

## ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

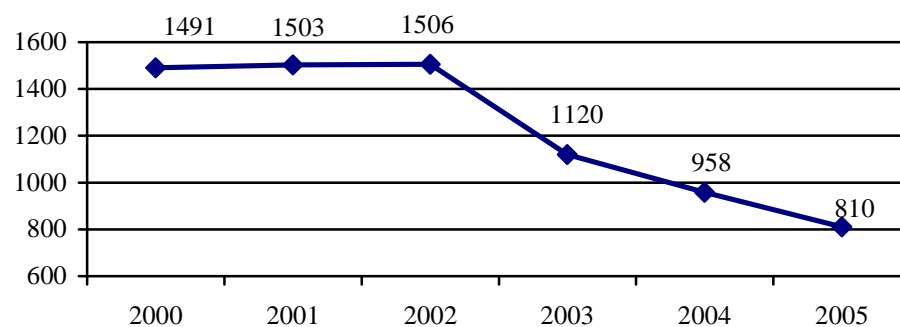
© Гончарова Т.А., 2007

**Проаналізовано стан інноваційної діяльності підприємств в Україні, визначено основні проблеми, що гальмують розвиток інноваційної діяльності підприємств, розглянуто способи підвищення конкурентоспроможності продукції на кожному етапі інноваційного процесу і, з урахуванням зарубіжного досвіду, запропоновано способи державної підтримки інноваційної діяльності підприємств України.**

**The state of innovative activity of enterprises in Ukraine is analyzed in the article, basic problems braking development of innovative activity of enterprises are certain, the methods of increase of competitiveness of products are considered on every stage of innovative process and, taking into account foreign experience, the methods of state support of innovative activity of enterprises of Ukraine are offered .**

**Постановка проблеми.** Упровадження інновацій в управління, виробництва і збут продукції багато в чому визначає позиції компанії на ринку, ступінь досягнення успіху в ринковому суперництві. Інновації дають змогу не тільки одержати якісні і цінові переваги щодо конкурентів, але і стимулювати оновлення попиту. Інновацію можна визначити як увесь спектр заходів, необхідних для пропозиції нових цінностей споживачам і забезпечення задовільного доходу для самої компанії. Стимулюючи попит, вони є вирішальним елементом фірмової конкурентоспроможності. Виробники товарів, прагнучи підвищити свою конкурентоспроможність, поширюють інноваційну діяльність на виробничі процеси, організаційні структури, матеріально-технічне постачання, методи комерціалізації.

Необхідність підвищення інноваційної активності підприємств в Україні була визнана одним із стратегічних пріоритетів держави, проте з кожним роком кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, зменшується (рис. 1). Так, в 2005 р. інноваційною діяльністю займалися всього 11,9% українських підприємств [5].



*Рис. 1. Динаміка кількості підприємств, що впроваджували інновації упродовж 2000 – 2005 рр.*

Окрім цього, розглядаючи інноваційні процеси у сфері виробництва товарів і послуг, необхідно визнати, що, незважаючи на велику кількість інформації про фірмові нововведення, реально на розроблення нових товарів фірми витрачають лише меншу частину витрат на НДДКР – за різними оцінками, від 25 до 30%, інше витрачається на косметичні зміни раніше випущеної

продукції. В результаті справді нових товарів на ринок надходить не так вже багато, хоча всі фірми постійно повідомляють про випуск на ринок інноваційної продукції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженнями проблеми конкурентоспроможності інновацій займається велика кількість українських учених, зокрема, Б. Данилишин, В. Семиноженко, М. Пашута, Л. Безчасний, Г. Іщенко та ін. Аналіз робіт цих учених показує, що проблема підвищення конкурентоспроможності стоїть перед українськими підприємствами дуже гостро [1, 2,3, 4]. Це зумовило вибір напряму досліджень.

**Формулювання цілей статті.** Проаналізувавши стан інноваційної діяльності підприємств в Україні, видається необхідним визначити чинники, що гальмують розвиток інноваційної діяльності підприємств, запропонувати способи підвищення конкурентоспроможності інноваційної продукції та оцінити можливості держави в підтримці інноваційних активних підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Як правило, інноваційній діяльності передують науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи. Тому запас науково-технічних розробок, винаходів, раціоналізаторських пропозицій і ноу-хау, зокрема і у вигляді патентів і ліцензій, є першоджерелом інноваційного продукту і багато в чому зумовлює успіх всього інноваційного процесу. Розглянемо в зв'язку з цим кількість (рис. 2) і структуру науково-технічної діяльності інноваційних активних підприємств (рис. 3).

