

державного технологічного університету – 2011. – № 4 (68). – С. 179–182 6. Гнилянська Л.Й. сучасні проблеми впровадження інновацій та шляхи їх подолання [Текст] /Л.Й. Гнилянська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.14. – С. 177–180. 7. Великий Ю. В. Проблеми інноваційного розвитку економіки України [Текст] / Ю. В. Великий// Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. – 2010. – №2(10). – С. 104–108. 8. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2008–2010 років (за міжнародною методологією) [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/nauka_in/inn_2010.zip 9. Проекту регіональної програми інноваційного розвитку Львівської області на 2012–2015 рр. [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.lvivbiz.com/docs/upload/FilePath_33.doc 10. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України за 2011 рік. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://competitiveukraine.org/competitive_report/

УДК 330.1

Л.П. Гринаш, Н.Т.Мала

Національний університет “Львівська політехніка”

ЗВ’ЯЗОК МІЖ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ І КАПІТАЛІЗАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА

© Гринаш Л.П., Мала Н.Т., 2013

Показано можливі наслідки від проведення інноваційної діяльності підприємства, встановлено проблемні питання при застосуванні методики ЧТВ, обґрунтовано необхідність ретельного дослідження числового значення показника “прибуток”, який використовується для визначення економічної ефективності інноваційного проекту.

Ключові слова: інноваційна діяльність, ефективність, прибуток, капіталізація, інфляційні процеси.

L.P. Grynash, N.T.Mala

Lviv Polytechnic National University

RELATIONSHIP BETWEEN INNOVATIVE DEVELOPMENT AND CAPITALIZATION ENTERPRISE

© Grynash L.P., Mala N.T., 2013

Displaying the possible consequences of carrying out innovation enterprise, established problems in the application of NPV method, the necessity of a careful study of numerical values of the “profit” that is used to determine the cost-effectiveness of innovative project.

Key words: innovation, efficiency, profitability, capitalization, inflation.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки для підприємств, що ставлять перед собою мету – залишатись конкурентоспроможними і успішними на ринку, головним завданням має бути впровадження інновацій у свою діяльність. Оскільки без проведення інноваційного розвитку підприємство не в змозі долати конкурентну боротьбу в ринкових умовах. Але наголошуючи на необхідності інноваційної діяльності, дослідники та практики всю увагу звертають винятково на позитивні тенденції, які притаманні цьому виду діяльності. Але ж у природі і суспільстві завжди

поряд з провідними позитивними тенденціями можуть виникати побічні процеси, які негативно впливатимуть на загальний стан системи, що розглядається. І на якомусь етапі ці побічні процеси можуть перетворитись у найважливіші, оскільки вони вже настільки впливатимуть на цю систему, що виникатиме питання про можливість її існування, а не про окремі її показники. Значною мірою відсутність досліджень щодо обґрунтування негативних наслідків від інноваційної діяльності спричинена тим, що такі явища, як інноваційний розвиток, капіталізація та фіктивний капітал у більшості публікацій розглядаються відокремлено. Проблема полягає в тому, що в традиційних дослідженнях капіталізацію та інноваційний розвиток розглядають відокремлено. Без сумніву, на початкових етапах такі дослідження є необхідними, оскільки вони розкривають сутність цих явищ. Але, на нашу думку, цей етап в світовій економічній науці вже пройдено давно. Тому тепер актуальнішими є дослідження комплексного впливу окремих економічних явищ і процесів на показники діяльності підприємств та встановлення можливих наслідків від їхньої взаємодії.

Огляд останніх досліджень. Водночас значну кількість досліджень, які присвячені інноваційній діяльності підприємств. Їх основний зміст полягає в тому, що без цієї діяльності підприємство не в змозі ефективно функціонувати в ринкових умовах (і це насправді так). Тому здебільшого пропонується створювати умови для стимулювання цього виду діяльності. Це значною мірою стосується і процесу капіталізації. У більшості відомих публікацій на цю тему [4, 5] процес капіталізації також розглядають однобічно – як позитивне явище, оскільки таке зростання свідчить про збільшення величини його власного капіталу, яка визначає ринок. Тому на цей показник в ринкових умовах звертають першочергову увагу при прийнятті будь-якого рішення, яке пов'язане із зовнішнім середовищем – пошуком інвесторів, взяттям кредиту, укладанням угод на виконання робіт або надання послуг тощо. А про будь-які ризики, які можуть бути спричинені цим процесом, навіть не згадують. Також зв'язок між інноваційним розвитком підприємств й іншими економічними процесами частково розкривали Л. Я. Бенювська, Н. П.Тарнавська, Н. І. Чухрай, М. І. Козоріз.

Метою статті було сформулювати і обґрунтувати можливі наслідки від проведення інноваційної діяльності на підприємстві.

