш наукоємних регіонів перевищувала цей показник для найменш наукоємних регіонів у 6,2 раза, то перевищення експорту високотехнологічної продукції восьми найбільш наукоємних регіональних економік над експортом найменш наукоємних регіонів у 3,7 раза має певну логічну обумовленість.

Табл. 2.6. Особливості кореляційного зв'язку інноваційної сфери України з показниками економічного розвитку, 2005-2009 рр.

	Дослідники, осіб на 10 тис. осіб економічно активного населення	Експорт інноваційної продукції, грн. на одну особу економічно активного населення	Реалізована інноваційна продукція у країні, грн. на одну особу економ. активного населення	ВРП, грн. на одну особу населення	Інвестиції в основний капітал, грн. на одну особу населення	ПП, дол. США на одну особу населення	Витрати на НДДКР, грн. на одну особу економічно активного населення
<i>Коефіцієнти кореляції</i> <i>Співміра - критична величина 0,382</i> <i>2009 р.</i>	1	0,172	0,379	0,764	0,711	0,672	0,916
		1	0,513	0,208	-0,195	-0,045	0,233
			1	0,562	0,240	0,410	0,405
				1	0,733	0,687	0,798
					1	0,593	0,639
						1	0,671
<i>2005 р.</i>							1
	1	0,511	0,496	0,698	0,670	0,755	0,904
		1	0,614	0,581	0,538	0,547	0,562
			1	0,657	0,646	0,482	0,556
				1	0,940	0,737	0,794
					1	0,758	0,749
						1	0,711
							1

Джерело. Авторські розрахунки за матеріалами Держкомстату України.

Однак у 2009 р. ситуація міняється радикально. Обсяг експорту високотехнологічної продукції 19-ти найменш наукоємних регіонів (6289,7 млн грн.) практично зрівнявся з обсягом експорту восьми найбільш наукоємних регіональних економік (6911,3 млн грн.). Різниця – всього 621,6 млн грн. У розрахунку на одну особу економічно активного населення високотехнологічний експорт цих регіонів складав 550,3 грн., восьми найбільш наукоємних регіонів – 644,6 грн.

Перевищення експорту за абсолютною величиною високотехнологічної продукції восьми найбільш наукоємних регіонів над експортом цієї продукції найменш наукоємних регіонів складало вже 1,2 раза, а не 3,7 раза, як це мало місце в 2005 р. При цьому науковий потенціал, як зазначалося раніше, для восьми найбільш наукоємних регіонів зменшився впродовж 2005–2009 рр. на 6958 дослідників (на 9,6%), і для решти 19 регіонів зменшився на 2141 дослідника (на 17,04%). Тобто, базуючись на теорії цього питання, зростання експорту високотехнологічної продукції найменш наукоємних регіонів у

розрахунку на одну особу економічно активного населення майже до рівня експорту найбільш наукоємних регіонів за цим же показником не могло відбутися за рахунок наявного наукового потенціалу цих регіонів.

Разом з тим зниження експорту високотехнологічної продукції восьми найбільш наукоємних регіонів з 904,2 грн. на одну особу їхнього економічно активного населення до 644,6 грн. (на 28,7%) відбулося надто стрімко в порівнянні з інтенсивністю зменшення впродовж 2005–2009 рр. чисельності дослідників цих регіонів з 67,7 дослідника на 10 тис. економічно активного їхнього населення до 61,3 дослідника (на 9,5%). Тобто спад експорту високотехнологічної продукції найбільш наукоємних регіональних економік відбувався втричі швидше, ніж зменшення в них дослідницького потенціалу. Вбачається, що означене було обумовлено не лише зменшенням дослідницького потенціалу.

Проте із зазначеного, видно, що наука в Україні стрімко втрачає свій інноваційний потенціал, ефективність своєї інноваційної функції і, як результат, інвестиційну привабливість. А тому проблема економічної ефективності інноваційної функції науки потребує самої ретельної уваги, як з боку держави, так і, не в останню чергу, з боку самої науки.