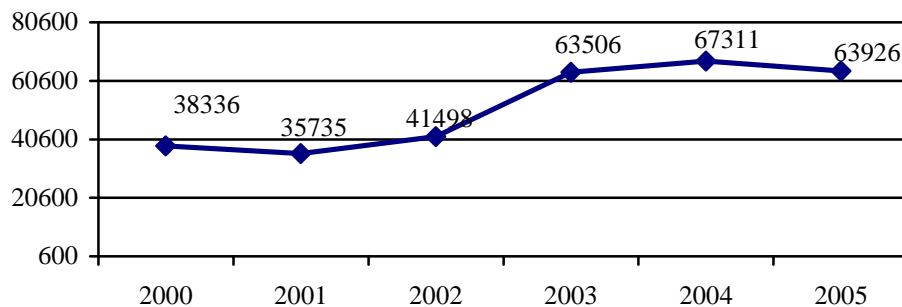


Рис. 2. Динаміка кількості виконаних наукових і науково-технічних робіт упродовж 2000 – 2005 рр. [5]

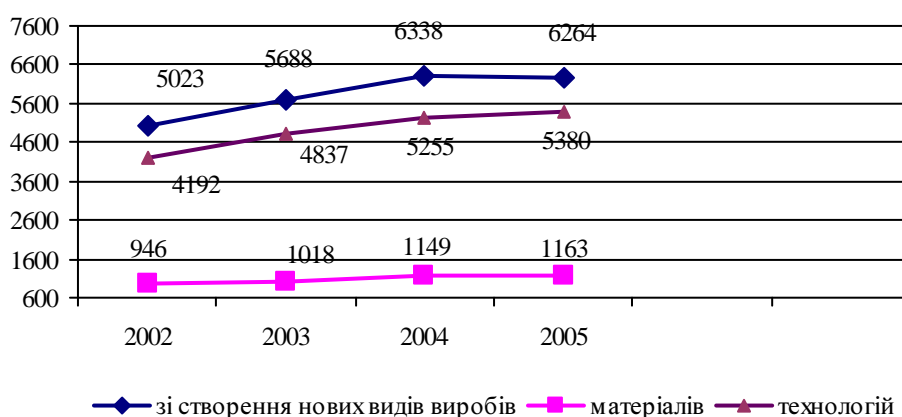


Рис. 3. Розподіл виконаних наукових і науково-технічних робіт за напрямками упродовж 2002 – 2005 рр., одиниць [5]

Як видно з рис. 2, кількість виконаних наукових і науково-технічних робіт в 2005 р. порівняно з 2004 р. скоротилася на майже 3,5 тис.од. і практично зрівнялася з 2003 р. Аналізуючи динаміку структури науково-технічних робіт, виконаних на українських підприємствах, треба

зазначити, що створення нових видів товарів є головним напрямом науково-технічних робіт. Менше українські учені і підприємці стурбовані розробленням нових технологій, і ще набагато менше – розробленням нових матеріалів для виробництва. Проте треба зазначити, що з кожним роком все більше підприємців вкладають свої засоби саме в розроблення нових технологій виробництва і нових матеріалів.

Розглянемо кадрову складову інноваційної діяльності підприємств в Україні (рис. 4). Кількість виконавців наукових і науково-технічних робіт з кожним роком падає, і в 2005 р. становила 5,1 чол на 1000 осіб зайнятого населення. Для порівняння, в Німеччині цей показник становить 12,4 чол., в Росії – 14,8 чол., в Словаччині – 6,5 чол.

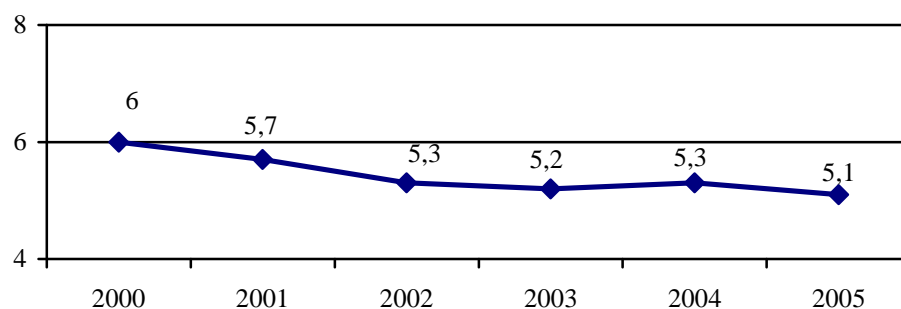


Рис. 4. Динаміка чисельності виконавців наукових і науково-технічних робіт з розрахунку на 1000 осіб упродовж 2000 – 2005 рр., чол. [5]