Основний зміст. У традиційних дослідженнях зв'язок між інноваційним розвитком підприємства і рівнем його капіталізації практично не досліджувався. Мається на увазі, що не існувало кількісного методу розрахунку впливу значень цих різнопланових процесів на кінцеві показники діяльності підприємства. Хоча публікації, у яких описується існування такого зв'язку між цими двома процесами, є [3, 4], але вони цей зв'язок досліджують на описовому якісному рівні, тобто без доведення до кількісної прикладної теорії. Але перш ніж проводити кількісні дослідження цього процесу, треба, на нашу думку, визначити загальний алгоритм проходження основних базових етапів економічних перетворень, через який здійснюється реальний вплив інноваційної діяльності на капіталізацію підприємства. Проте і на цьому, здавалось би, кінцевому етапі “капіталізації” процес не закінчується, оскільки треба встановити, до яких наслідків ця зростаюча капіталізація може призвести.

На рис. 1 показано основні етапи процесів економічних перетворень, через які відслідковується зв'язок між причиною – інноваційним розвитком підприємства і її наслідком – зростанням його рівня капіталізації. З рис. 1 видно, що якщо у традиційних дослідженнях розгляд інноваційного проекту, зазвичай, завершується кінцевим етапом “обґрунтування ефективності проекту”, що фактично відповідає третьому етапу, то в запропонованій моделі на цьому етапі дослідження тільки починається.

Наступний етап – це приріст економічної ефективності. Важливість цього етапу полягає в тому, що існує багато методів для обґрунтування економічної ефективності інвестиційної та інноваційної діяльності і проектів, які в ній реалізуються. Для того, щоб не зупинятись на цьому етапі і не захопитись нескінченною дискусією про доцільність використання того чи іншого методу,

оскільки на цю тему написано десятки статей (і ще буде написано), ми пропонуємо застосувати класичний традиційний метод, який був одним із основних (а багато дослідників вважають його й дотепер за основний) ще в радянський період і називався тоді цей метод “визначення загальної ефективності капітальних вкладень”, що відповідає виразу

$$E_p = \frac{\Pi_{np}}{K_o}, \quad (1)$$

де E_p – розрахунковий коефіцієнт ефективності капітальних вкладень; Π_{np} – річний прибуток, який отримуватимуть від реалізації проекту; K_o – загальна сума капітальних вкладень у проект або первісна вартість цих основних засобів.