Стосовно витрат на наукові дослідження, то впродовж 2005–2009 рр. вони загалом зросли з 5160,4 млн грн. до 7822,2 млн грн. (на 51,6%). Для восьми найбільш наукоємних регіонів вони зросли з 4301,9 млн грн. до 6698,6 млн грн. (на 55,7%). Для решти 19 регіонів теж зросли з 858,5 млн грн. до 1123,6 млн грн. (на 30,9%). Тобто фінансовий фактор не міг негативно вплинути на зниження експорту високотехнологічної продукції восьми найбільш наукоємних регіонів і, як наслідок, сприяти зниженню інвестиційної привабливості наукового потенціалу та інноваційної сфери української економіки загалом.

Найбільш імовірно, не останню роль у цьому процесі відіграє й ефективність функціонування самої науки.

Щоб мати повніше уявлення про інвестиційну привабливість науки та інноваційної сфери української економіки загалом у контексті раніше означених теорій та методології цієї проблеми, доцільно додатково розглянути ще один чинник, а саме – динаміку обсягів реалізованої інноваційної продукції в межах України. Насамперед слід зазначити, що експорт високотехнологічної продукції в обсязі усієї реалізованої інноваційної продукції зменшився з 50% у 2005 р. до 42% у 2009 р.

Раніше також зазначалося, що обсяг реалізованої інноваційної продукції в країні для восьми найбільш наукоємних економік у 2009 р. зріс всього на 1,65%, а для 19 найменш наукоємних – у 2,5 рази. Загальне

зростання обсягів цієї продукції складало 45,8% (у 2005 р. – 12500,56 млн грн., у 2009 р. – 18231,34 млн грн.).

Обсяг реалізованої інноваційної продукції в країні в розрахунку на одну особу економічно активного населення восьми найбільш наукоємних регіональних економік у 2005 р. складав 818,84 грн. і перевищував цей показник для 19 найменш наукоємних регіональних економік у 2,6 раза. У 2009 р. зазначене перевищення складало вже тільки 2,6% (для восьми найбільш наукоємних економік – 833,89 грн., для 19 найменш наукоємних – 812,93 грн.).

Отже, за динамікою обсягу реалізованої інноваційної продукції в країні простежується та ж закономірність, яка була характерною і для динаміки експорту високотехнологічної продукції. Тобто в українській економіці не виявляється взаємозв'язок ні між її науковим потенціалом і експортом високотехнологічної продукції, ні між науковим потенціалом і обсягами реалізованої в країні інноваційної продукції. Таким чином, є підстави вважати, що зростання обсягів інноваційної продукції в економіці країни здійснюється без суттєвого впливу на цей процес національного наукового потенціалу.

У зв'язку із зазначеним доцільно розглянути особливості взаємозв'язку дослідницького потенціалу та обсягів експорту високотехнологічної продукції на прикладі найбільш наукоємних країн ЄС-15 та аналогічних регіональних економік України. Враховуючи, що в українській економіці найбільш наукоємними можна вважати вісім регіональних економік, то серед країн ЄС-15 також логічно виділити вісім найбільш наукоємних країн і проаналізувати, якою мірою їхні ранги за абсолютною чисельністю в них дослідників співпадають з їхніми відповідними рангами за обсягом експорту високотехнологічної продукції (табл. 2.2). Аналогічна задача вирішується і для восьми найбільш наукоємних українських регіональних економік.

Робоча гіпотеза такого зіставлення (виходячи із теорії цієї проблеми) полягає в тому, що чим краще співпадають між собою ранги країн (регіонів) по чисельності дослідників в них з відповідними рангами по обсягу експорту високотехнологічної продукції, тим імовірнішим є взаємозв'язок зазначених чинників і тим більшим є вплив наукового потенціалу таких країн на обсяги їхнього експортного потенціалу, кращою є ефективність інноваційної функції науки.