Розглянемо основні показники діяльності підприємств і організацій із створення і використання об'єктів промислової власності і раціоналізаторських пропозицій (див. таблицю). Кількість людей, що займаються інноваційною діяльністю в Україні, за 10 років скоротилася майже на третину, і з кожним роком падає. Окрім цього, наша держава практично повернулася на 10 років назад за кількістю поданих заявок і одержаних патентів на винаходи. Ситуація загострюється тим, що небагато винаходів реалізуються у виробничому процесі: кількість використаних винаходів за цей період скоротилася майже в чотири рази. Така сама ситуація склалася з раціоналізаторськими пропозиціями (динаміка їхнього використання за десятиліття подана на рис. 5). З корисними моделями і промисловими зразками краще: їхня кількість постійно збільшується і за одержаними документами, і за частотою використання.

#### Основні показники діяльності підприємств і організацій із створення і використання об'єктів промислової власності [5]

Показник	Роки			
	1995	2003	2004	2005
Чисельність винахідників, авторів промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій, тис. осіб	64,8	44,4	42,8	42,3
Подано заявок на видавання охоронних документів, од.				
на винаходи	2896	7266	3645	2649
корисні моделі	50	371	3269	4857
промислові зразки	109	402	425	390
Отримано охоронних документів, од.				
на винаходи	2960	6835	6228	2463
корисні моделі	13	299	1316	4781
промислові зразки	205	371	305	338
Кількість використаних, од.				
винаходів	13666	3592	4122	3629
корисних моделей	21	181	574	1631
промислових зразків	174	593	651	717
раціоналізаторських пропозицій	66355	31873	30790	29326

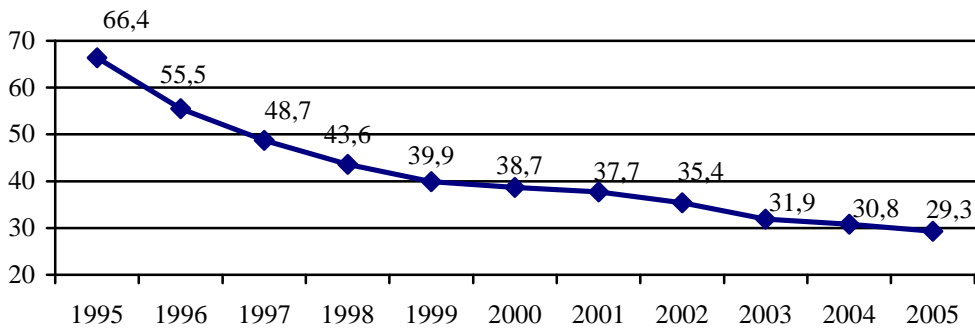


Рис. 5. Динаміка використання раціоналізаторських пропозицій упродовж 1995 – 2005 рр., тис. од. [5]

Як було сказано вище, інновації дають змогу підприємству одержати конкурентні переваги. Для підвищення своєї конкурентоспроможності підприємства в умовах ринкової економіки вимушені займатися інноваційною діяльністю. Фактичним показником конкурентоспроможності підприємства на світовому ринку є визнання його продукції. У 2005 р. українські підприємства продали за кордон інноваційну продукцію на суму 12494818 тис. грн. проти 7894449 тис. грн. у 2004 р. За останні п'ять років кількість підприємств, що реалізують інноваційну продукцію за межі України, виросла майже на третину (рис. 6).