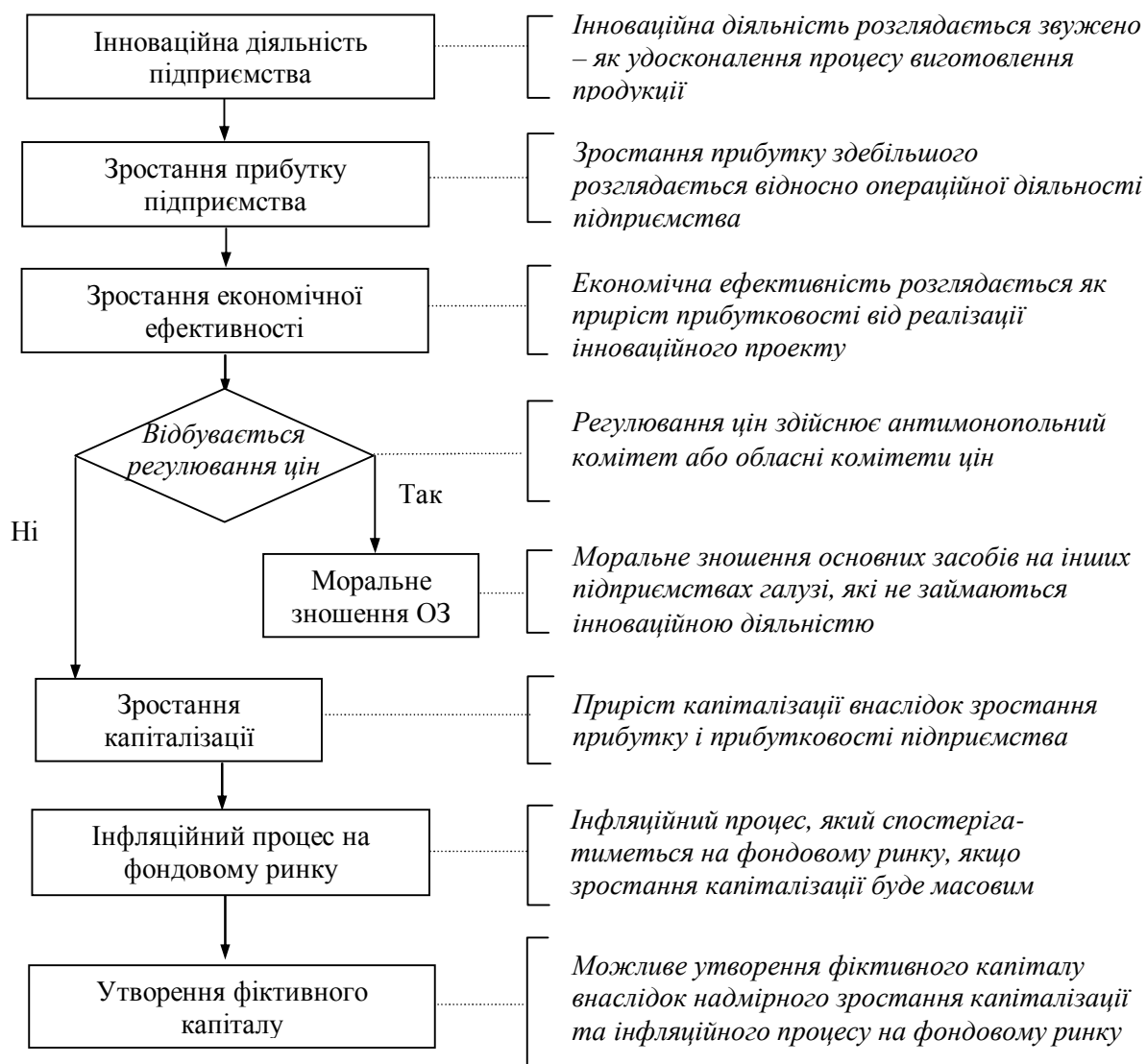


Рис. 1. Алгоритм можливого розвитку наслідків інноваційної діяльності підприємства.

Примітка: власна побудова

Для визначення ефективності проекту існували нормативні значення цього коефіцієнта, які обґрунтовувались для окремих галузей. Тому вираз (1) приймав таке остаточне значення:

$$\frac{\Pi_{np}}{K_o} \geq E_n, \quad (2)$$

де E_n – нормативний коефіцієнт ефективності для окремої галузі.

Основною перевагою цього методу є простота розрахунку і обґрунтованість отриманого результату. Проект вважався ефективним, якщо розрахункове значення коефіцієнта ефективності було більшим від нормативного. Тепер цей метод не застосовується через дві причини: по-перше, не існує значень нормативного коефіцієнта ефективності капітальних вкладень для різних видів економічної діяльності; по-друге, вважається, що цей метод не враховує чинника часу, а тому він поступається сучасним методам. Останнє зауваження не цілком коректне, хоча дійсно у явному вигляді в цьому методі чинник часу не використовується, але опосередковано він враховується, що можна довести таким дослідженням.

Найпоширенішим методом визначення ефективності інвестиційного чи інноваційного проекту тепер вважається методика “чистої теперішньої вартості” (ЧТВ). Її сутність полягає в тому, що дисконтований прибуток, який отримуватимуть від впровадження інноваційного (інвестиційного) проекту, порівнюють із вкладеними інвестиціями, що відповідає виразу

$$\sum_{t=1}^n \frac{P_{npt}}{(1 + E_c)^t} \geq K_i, \quad (3)$$

де P_{npt} – річний прибуток, який отримуватимуть від реалізації проекту у t -му плановому періоді; E_c – ставка дисконту, яка часто приймається як усереднене значення банківського проценту; K_i – загальна сума інвестицій, яка одноразово у такому разі сплачується за проект.

Якщо порівняти вирази (2) і (3), то здається, що між ними немає нічого спільного. Однак, це поверхове враження. Якщо виконати прискіпливіший аналіз, то можна встановити, що вони ідентичні, тільки за базові значення приймають інші показники. Доведемо це твердження.

При застосуванні методики ЧТВ існує три проблемних питання:

- як спрогнозувати значення річного прибутку P_{npt} на тривалий проміжок часу (двадцять і більше років);
- яку ставку дисконту E_c враховувати протягом цього тривалого періоду;
- який розглядати термін приведення n , оскільки підприємство теоретично може функціонувати до нескінченності.

Ці проблеми вирішують по-різному. Але найчастіше застосовують такий метод:

- на перші п’ять років роблять прогноз планових значень річного прибутку, у якому враховується період освоєння потужності проекту, а на наступні роки приймають, що він буде сталим і відповідатиме очікуваному плановому значенню;
- стосовно ставки дисконту (банківський процент) робити прогноз на десятки років не реально, тому здебільшого приймають ставку дисконту в частках одиниць у проміжку від 0,08 до 0,12 (але навіть цей, здавалось би, незначний проміжок значно впливає на остаточний результат обґрунтування ефективності) [5];
- будь-яких методів обґрунтування терміну приведення не існує, а тому його приймають за експертними оцінками або інтуїтивно (здебільшого до п’ятнадцяти років).

З виконаного аналізу видно, що ця методика має багато “неточностей”, які можуть істотно вплинути на остаточний результат. Тому є багато дослідників, які критично ставляться до її широкого (значною мірою розрекламованого) застосування.