За абсолютним показником числа дослідників за 2007 р. вісім найбільш наукоємних країн ЄС-15 упорядковуються так: Німеччина

(278,7 тис. осіб, ранг 1), Франція (206,9 тис. осіб, ранг 2), Великобританія
ГЛАВА 2 75

(185,0 тис. осіб, ранг 3), Іспанія (118,5 тис. осіб, ранг 4), Італія (83,6 тис. осіб, ранг 5), Швеція (55,9 тис. осіб, ранг 6), Нідерланди (41,4 тис. осіб, ранг 7), Фінляндія (40,7 тис. осіб, ранг 8). Число дослідників цих країн у сукупності складало 1010,6 тис. осіб (87,05% від загальної чисельності дослідників для ЄС-15 – 1160,9 тис. осіб). Виділена група країн статистично однорідна й попадає в довірчий інтервал $\bar{a} \pm 2\sigma$ ($\bar{a}=126324,5$ особи, $\sigma=88267,9$ особи). Асиметрія – 6,8 раза.

Раніше зазначалося, що в Україні у восьми найбільш наукоємних регіонах теж сконцентрована приблизно така ж питома вага числа дослідників від загальної їхньої чисельності. Ця група українських регіонів статистично однорідна в довірчому інтервалі $\bar{a} \pm 3\sigma$ ($\bar{a}=8215,0$ осіб, $\sigma=10092,5$ особи). Асиметрія – 17,8 раза.

Таким чином, для країн ЄС-15 зіставляється, якою мірою співпадають ранги восьми їхніх найбільш наукоємних країн за показником кількості дослідників у розрахунку на 10 тис. осіб населення з їхніми рангами по експорту високотехнологічної продукції у розрахунку на одну особу населення. За даними табл. 2.2 можна пересвідчитись, що середня величина суми різниць рангів по модулю за зазначеними показниками для восьми найбільш наукоємних країн ЄС-15 складала 3,63 ранга. Для всіх країн ЄС-15 – 3,47 ранга.

Щодо восьми найбільш наукоємних українських регіональних економік, то тут зіставляється, якою мірою співпадають їхні ранги за показником числа дослідників у розрахунку на 10 тис. осіб економічно активного населення з їхніми рангами по експорту високотехнологічної продукції в розрахунку на одну особу економічно активного населення.

За даними 2005 р. (табл. 10 додатку А) в Україні цей показник для восьми найбільш наукоємних регіональних економік складав 6,38 ранга (для 27 регіонів – 6,15 ранга) і за даними 2009 р. – 9,5 ранга (для 27 регіонів – 7,93 ранга).

Отже, зіставлення впливу восьми найбільш наукоємних економік країн ЄС-15 на їхній експортний потенціал з таким же показником для восьми найбільш наукоємних українських регіональних економік є не на користь останніх. Хоча наведений критерій не можна вважати достатньо точним, проте за його допомогою загальна тенденція простежується цілком

однозначно. По-перше, економічна ефективність наукового потенціалу у формуванні експортних потоків високотехнологічної продукції України

суттєво поступається відповідній ефективності країн ЄС-15. По-друге, що не менш загрозливо, вона стрімко падає. Упродовж 2005–2009 рр. зазначена

76 ГЛАВА 2

економічна ефективність наукового потенціалу восьми найбільш наукоємних українських регіональних економік знизилась на 3,12 ранга (на 49%). У цьому контексті важливо також проаналізувати характер впливу українського наукового потенціалу на обсяг реалізованої інноваційної продукції в країні. Вивчення здійснюється також за щойно описаною методологією, тобто зіставляються ранги регіональних економік за чисельністю в них дослідників з їхніми рангами за обсягом реалізованої інноваційної продукції в країні. Так, за даними 2005 р. (табл. 10 додатку А) в Україні цей показник для восьми найбільш наукоємних регіональних економік складав 2,13 ранга (для 27 регіонів – 5,56 ранга) і за даними 2009 р. – 5,5 ранга (для 27 регіонів – 7,04 ранга).

Із зазначеного видно, що ефективність впливу наукового потенціалу восьми найбільш наукоємних українських регіональних економік на обсяг реалізованої ними інноваційної продукції в країні впродовж 2005–2009 рр. впала на 3,37 ранга (у 1,58 раза). Тобто у порівнянні з характером такого впливу на експорт високотехнологічної продукції, ситуація ще критичніша.