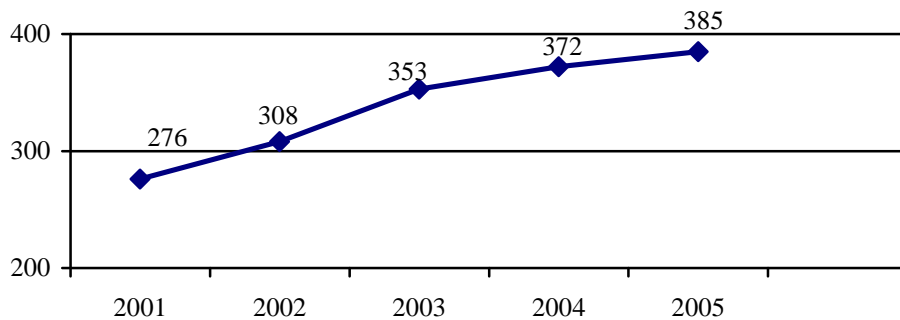


Рис. 6. Динаміка кількості підприємств, що реалізують інноваційну продукцію за кордон, упродовж 2001 – 2005 рр. [5]

Розроблення нових товарів ставить мету задоволення нових потреб потенційних покупців. Зазначимо, що вимоги споживачів і, отже, споживчі характеристики товарів і сама технологія також непостійні. Вони потрапляють під вплив сил, які змінюють їх на різних етапах розвитку, зміщуючи межі цих характеристик.

У реальних ринкових умовах інноваційний процес проходить через декілька стадій: 1) етап невизначеності, на якому відбувається генерація ідей, їхня перевірка і відбір; 2) розроблення продукту; 3) виробництво нового продукту і його просування на ринок. Перший етап характеризується високим ступенем невизначеності задач і хаотичністю пошуку рішень. Атмосфера пошуку і система матеріального стимулювання в компанії заохочують пошук, виправдовуючи ситуацію непередбачуваності та індивідуальну діяльність окремих співробітників.

На другому етапі, вже у ході розроблення продукту ключовим принципом є дисципліна. На цьому етапі вже визначені мета, час і вартість нового продукту або послуги, існує графік, певний набір кількісних критеріїв. Успіх компанії на цьому етапі забезпечується командною роботою і загальною метою на протипагу індивідуальній діяльності на попередньому етапі. Разом з цим, на цьому етапі відзначається незначна сприйнятливості до нових ідей, що не означає відсутності творчого початку. Так, наприклад, якщо на цьому етапі інженер запропонує нову конструкцію

деталі, яка дасть змогу скоротити витрати і час розроблення продукту, керівник проекту, менеджер, швидше за все, не згодиться з ним. На первинній стадії процесу це б засмутило інженера, але тепер це означало б лише те, що його ідея відкладається до розроблення наступного продукту.

На третьому етапі – виробничому – існують інші вимоги. У виробництві потрібні передбаченість, порядок і жорстка фінансова дисципліна, потрібна відданість встановленим цінностям і справі. У зрілих компаніях ці елементи корпоративної культури стають панівними. У них, на відміну від молодих фірм, існують правила і рутинні процедури, не схвалюються нові ідеї. Структура таких компаній є багаторівневою, “високою”. Так, робітники не люблять освоювати нову продукцію, оскільки як тільки вони звикнуть до одних операцій, їм потрібно все міняти. Це – ознака корпоративної зрілості: починає домінувати культура виробництва. Але керівництво компанії починає розробляти продукти і генерувати ідеї тим самим шляхом, в тому самому культурному оточенні, які притаманні виробництву. Останнє і є причиною того, чому більшість компаній у міру свого розвитку стають значно менш інноваційними, ніж на початку існування.

Природно, виникає питання: як такі різні корпоративні субкультури можуть співіснувати в одній компанії? У дійсності вони, як правило, і не можуть співіснувати, окрім як в молодих і у невеликій кількості зрілих компаній. Важливі життєві ситуації нерідко передбачають вирішення таких проблем, на які немає відповіді і які припускають лише постійний її пошук. Це саме те, чим займаються деякі зрілі великі підприємства, щоб забезпечити інноваційний процес. Новаторство – джерело створення цінностей, і етап невизначеності – головний момент в інноваційному процесі. Проте притаманна йому корпоративна субкультура практично зникає в зрілих фірмах. У цьому і полягає дилема – вона потрібна, але її неможливо зберегти. Якщо у міру свого зростання компанія стає все прибутковішою, люди схильні забувати, що принесло їм успіх спочатку.

Крім того, інерційність і небажання що-небудь змінювати часто гальмують ефективність розроблення і упровадження інновацій. Йдеться про прагнення деяких менеджерів в компаніях удосконалити використовувані технології. Це гальмує упровадження нових технологій. Тому нові підприємства можуть швидше пристосуватися до нових вимог, ніж зрілі фірми. Це певною мірою пов'язано з їх стратегією технічного розвитку.