Якщо застосувати принцип ідеалізації (спрощення) до цієї методики, а саме:

- припустити, що освоєння потужності проекту займає не тривалий проміжок часу, тобто підприємство працює із сталою продуктивністю, а відповідно отримуватиме постійну величину прибутку P_{np} ;
- ставка дисконту є сталою величиною, оскільки прогнозувати її практично немає сенсу E_c ;
- термін експлуатації цього підприємства необмежений, а в математичному плані це означає, що його розглянутий період експлуатації прямує до нескінченності (∞).

Коли ці значення підставити у вираз (3), то можна отримати

$$P_{np} \cdot \sum_{t=1}^{\infty} \frac{1}{(1 + E_c)^t} \geq K_i. \quad (4)$$

А якщо застосувати формулу додавання спадної геометричної прогресії, сума якої прямує до нескінченності, то отримаємо

$$\sum_{t=1}^{\infty} \frac{1}{(1+E_c)^t} = \frac{1}{E_c}. \quad (5)$$

І остаточно, коли цей вираз підставити у вираз (4), то отримаємо

$$\frac{P_{np}}{E_c} \geq K_i. \quad (6)$$

Тепер можна порівняти ці дві методики (таблиця).

Порівняння методичних підходів для визначення ефективності інноваційного (інвестиційного) проекту

Методика коефіцієнта ефективності	Методика ЧТВ
Вихідне рівняння: $E_p = \frac{P_{np}}{K_o}$	Вихідне рівняння: $\sum_{t=1}^n \frac{P_{npt}}{(1+E_c)^t} \geq K_i$
Кінцеве рівняння: $\frac{P_{np}}{K_o} \geq E_n$	Кінцеве рівняння: $\frac{P_{np}}{E_c} \geq K_i$
Висновок: базовими показниками за цією методикою є річний прибуток P_{np} і загальна сума капітальних вкладень K_o , а їх відношення (прибутковість) порівнюється із нормативним коефіцієнтом загальної ефективності E_n	Висновок: базовими показниками за цією методикою є річний прибуток P_{np} і ставка дисконту E_c , а їх відношення порівнюється із загальною сумою інвестицій, які вкладаються в інноваційний проект K_i

Примітка: авторська розробка

Якщо врахувати, що ранішеживаний термін “капітальні вкладення” збігається із поняттям “реальні інвестиції”, то можна зробити ще один висновок: відношення річного прибутку на нормативний коефіцієнт загальної ефективності має бути більшим від загальної суми вкладених інвестицій

$$\frac{P_{np}}{E_n} \geq K_i. \quad (7)$$

Якщо порівняти вирази (6) і (7), то видно, що вони цілком ідентичні. Тільки у разі застосування методики ЧТВ – вираз (6) – у знаменнику враховується показник “ставка дисконту”, числове значення якого незрозуміло як визначати, а в методиці “коефіцієнта загальної ефективності” – вираз (7) – береться нормативне значення цього показника, яке раніше обґрунтовувалось відповідними дослідженнями, які проводили галузеві науково-дослідні інститути, а тепер, на нашу думку, його можна приймати самостійно як середньогалузеве значення прибутковості основних засобів за останні три-п’ять років (існують і спеціальні методики з обґрунтування значення цього показника). Внаслідок цього невизначеність значення показника ставки дисконту практично усувається.

Наступний етап здійснення переходу від інноваційної діяльності до капіталізації підприємства є обґрунтування значення отриманого прибутку. Може виникнути питання: навіщо визначати значення прибутку, якщо ефективність проекту вже визначена? Тому це цілком логічне питання потребує додаткового дослідження.

На жаль, у багатьох економічних дослідженнях, які стосуються капіталізації підприємства, розгляду теоретичних засад ефективності або інноваційної діяльності, обґрунтування значення прибутку, який треба враховувати під час виконання того чи іншого розрахунку, не виконують. Якщо виконується абстрактне якісне дослідження, то насправді такого ретельного обґрунтування не треба виконувати. Проте у разі застосування кількісних методів дослідження без цього етапу обійтись неможливо. Це пояснюється такими причинами:

- існування різних видів прибутку;

- вкладання в термін “прибуток” різного економічного змісту;
- змішування понять “грошовий потік”, “чистий дохід”, “маргінальний прибуток” тощо;
- встановлення значення, який прибуток треба враховувати “чистий”, тобто після оподаткування, чи ні.

Всі ці поняття і показники потребують ретельнішого дослідження, оскільки без цього можуть виникати помилки і непорозуміння.