Наведений аналіз засвідчує, що ефективність впливу наукового потенціалу восьми високо наукоємних регіональних економік України на експорт високотехнологічної продукції суттєво поступається ефективності впливу наукового потенціалу на експорт високотехнологічної продукції восьми найбільш наукоємних країн ЄС-15 і в цілому ЄС-15. Причін

ефективність впливу наукового потенціалу української економіки на потенціал її експорту високотехнологічної продукції стрімко падає. Настільки стрімко, що, як вже зазначалося, у 2009 р. кореляційний зв'язок між чисельністю дослідників та експортом високотехнологічної продукції перестав бути статистично значимим (табл. 2.6).

Таким чином, якщо науковий потенціал восьми найбільш наукоємних регіональних економік втрачає свій вплив як на експорт високотехнологічної продукції, так і, ще більшою, мірою на обсяг реалізованої інноваційної продукції в країні – то є підстави говорити про втрату національним науковим потенціалом його інноваційної функції розвитку української економіки, у зв'язку з чим його не можна вважати інвестиційно-привабливим.

Окремо слід зазначити втрату як експортного потенціалу високотехнологічної продукції, так і обсягу реалізації інноваційної продукції в країні регіональними науковими центрами НАН України (табл. 10, 11 додатку А). Вони ідентифікуються регіональними економіками, в яких розташовані їхні Ради (базові органи управління). Так, упродовж 2005– 2009 рр. експорт інноваційної продукції Дніпропетровської області знизився

ГЛАВА 2 77

на 20,25% (з 506,7 грн. на одну особу економічно активного населення до 404,1 грн.), і рейтинг впав на п'ять пунктів (з 6-го місця до 11-го); у міста Києва – у три рази (з 465,8 грн. на одну особу економічно активного населення до 158,7 грн.), і його рейтинг впав на вісім пунктів (з сьомого місця до 15); АР Крим – у 9,3 раза (з 368,5 грн. на одну особу економічно активного населення до 39,5 грн.), а рейтинг впав на 14 пунктів (з восьмого місця до 22).

У цьому сенсі особливо різке падіння характерно для Одеської області. Її експорт інноваційної продукції впродовж зазначеного періоду знизився в 117 разів (з 1554,3 грн. на одну особу економічно активного населення до 13,3 грн.), а рейтинг впав на 24 пункти (з третього місця до 27).

Обсяг реалізованої інноваційної продукції в країні для м. Києва знизився на 44,1% (з 1648,2 грн. на одну особу економічно активного населення до 921,6 грн.), рейтинг впав на шість пунктів (з першого місця до сьомого). Обсяг цієї продукції Харківської області знизився в 1,6 раза (з 1104,9 грн. на одну особу економічно активного населення до 684,7 грн.), її рейтинг – на шість пунктів (з другого по восьме місце); Дніпропетровської області – в 2,2 раза (з 1084,4 грн. на одну особу економічно активного населення до 488,9 грн.), і її рейтинг впав на шість пунктів (з четвертого місця до десятого); АР Крим – у 4,3 раза (з 603,8 грн. на одну особу економічно активного населення до 140,0 грн.), її рейтинг – на 12 пунктів (з шостого місця до 18); Одеської області – у 4,7 раза (з 449,5 грн. на одну особу економічно активного населення до 95,2 грн.), її рейтинг – на 13 пунктів (з восьмого місця до 21).

Наведений аналіз особливостей впливу регіональних наукових центрів на інноваційний розвиток відповідних регіональних економік свідчить про втрачання ними такої функції. І якщо ще не сталася остаточна її втрата, то у будь-якому випадку вона прогресує. Парадокс полягає в тому, що упродовж 2005–2009 рр. зростав як експорт високотехнологічної продукції, так і обсяг реалізованої інноваційної

продукції в країні для найменш наукоємних регіональних економік.