У принципі можна розділити компанії на дві групи. У першу входять малі фірми, подібні до тих, що з'явилися в 50–70-х роках в Силіконовій долині, діяльність яких основана на використанні передової, але вузькоспеціалізованої технології, організаційна структура відрізняється неформальністю і гнучкістю. На чолі фірми, як правило, стоїть технічний лідер. Вся діяльність подібних фірм відзначається духом підприємництва і готовністю до ризику. Ці підприємства є носіями особливої “інноваційної підприємницької культури”, поява якої зумовлена встановленням міцних зв'язків науки з промисловістю.

Важливим чинником, що сприяє розвитку нових передових фірм, є їхній тісний зв'язок з науковими організаціями і університетами при здійсненні таких функцій, як наукові дослідження, професійне навчання. Це, з одного боку, підвищує конкурентоспроможність підприємства, зменшуючи його постійні витрати, з іншого – приводить до створення гнучких організаційних структур, що виконує вирішальну роль в завоюванні ринків. Фірми передових галузей, на відміну від зрілих фірм традиційних галузей, ведуть політику вертикальної і горизонтальної інтеграції, прагнуть зберегти організаційну гнучкість, що є для них такою самою стратегічною метою, як і завоювання ринку або розвиток технології.

Компанії другого типу, що мають складну організаційну структуру і виробляють різноманітну продукцію, раніше вели технічну політику, що зводилася до вибору інновацій, технологій, визначення часу, місця і умов їхнього упровадження. Основним недоліком цих фірм є відносна слабкість, а іноді відсутність підприємницького духу і небажання ризикувати, що уповільнює інноваційну діяльність. Порівнюючи два типи підприємств, можна зробити висновок про зв'язок характеру інноваційної діяльності з організаційною структурою.

Під впливом конкуренції нині відмінності стратегій компаній першого і другого типу поступово стираються. Перетворюються як їхні внутрішні, так і зовнішні національні і міжнародні організаційні зв'язки. Багато фірм другого типу прагнуть використовувати на практиці позитивний

досвід діяльності дрібних передових фірм, здійснюють зміни своєї організаційної структури, що виражаються у децентралізації управління, створенні нових служб для здійснення венчурних операцій, переході до матричної структури. Зовнішні зв'язки розвиваються у формі контрактів на виконання науково-дослідних робіт, ліцензійних, маркетингових угод тощо.

Чинник державної участі в інноваційних процесах має істотний вплив на інноваційну діяльність господарських суб'єктів. Різноманітні спроби 1990-х років обмежити вплив держави на діяльність господарських суб'єктів переконливо показали, що держава повинна бути повноправним учасником економічних відносин для досягнення стратегічних цілей державного розвитку.

У поточних умовах немає необхідності задіювати всі способи державної дії на інноваційну діяльність підприємств, треба вибрати найдієвіші і віддати їм перевагу.

Організація економічного розвитку і співпраці класифікувала інструменти державної інноваційної політики і виділила основні три групи, які мають визначальне значення для такої частини технологічного інноваційного процесу, як наукові дослідження і експериментальні розробки НДДКР:

публічні дослідження, здійснювані державними інститутами або університетами;  
пряме державне фінансування НДДКР, здійснюваних бізнесом;  
фіскальні (податкові) стимули.

Виконання наукових досліджень силами державних інститутів залишаються одним з найефективніших способів підтримки в пріоритетних галузях науково-технічного розвитку. Близьким за економічним змістом інструментом є пряме державне фінансування наукових досліджень і конструкторських розробок, що здійснюються силами приватних компаній і недержавних інститутів або університетів. І в першому, і в другому випадку фінансування здійснюється за рахунок державних коштів. До третьої групи інструментів інноваційної політики належать фіскальні (податкові стимули). Вказаний інструмент може бути застосований відразу до великої кількості компаній, вибір конкретних напрямів досліджень залишається за самим бізнесом. Отже, перші дві групи інструментів мають пряму, тоді як фіскальні стимули – непряму дію на розвиток інноваційної економіки. У економічній і правовій науці існують різні думки щодо ефективності і доцільності прямого і непрямого регулювання. Проте вже в 2000 році в ЄС на офіційному рівні було визнано, що без підвищення частки участі приватного капіталу буде неможливо добитися поставлених цілей у розвитку інновацій.

Прямі методи підтримки — це, насамперед, пряме державне фінансування, державні кредити і гарантії за комерційними кредитами. Такі методи мають строго направлений характер і використовуються у разі, коли необхідно усунути значний розрив між рівнем розвитку окремих секторів економіки, надавши підтримку конкретному підприємству або науковому напрямку.