В економічній практиці існує багато різних видів прибутку. До основних і найуживаніших можна зарахувати такі:

1) зі звіту про фінансові результати – валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності; прибуток від звичайної діяльності до оподаткування; прибуток від звичайної діяльності; прибуток від припиненої діяльності; надзвичайний прибуток і чистий прибуток;

2) із економічної теорії і сучасних кількісних методів дослідження бізнес-плану: бухгалтерський прибуток, нормальний прибуток, економічний прибуток;

3) у теорії ефективності і граничному аналізі: “маргінальний прибуток” у широкому і вузькому розумінні.

Сутність прибутків зі звіту про фінансові результати відомі і зрозуміло як їх визначати. Викликає певне застереження до сутності валового прибутку, оскільки в його склад входять адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. Незрозуміло тоді, що треба розуміти під терміном “бухгалтерський прибуток”, який використовується в економічних дослідженнях.

При виконанні розрахунку ефективності інноваційних проектів, які стосуються покращення технологічного процесу, на нашу думку, слід застосовувати значення прибутку від операційної діяльності, оскільки цей показник найбільшою мірою відповідає причинно-наслідковим зв’язкам розглянутого процесу.

Стосовно другої групи прибутків можна сформулювати таке: в економічній теорії поняття “бухгалтерський прибуток”, “нормальний прибуток” і “економічний прибуток” вважаються класичними і мають абстрактно-теоретичне пояснення.

В економічній теорії витрати поділяються на зовнішні і внутрішні.

Зовнішні витрати – це грошові виплати, які фірма робить стороннім постачальникам ресурсів: власникам сировини, палива, транспорту, робочої сили тощо. Внутрішніми витратами економісти-теоретики вважають витрати на власні ресурси підприємця. Ці витрати називають ще неявними або імпліцитними. Згідно з теорією, підприємець, започаткувавши власну справу, утримується від задоволення певних особистих потреб і жертвує доходами, які міг би отримати у разі використання своїх фінансових ресурсів, підприємницького хисту у інший спосіб, в інших сферах. Отже, всі ці жертви потрібно відшкодувати у вигляді певних грошових сум, які і становлять внутрішні неявні витрати виробництва [6, с. 135–136].

Винагорода повинна бути достатньою, щоб утримати капітал і підприємницький хист власника у межах певного виду діяльності. Реально винагорода повинна бути не меншою за середній прибуток, тобто на рівні середньої норми прибутку у народному господарстві. Лише у такому разі підприємець не матиме стимулів перевести свій капітал в іншу галузь або застосувати в іншій сфері. Тому “неявні витрати” виробництва деякі економісти називають “нормальним прибутком” [4, с. 136].

Загальний зв’язок, який існує між цими показниками, показано на рис. 2.



Рис. 2. Зв’язок, який існує між різними видами прибутку з позиції економічної теорії [1, с. 136]

Типовими є такі визначення різного виду прибутку [6, с. 136]:

Ø бухгалтерський прибуток визначають як різницю між сукупним виторгом і явними (бухгалтерськими) витратами;

Ø економічний прибуток обчислюється як різниця між сукупним виторгом та сумою явних і неявних витрат.

Недоліком таких визначень є те, що вони зовсім не узгоджуються із реальними показниками прибутку і витратами, які визначаються на підприємстві. Це є, на нашу думку, однією із причин існування того розриву, який спостерігається між описом економічних явищ в економічній теорії і реальною практикою.

У сучасних кількісних економічних дослідженнях ці абстрактні показники набувають реального наповнення. Типовими є такі визначення цих показників [7, с. 117–118]:

Ø нормальний прибуток – це таке його значення, яке відповідає рентабельності продукції, яку закладають у ціну;

Ø економічний прибуток – це частина бухгалтерського прибутку, яка перевищує нормальне його значення – спрощено це можна подати так: якщо в ціну ми закладаємо 20 % рентабельності (нормальний прибуток), а фактично отримуємо 25 % бухгалтерського прибутку, то 5 % становитиме економічний прибуток.

Зв'язок, який існує між цими видами прибутку з позицій кількісного моделювання економічних процесів, можна показати таким зображенням (рис. 3). Відповідною особливістю такого підходу є те, що утворення відповідного прибутку узгоджується із продуктивністю виготовлення продукції і потужністю підприємства.