Так, для Черкаської області обсяг експорту високотехнологічної продукції зріс з 8,1 грн. на одну особу економічно активного населення до 92,1 грн. (у 11,4 раза), її рейтинг за цим показником зріс з 25 місця до 19 (на шість пунктів). Для Тернопільської області – зріс з 9,3 грн. на одну особу економічно активного населення до 940,0 грн. (у 101,1 раза), а її рейтинг зріс з 24 місця до п'ятого (на 19 пунктів). Такий процес характерний і для низки інших найменш наукоємних регіональних економік.

Обсяг реалізованої інноваційної продукції в країні для Черкаської області зріс із 153,2 грн. на одну особу економічно активного населення до 1861,2 грн. (у 12,1 раза). Її рейтинг за цим показником зріс з 20 місця до 3

78 ГЛАВА 2

(на 17 пунктів); для Тернопільської області – відповідний показник зріс з 85,0 грн. на одну особу економічно активного населення до 349,1 грн. (у 4,1 раза), а її рейтинг зріс з 23 місця до 13 (на десять пунктів). І т.д.

Виходить, що регіональні наукові центри не виконують функцію інноваційних «точок росту» української економіки. Зокрема, як може виконувати таку функцію Південний науковий центр, коли рейтинг Одеської області за експортом високотехнологічної продукції впав з третього місця до 27, а за обсягом реалізованої інноваційної продукції – з 8 до 21. Це при тому, що рейтинг цього регіону за чисельністю дослідників займав сьоме місце.

З наведеного аналізу навряд чи можна вважати регіональні наукові центри факторами інвестиційної привабливості для інноваційної сфери української економіки. У цьому контексті важливо знайти ефективні державні соціально-економічні механізми відновлення впливу регіональних наукових центрів на інноваційний розвиток відповідних територій.

Узагальнюючи особливості розвитку інноваційної сфери та її інвестиційної привабливості, слід зазначити, що в теоретичному концепті зазначеної проблеми інноваційна сфера є інвестиційно-привабливою. При цьому провідна роль у забезпеченні її цією якістю належить зростанню наукового потенціалу та ефективному його функціонуванню. Забезпечення ж ефективного функціонування наукового потенціалу обумовлюється достатністю необхідних інвестицій у дослідження й розробки. Синергія взаємодії наявного наукового потенціалу й достатності інвестування досліджень і розробок обумовлює у свою

чергу створення відповідних ефектів поліпшення привабливості соціально-економічних можливостей для зростання й накопичення сукупного капіталу країни.

Особливості сучасного світового розвитку інноваційної сфери загалом підтверджують означені положення. Традиційно вона залишається інвестиційно-привабливою в економіках розвинених країн, проте, стрімко зростає її інвестиційна привабливість в окремих економіках, що розвиваються. Таким чином, високий рівень розвитку інноваційної сфери може бути притаманним не лише високорозвиненим економікам. Завдяки цьому феномену країни, що не входять до клубу високорозвинених, мають можливість увійти до нього саме завдяки нарощуванню потенціалу інноваційної сфери та ефективності її функціонування.

Безумовно, феномен швидкого наукоємного економічного зростання мав би продуктивно спрацьовувати й в Україні. Проте поки що українська економіка на протигагу світовим закономірностям демонструє протилежну тенденцію. У країні простежується невідповідність між наявним науковим

ГЛАВА 2 79

потенціалом і його інноваційною результативністю; інноваційна сфера не може забезпечити збалансованість процесу трансформації нового знання в суспільно значимі товари. Національний науковий потенціал стрімко втрачає свою економічну інноваційну ефективність, внаслідок чого стає мало інвестиційно-привабливим. У результаті цього мало інвестиційно привабливою стає й інноваційна сфера української економіки. Закономірно виникає проблема ролі вітчизняного наукового потенціалу в забезпеченні національної безпеки країни.

Отже, означені вище аспекти реальності формування економіки знань у контексті дії теорії капіталу обумовлюють можливість розглядати їх як домінуючі фактори створення якісно нових структури зайнятості, соціальної та економічної структур суспільства, базованих на всебічно розвинутій високоосвіченій особистості, що визначають «справжній потенціал суспільства знань» та інноваційності національної економіки.