Непрямі методи регулювання інноваційної діяльності, переважно, направлені з одного боку — на стимулювання інноваційних процесів, а з іншого — на створення сприятливих економічних умов і соціально-політичного клімату для науково-технічного розвитку. Вони ґрунтуються на тому, що держава прямо не обмежує самостійності підприємств в ухваленні господарських рішень. Пряме державне фінансування, здійснюване у вигляді грантів, кредитів, субсидій тощо, застосовують для підтримки ключових проєктів, компаній, секторів і технологій. Така форма підтримки достатньо проста для держави, оскільки дає змогу достатньо точно прогнозувати і контролювати розміри фінансових витрат. Для бізнесу, проте, складні адміністративні процедури визначення пріоритетних галузей значно ускладнюють для багатьох компаній (особливо для малого і середнього бізнесу) доступ до цих ресурсів. Податкові стимули надають компаніям можливість зменшити базу оподаткування як винагороду за здійснення інноваційних проєктів, що веде до зниження загальної вартості інвестицій.

Тенденція до ускладнення інноваційних систем, що формуються, диктує необхідність разом з селективними заходами, спрямованими на визначення пріоритетів інноваційного розвитку, використовувати широкий і місткий портфель заходів щодо підтримки інновацій. Саме таке комплексне використання широкого набору інструментів і лежить в основі сучасної політики ЄС в цій галузі. Необхідно враховувати, що виробити універсальний комплекс заходів інноваційної політики у край складно. Специфічні початкові і подальші умови формування інноваційних умов в окремих країнах і в регіоні загалом істотно розрізняються. Тому певні інструменти інноваційної політики і

механізми їхнього використання, ефективно використовувані в одній країні, можуть бути абсолютно непридатними для використання в іншій.

У Європейському Союзі робляться численні спроби обґрунтувати використання і класифікацію інструментів інноваційної політики. Європейська комісія виділяє три основні категорії ознак цільової спрямованості в рамках діяльності з підтримки інновацій:

- виявлення і посилення взаємозв'язків між науковими дослідженнями та інноваційним процесом;
- сприяння формуванню інноваційної культури;
- створення сприятливих законодавчих, управлінських і фінансових умов.

Для систематизації заходів сприяння інноваційному розвитку за ознаками їхньої цільової спрямованості і формах фінансування експерти Європейської комісії використовують тривимірну модель. Перше вимірювання охоплює різні форми підтримки: пряме фінансування досліджень і розробок; непряме податкове стимулювання; фінансові заходи, що є каталізатором інновацій, та інші “нефінансові” інструменти, наприклад полегшення доступу до брокерських послуг консультантів. Друге вимірювання уособлює інструменти, призначені для стимулювання наукових досліджень і розробок і/або інноваційної активності загалом. Третє – орієнтує використовувані інструменти на конкретні суб'єкти науково-дослідної діяльності приватної (приватні фірми, наукові центри тощо), державної (університети, інститути тощо) і змішаних форм власності.

У межах вищеперелічених вимірювань ЄС застосовується декілька основних інструментів інноваційної політики і залучення інвестицій для фінансування інноваційної діяльності. Серед них можна особливо виділити створення інфраструктури, сприятливої для інноваційної діяльності; пряме державне фінансування, передовсім виділенням грантів, надання кредитів, субсидій тощо; фіскальні або податкові стимули, надання державних гарантій, спеціальні схеми підтримки ризикового фінансування.

Підтримка і розвиток системи ризикового (венчурного) фінансування – також вельми поширена схема. Малий і середній бізнес при пошуку фінансування наукових досліджень більш орієнтований на залучення ризикового капіталу, оскільки власні засоби недостатні, а можливість залучення звичних кредитів обмежена високими ризиками. Роль державних інститутів полягає в створенні сприятливих умов для розвитку венчурного (ризикового) інвестування.

Зупинимось докладніше на податкових (фіскальних) стимулах, вживаних в ЄС. Згідно з економічними дослідженнями, найважливішими чинниками для інвесторів при ухваленні рішення про здійснення інвестицій є ступінь розвиненості необхідної інфраструктури, політична стабільність, вартість і продуктивність праці. Проте загальний податковий режим і можливість застосування спеціальних інструментів податкового регулювання є важливими чинниками для підприємця. Наприклад, в Ірландії наявність податкових стимулів була визнана ключовим чинником в залученні міжнародних інвестицій в сферу наукових досліджень і конструкторських розробок. До того ж, за даними Європейської комісії, сприятливий податковий режим є одним з найважливіших чинників в ухваленні рішення про розміщення капіталів у країнах-членах ЄС.