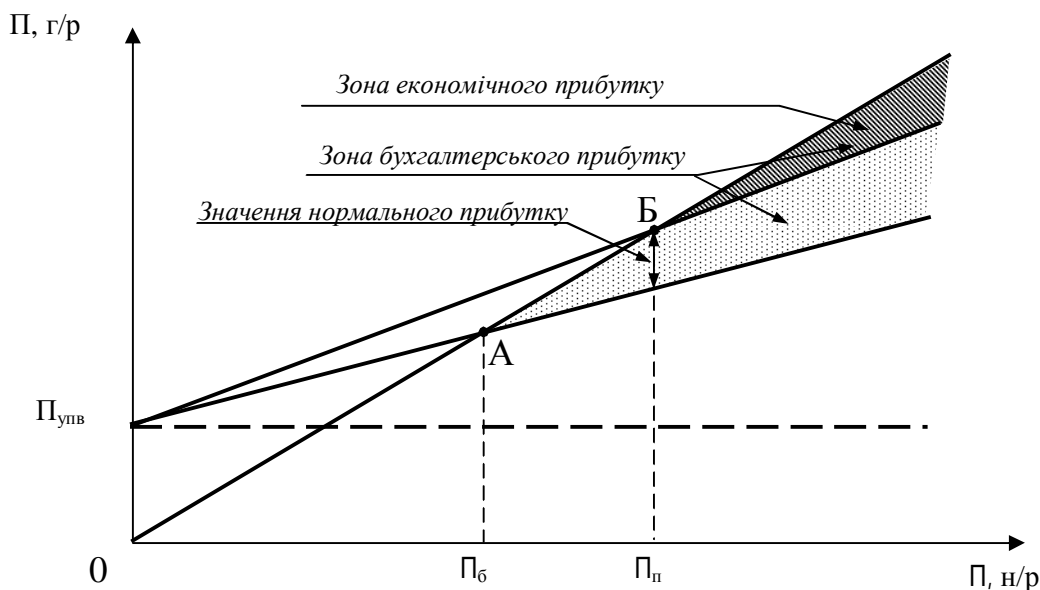


Рис. 3. Графічне зображення різних видів прибутку, де А і Б – координати точок безбитковості і економічної потужності підприємства, $P_{упв}$ – річні умовно-постійні витрати; P_b і P_p – продуктивності випуску продукції, за яких досягаються точки безбитковості і економічної потужності [8, с. 117]

Потужність підприємства (з позицій менеджменту) – це максимальний річний обсяг робіт (виготовленої продукції або наданих послуг), який можуть виконувати на підприємстві власними силами.

Поняття “потужність підприємства” давно вживають в економічній теорії, але це поняття розглядається винятково з позицій менеджменту, а про економічний підхід навіть не йдеться. Тому, на нашу думку, необхідно проаналізувати це поняття з різних позицій, але всі вони повинні ґрунтуватися на наукових засадах.

Потужність підприємства ми розглядаємо з двох позицій:

- з позицій менеджменту як організаційно-технологічних можливостей;
- з економічних як фінансово-економічної доцільності.

Потужність підприємства – це річний обсяг робіт (виготовленої продукції або наданих послуг), який вибрано за відповідним критерієм оптимальності.

Можна застосовувати адекватне визначення: потужність підприємства відповідає одному із значень продуктивності, вибраному за відповідним критерієм оптимальності.

Економічна потужність підприємства – це така продуктивність робіт, за якої на підприємстві одержуватимуть нормальний прибуток.

Основна особливість такого визначення і застосування цих показників полягає в тому, що різні значення, які виникають внаслідок застосування цих двох підходів, не заперечують, а, навпаки, доповнюють один одного, що покращує обґрунтованість виконаного дослідження.

Наведений опис, який взято з [5], показує, що застосування сучасних кількісних методів дослідження дає можливість подолати розбіжності, які існують між абстрактно-теоретичними моделями економічної теорії і реальною практикою бухгалтерського обліку.

Наступною причиною, за якою необхідно досліджувати економічний зміст показника “прибуток” є те, що, як вище стверджувалось, в термін “прибуток” в різних дослідженнях (особливо різних країн) вкладають різний економічний зміст.

Тепер в Україні, як і колись в усіх країнах соціалістичного табору, амортизаційні відрахування завжди зараховували до собівартості. Тобто безпосереднього зв'язку між прибутком і амортизаційними витратами практично не існувало.

Зовсім інакше амортизацію розглядають в США. У них амортизаційні відрахування не входять в склад собівартості продукції і виробничої собівартості [9]. Амортизацію вони розглядають як “податкову пільгу”, яка вилучається із прибутку перед розрахунком сум сплати податку. Тобто амортизація зовсім не узгоджується із зношеністю основних засобів. Тому, під час розрахунку ефективності інвестиційного чи інноваційного проекту за методикою ЧТВ, у разі вживання термінів “прибуток” або “чистий прибуток” мається на увазі весь “грошовий потік”, який складається із прибутку і амортизаційних відрахувань (для чистого прибутку вилучаються податкові платежі).

Раніше в Україні такого показника, який об'єднував значення “прибутку” і “амортизаційних відрахувань” не існувало. Тепер окремі економісти [10, 11] почали вживати термін “маргінальний прибуток”, у який входять ці поняття. Але у такому разі виникла відповідна розбіжність у застосуванні цього терміну. Вона пов'язана з тим, що в кількісно-прикладних і якісно-теоретичних економічних дослідженнях в цей вираз вкладають різний зміст. У першому випадку маргінальний прибуток Π_m визначають як суму прибутку Π_{np} і амортизаційних відрахувань Π_a [10]

$$\Pi_m = \Pi_{np} + \Pi_a, \quad (8)$$

а у другому випадку, як різниця між реалізованою продукцією Π_p і змінними витратами Π_{zm} [13]

$$\Pi_{m,p} = \Pi_p - \Pi_{zm}, \quad (9)$$

де $\Pi_{m,p}$ – названий нами “розширений маргінальний прибуток”.