2.4. Теоретичні і методичні підходи до вимірювання та оцінки інвестиційної привабливості

Для вимірювання й оцінки інвестиційної привабливості суб'єктів економічної діяльності дослідники використовують найрізноманітніші

методологічні підходи, системи показників та інтегральні оцінки. Однією з причин цього можна вважати ту обставину, що проблематика інвестиційної привабливості має глибокі історичні корені, пов'язані як з глобалізацією міжнародного розподілу виробничого процесу, так і транснаціоналізацією торговельних процесів. Як засвідчують дослідження Д.І. Іванова, приблизно в 50-х рр. XX ст. відбулася економічна глобалізація міжнародного виробництва завдяки інтенсифікації товарних і фінансових потоків поза межі національних держав в силу зростання внутрішньofірмової торгівлі ТНК (від 33% до 40% обсягів міжнародної торгівлі). «“Револуція” міжнародної торгівлі, – зазначає дослідник, – відбулася після хворобливого перелому, викликаного двома світовими війнами і міжвоєнною депресією, коли в економіках розвинених країн переважали автаркічні тенденції [51]». Саме з цього часу проблематика інвестиційної привабливості в міжнародному контексті ідентифікується з політичними ризиками країн-реципієнтів капіталу.

Домінантною ознакою розробки на початку 60 рр. XX ст. численних методів оцінки політичних ризиків країн вкладення капіталу й визначення на цій основі їхньої інвестиційної привабливості, а згодом,

80 ГЛАВА 2

у тому ж XX ст., рейтингів конкурентоспроможності країн світу був геополітичний фактор.

У полі зору досліджень українських вчених проблематика інвестиційної привабливості з'явилася вже після того, як Україна виокремилася в самостійну незалежну державу.

Поняття «інвестиційний клімат» з'явилося в закордонних публікаціях 60-х рр. XX ст. і розглядалось у контексті ризик-аналізу політичної сфери, який ще не мав «системного характеру, являючись прерогативою «закритих» досліджень у сфері розвідки та зовнішньополітичного прогнозування». Інтерес до цієї проблеми виник у кінці 50-х рр. XX ст. у зв'язку, як вже зазначалося, з широкомасштабною міжнародною експансією, у першу чергу, американських і європейських транснаціональних корпорацій та характером інвестиційної політики економічно розвинених країн [52].

У тодішніх публікаціях (за І.В. Джусом) проблематика інвестиційного клімату тісно перепліталась з проблематикою політичних ризиків інвестиційної діяльності, які розглядались у контексті «загальних проблем функціонування компаній у міжнародному масштабі».

На початку 60-х рр. XX ст. в американських промислових транснаціональних компаніях з'явилися й перші «відділи аналізу політичних ризиків» як основні підрозділи оцінювання привабливості інвестиційного клімату. Такі аналітичні підрозділи, зазвичай, входили до складу структур, які займалися дослідженнями міжнародних відносин чи до розвідувальних центрів відповідних корпорацій. Дослідні підрозділи міжнародних відносин появились у кінці 50-х рр. XX ст. в корпораціях військово-промислового комплексу США (у першу чергу аерокосмічних) [53].

Проте аналоги дослідним підрозділам міжнародних відносин, у функції яких входило вивчення привабливості соціально-економічної та суспільно-політичної ситуації в країнах світу, існували і діяли вже задовго до виникнення (за Ю.В. Шишковим) міжнародного розподілу виробничого процесу. Зародженням їхньої діяльності можна вважати XVI–XVII ст., коли економічні зв'язки Європи з іншими континентами світу забезпечувались такими потужними торговельними британськими компаніями, як Левантійська, Африканська, Північноамериканська та Ост-Індська (1600 р.): з 1602 р. – Голландською Ост-Індською компанією, з 1628 р. – Канадською та з 1664 р. – Ост-Індською французькими компаніями [54].

На той час це була трьохрівнева модель вивчення інвестиційної привабливості соціально-економічних середовищ інших країн. На першому етапі здійснювався в певному сенсі аналіз їх перспективності для збуту