Стимулювання НДДКР і використання їхніх результатів у господарській діяльності завдяки особливому порядку оподаткування має порівняно з іншими заходами стимулювання НДДКР низку переваг, які роблять їх особливо привабливими. Зокрема, за допомогою податкових інструментів можна знизити ціну НДДКР значною мірою незалежно від їхнього бюджету, завдяки чому не виявляється негативного впливу на ухвалення підприємцем рішення щодо пріоритетності проектів НДДКР. Зниження ціни веде до поширення діяльності у галузі НДДКР також і на такі проекти, які здавалися б не вигідними без особливого оподаткування витрат на НДДКР.

Податки традиційно виконують роль одного з найважливіших регуляторів економіки країни, коли йдеться про залучення приватного капіталу. Державне втручання в економіку через податкову політику стає необхідним, передовсім унаслідок ускладнення відтворювального механізму. Надання податкових пільг приватному бізнесу в багатьох країнах світу є вельми дієвим інструментом інноваційної політики. У сучасних економічних умовах йдеться про уточнення бази оподаткування і розроблення механізмів стягнення податків, зміну амортизаційної політики для забезпечення можливості організаціям збільшувати амортизаційні фонди як джерело інвестицій в інновації.

Дослідження показують, що податкові заходи в тій формі, яка була застосована в США, Канаді або Австралії, надали доволі сильний стимулюючий ефект, і підприємства відреагували на зменшення ціни НДДКР збільшенням витрат на них. Наприклад, в США виявилось, що скільки коштів держава недоотримала у вигляді податків, якими можна було б фінансувати таку діяльність, приблизно стільки ж фірми вклали додаткових засобів на виконання НДДКР.

Інструменти інноваційної політики, вживані для стимулювання НДДКР, різні в різних країнах ЄС. Більшість країн застосовує комплекс заходів прямого і непрямого стимулювання, проте ступінь значення, яке приділяється кожному з методів в різних країнах в ЄС, відрізняється кардинально. Наприклад, в Іспанії широкий набір фіскальних стимулів застосовується до всіх компаній незалежно від їхнього розміру, тоді як у Великобританії такі заходи застосовують тільки стосовно компаній малого і середнього бізнесу.

Хоча неможливо навести приклади країн, які повністю зводять свою інноваційну політику до фіскальної політики, можна виділити велику групу країн, які обмежуються наданням фінансових стимулів. Наприклад, до цієї групи входять деякі північні європейські країни – Фінляндія, Швеція і Німеччина – які здійснюють стимулювання інноваційного процесу у формі прямої фінансової підтримки, зокрема надання грантів і кредитів.

Причини такої відмінності в підходах до застосування інструментів підтримки інноваційного процесу визначити непросто, оскільки необхідно враховувати безліч різних чинників, такі, як особливості національної культури і історії, сучасного економічного стану, які впливають на ухвалення політичних рішень. Проте можна виділити декілька чинників, які можуть допомогти зрозуміти ці причини.

Як найважливіший чинник Європейська комісія виділила необхідність для уряду застосовувати заходи економічного стимулювання до так званих “прорахунків ринку”, тобто секторів національної економіки, які не одержують належного розвитку в умовах вільного ринку.

У країнах з рівнем науково-технологічного розвитку нижчим, ніж в середньому по ЄС, як правило, застосовують заходи загального характеру, що дають змогу підтримувати широкий круг напрямів у всіх секторах економіки. У такому разі уряди орієнтуються на заходи фіскального (податкового) стимулювання, які відрізняються тим, що дають ринку і його учасникам змогу самостійно вирішувати, які галузі економіки необхідно розвивати. Прикладом є такі країни, як Португалія або Іспанія, в яких фіскальні стимули застосовуються щодо всіх компаній, що беруть участь в інноваційному процесі, незалежно від розміру компанії або сектору економіки.