Цю назву ми застосовуємо тому, що при розподілі реалізованої продукції на складові її елементи (собівартість Π_c і прибуток Π_{np}), а потім розпису собівартості на складові елементи (постійні Π_{noc} і змінні Π_{zm} витрати), можна отримати

$$\Pi_{m,p} = \Pi_p - \Pi_{zm} = (\Pi_c + \Pi_{np}) - \Pi_{zm} = (\Pi_{noc} + \Pi_{zm} + \Pi_{np}) - \Pi_{zm} = \Pi_{noc} + \Pi_{np}. \quad (10)$$

Тобто остаточно можна записати, що розширений маргінальний прибуток визначається як сума постійних витрат і прибутку

$$\Pi_{m,p} = \Pi_{noc} + \Pi_{np}. \quad (11)$$

Виконане дослідження показує, що середнє значення амортизаційних відрахувань, які вони займають у складі постійних витрат, становить не більше 45–50 % залежно від галузевих особливостей. Тому сума постійних витрат значно перевищує амортизаційні відрахування. Внаслідок цього пропонуємо вживати два вирази: “маргінальний прибуток” для звуженого розуміння цього показника, що відповідає виразу (8), і “розширений маргінальний прибуток”, який можна визначати за виразами (9) і (11).

Для визначення ефективності інвестиційних та інноваційних проектів, на нашу думку, найраціональніше використовувати значення маргінального прибутку. І тільки для виконання спеціальних розрахунків можна використовувати його розширене значення.

Наступним етапом розглянутих перетворень, які зображені на рис. 1, є три варіанти розвитку: утворення морального зношення або виникнення інфляційного процесу на фондовому ринку – це два альтернативних варіанти розвитку, і зростання капіталізації. Існує зв'язок і між моральним зношенням основних засобів та зростанням їх капіталізації. Цей зв'язок відбувається із знаком “мінус”, оскільки моральне зношення сповільняє процес капіталізації, а відповідно і утворення фіктивного капіталу.

Якщо процес капіталізації є загалом позитивним, оскільки показує зростаючу вартість функціонуючого капіталу, то утворення фіктивного капіталу є негативним явищем, оскільки створює уявну (ілюзорну) форму зростання вартості функціонуючого капіталу.

Одним із перших, хто започаткував термін “фіктивний капітал” і дослідив можливі причини його утворення, був К. Маркс. Він виділяв дві основні форми утворення фіктивного капіталу: емітовані банками кредитні знаряддя обігу – банкірський вексель і банкноти, не забезпечені золотом; “капітал державного боргу”, представлений облігаціями державної позики, які приносять їх власникам певний дохід. У сучасній економічній науці фіктивний капітал розглядають як “капітал, втілений у цінних паперах (акціях, облігаціях, заставних листах), який дає змогу їхнім власникам привласнювати частину прибутку у формі дивіденду або відсотка” [12, с. 795–796].

Головним недоліком більшості публікацій на цю тему є те, що в них фіктивний капітал розглядається на філософсько-методологічному рівні без будь-якого кількісного обґрунтування. Спробу кількісного обґрунтування цього капіталу зробив болгарський вчений Тончо Трендафілов [13]. На жаль, у тодішній радянській економічній літературі, як і в сучасній українській, цьому поняттю не надавали належної уваги. Це, на нашу думку, зумовлено двома причинами: з одного боку, в радянський період ця проблема була занадто заполітизована, а тому обсяг такого капіталу був гіпертрофований – будь-який приріст функціонуючого капіталу розглядали як фіктивний; з іншого, ця проблема є надзвичайно складною як в методологічному плані, так і суто кількісному (математичному обґрунтуванні). Все це призводить до того, що ця проблема не є популярною в сучасних дослідженнях як в Україні, так і за кордоном. А з нею пов'язані причини виникнення світової фінансової кризи в 2008–2009 рр., до пояснення якої світова економічна наука була практично неготова.

Висновки та пропозиції. У традиційних дослідженнях розгляд інноваційного проекту, зазвичай, завершується кінцевим етапом “обґрунтування ефективності проекту”, а в запропонованому підході дослідження на цьому етапі тільки починається. Визначено таку послідовність моделювання основних етапів економічних перетворень, які пов'язують інноваційний розвиток підприємства із підвищенням рівня його капіталізації та можливими наслідками цього процесу: інноваційна діяльність підприємства; зростання його економічної ефективності та прибутку; два вірогідні наслідки – збільшення капіталізації або моральне зношення основних засобів, внаслідок зростання капіталізації підприємства може утворюватись фіктивний капітал.

За допомогою запропонованого загального алгоритму проходження основних базових етапів економічних перетворень, через який здійснюється реальний вплив інноваційної діяльності на капіталізацію підприємства, можна проводити кількісні дослідження зв'язку між інноваційним розвитком підприємства і рівнем його капіталізації.

1. Витвицький Я.С. *Економічна оцінка гірничого капіталу нафтогазових компаній* // Наукова монографія. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2007. – 431 с. 2. Яремко І.Й. *Теоретичні і прикладні засади формування вартості машинобудівних підприємств: Монографія.* – Львів: Вид-во Нац. ун-ту “Львівська політехніка”, 2008. – 260 с. 3. Бенюк Л. Я. *Капіталізація інноваційно-активних підприємств. : автореф. дис. ... канд. екон., наук: спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Л.Я. Бенюк .* – Інститут регіональних досліджень НАН України, 2009. – 22 с. 4. Козаченко Г. В. *Предмет оцінки при використанні вартісного підходу до управління підприємством / Г. В. Козаченко, Г. І. Янчук* // *Економіка и управление. Науч. журнал (Крымская академия*

природоохранного и курортного строительства). – 2006. – № 2–3. – С.60–65. 5. Скворцов І. Б. Ефективність інвестиційного процесу: методологія, методи і практика: Монографія / І. Б. Скворцов. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту “Львівська політехніка”, 2003. – 312 с. 6. Косік А. Ф. Мікроекономіка / А.Ф. Косік, Г. Е.Гронтковська / : Навч. посібник. – Рівне: УДУВГП, 2004. – 400 с. 7. Загорецька О. Я. Формування цін виробників машинобудівної продукції. : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 “Економіка підприємства” / О. Я.Загорецька . – Львів, 2011. – 21 с. 8. Загородній А. Г. Капітал підприємства: формування та реалізація: Монографія / А. Г. Загородній, О. Є. Кузьмін, І. Й. Яремко. – Львів: ЗУКЦ, ПП. НВФ “Біарп”, 2011. – 224 с. 9. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку. / Т. Й. Шумпетер – М. : Директмедиа Паблішинг. – 2008 – 401 с. 10. Кеннет Феррис. Оценка стоимости компании: как избежать ошибок при приобретении / Феррис Кеннет, Барбара Пеширо Петти: пер. с англ. – М.: Издательский дом “Вильямс”. 2003. – 256 с. 11. Гринаш Л. П. Оцінювання ризиковості інноваційного проекту / І. Б.Скворцов, Л. П. Гринаш // Вісник Луцького нац. техн. ун-ту. Випуск 7 (25) Ч. 3 – Луцьк – 2010. – С. 187–194. 12.Маркс К. Капітал. Критика политической экономики. – Т. I. Кн. I. Процесс производства капитала. – М. : Политиздат, 1978. – 907 с. 13.Трендафилов Т. Капітал – человек – время / Т. Трендафилов // Перевод с болгарского. Общая ред. и предисловие Е. В. Рудакова. – М. : Прогресс, 1981. – 255 с.

УДК 141.7:37.015.6

Л.Г. Квасній, О.Я Щербан

Національний університет “Львівська політехніка”

РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ЗНАТЬ ЯК БЕЗПЕРЕРВНИЙ ПРОЦЕС ІНВЕСТУВАННЯ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ

© Квасній Л.Г., О.Я. Щербан, 2013

Розглянуто значення економіки знань у контексті глобалізаційних викликів. Визначено необхідність високоякісної освіти та ефективної науки, які, на жаль, ще не стали в Україні першочерговими пріоритетами. Проаналізовано особливості становлення економіки знань в Україні. Визначено чинники впливу на стан освіти. Розроблено основні напрями інновацій в освітній галузі України.

Ключові слова: економіка знань, освіта, людський капітал, ефективність, освіта.

L.G. Kvasnij, O.YA. Shcherban
Lviv Polytechnic National University

DEVELOPMENT OF ECONOMY OF KNOWLEDGES AS CONTINUOUS PROCESS OF INVESTING IS IN HUMAN CAPITAL

© Kvasnij L.G., Shcherban O.YA., 2013

In the article the value of economy of knowledges is considered in the context of globalizations them calls. Certainly necessity of high-quality education and effective science, which, unfortunately, did not yet become primary state priorities in Ukraine. The features of becoming of economy of knowledges are analysed in Ukraine. Certainly factors of influence on stand educations. Basic directions of innovations are developed in educational industry of Ukraine.

Key words: economy of knowledges, education, human capital, efficiency, education.

Постановка проблеми. Проблематика економіки знань є складовою частиною загальної проблеми сучасних макросоціально-економічних трансформацій, що нині відбуваються під час