У країнах з традиційно високим рівнем науково-технологічного розвитку (Швеція, Фінляндія, Німеччина) пріоритетне значення приділяється заходам прямої фінансової підтримки, що дає державі змогу визначати, який сектор економіки або які технології необхідно розвивати насамперед. На відміну від заходів непрямого стимулювання, фінансова допомога має цільовий характер і застосовується щодо компаній, що здійснюють визначені урядом види діяльності. Отже, пряме фінансування за рахунок державних коштів може бути назване ідеальним методом “точного регулювання” економічного розвитку, за допомогою якого саме держава, а не ринок, визначає, в яких випадках додаткове стимулювання необхідне, а в яких ні. Треба додати, що в країнах з високим рівнем витрат на науково-технологічний розвиток (Німеччина, Швеція, Фінляндія) вже існує розроблена правова база для тісної кооперації між промисловістю і науково-дослідними і технологічними центрами.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Все більша кількість великих, середніх і дрібних фірм починають усвідомлювати, що найрозумніший шлях забезпечення майбутнього процвітання компаній і підвищення їхньої конкурентоспроможності на ринку – адаптація науково-виробничої діяльності до вимог ринкового попиту, управління попитом споживачів через механізм товарних і збутових інновацій, формування політики стійкого розвитку на основі постійного посилення відмінностей компанії від конкурентів за рахунок інновацій у сфері наукових досліджень, виробництва і збуту.

Іншими словами, інноваційна діяльність є єдиною можливістю для підвищення конкурентоспроможності підприємства. Аналіз інноваційної активності українських підприємств показує, що



без здійснення державою рішучих кроків Україна не зможе подолати перехід від індустріального розвитку до інноваційного. Якщо держава не допоможе своїм підприємствам нині, то Україна ризикує назавжди залишитися сировинним ресурсом для інших країн. Аналіз зарубіжного досвіду державної підтримки інноваційної діяльності підприємств показав, що:

– стимулювання НДДКР через податкові інструменти, через можливість віднімання витрат на НДДКР з оподаткованої податком суми доходу, існує в багатьох індустріальних країнах (наприклад, в США, Канаді, Австралії, Кореї, Японії, Франції);

– поширеним в світі інструментом податкового стимулювання є податковий кредит, який встановлюється як відсоток від витрат на НДДКР або як відсоток приросту витрат на НДДКР і скорочує заборгованість фірми за податками;

– короткостроковим втручанням в податкове законодавство неможливо довгостроково подіяти на активність фірм у галузі інновацій і НДДКР.

На основі зарубіжного досвіду в Україні на урядовому рівні повинні бути розроблені і впроваджені різноманітні механізми і організаційні форми, які б стимулювали інноваційну діяльність підприємств з урахуванням випереджувального економічного розвитку.

1. *Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. – К., 2002.* 2. *Інноваційна складова економічного розвитку: Монографія/ НАН України, Ін-т економіки; Відп. редактор Л.К. Безчасний. – К., 2000.* 3. *Іщенко Г. Курс на інноваційну модель економіки // Урядовий кур'єр, 2004, 11 березня. – С. 6.* 4. *Данилишин Б., Чижова В. Науково-інноваційне забезпечення сталого економічного розвитку України // Економіст, 2004, № 3. – С. 4 – 11.* 5. *Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2006.*

УДК 164.01:330.131.3(477):334.752(045)

М.Ю. Григорак, Ю.М. Чичкан-Хліповка  
Національний авіаційний університет

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕВЕРСИВНОЇ ЛОГІСТИКИ

© Григорак М.Ю., Чичкан-Хліповка Ю.М., 2007

**Викладено зворотну концепцію та теоретичні основи нового наукового напрямку – реверсивної логістики. Розглянуто практичні питання щодо застосування технології управління зворотними матеріальними потоками (Back Supply Chain Management), що активно впроваджується в країнах Європейського Союзу. Сформульовано типові задачі управління оберненими матеріальними потоками на засадах реверсивної логістики**

**This article deals with conceptions and theoretical principles of the new scientific direction – reverse logistics. There have been considered practical tasks about using management of back material flows (Back Supply Chain Management), actively introducing in EU countries. There have been set typical points of back material flows' management on the reverse logistics principles.**

**Постановка проблеми.** Важливою передумовою вступу України до європейського співтовариства є не лише стан вітчизняної економіки та рівень життя українців, але й відповідність європейським стандартам щодо захисту довкілля та екологічної культури. Нормативні акти Європейського Союзу встановлюють нові вимоги до виробників щодо їхньої відповідальності за якість виробленої продукції впродовж всього життєвого циклу товару, перероблення відходів виробництва та життєдіяльності людей, зменшення забрудненості природи й земельних ресурсів тощо.

На практиці повсякчас виникає ситуація відмови від споживання (невідповідність якості, кількості та інших визначальних характеристик товару, помилка при придбанні, впевненість