

УДК 330.341.1:316.7

Крупський О.П.,
к.психол.н., доцент кафедри менеджменту та туризму
Стасюк Ю.М.,
старший викладач кафедри менеджменту та туризму
Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара

ЕКОНОМІЧНА КУЛЬТУРА ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

Постановка проблеми. Проблеми взаємовпливу та взаємозв'язку економіки і культури складні й різноманітні, тому є теоретично й практично актуальними: без глибокого вивчення і методологічного та інституціонального визначення їх ролі неможливо зрозуміти сутність сучасних тенденцій в глобалізованому економічному процесі і нові тенденції суспільного середовища.

В сучасному розумінні роль культури в економічному аспекті слід розглядати як функціонально пов'язану з усім суспільним виробництвом, головним чином – у відтворенні робочої сили та «інтелектуальному оснащенні» працівника.

Сьогодні інновації та знання пронизують не тільки всі сфери певної національної економіки, вони «розсіюються» у світовому просторі, перетинаючи державні кордони. У цьому випадку мова йде про міжнародний перелив або трансфер знань, який формується під впливом економічної культури суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність питань, пов'язаних з інноваційним розвитком економіки, підтверджується великою кількістю публікацій на цю тему в сучасній науковій літературі. Особливості формування національних інноваційних систем висвітлені в працях В. Александрової, О. Амоші, Л. Антонюк, Ю. Бажала, Д. Белла, О. Білоруса, В. Гейця, С. Глазьєва, А. Динкіна, Е. Жильцова, В. Іноземцева, М. Кондратьєва, В. Кузьменка, С. Мікеріна, В. Маєвського, Г. Менша, А. Пригожина, Б. Санто, В. Семиноженка, М. Скрипниченко, Б. Твісса, М. Туган-Барановського, К. Фрімена, Р. Хасбулатова, М. Хучека, Й. Шумпетера та ін.

У пострадянському просторі активно займаються розробкою проблеми економічної культури О. Ахієзер, І. Діскін, Т. Заславська, Я. Кузьмінов, А. Морозов, К. Панферов, Р. Ривкіна, Г. Соколова та ін. З-поміж сучасних вітчизняних соціологів, які займаються проблематикою економічної культури, слід назвати Д. Богиню, Л. Аза, В. Врублевського, Є. Головаху, В. Пилипенка, Є. Суїменка, Т. Єфременко та ін. Однак слід зазначити, що в роботах сучасних науковців переважають дослідження щодо економічної культури з боку соціології.

Отже, незважаючи на наявність достатньо великої кількості робіт з дослідження питань економічної культури та трансферу технологій, є підстави стверджувати, що в науковій літературі мало уваги присвячено дослідженню впливу економічної культури суспільства на міжнародний трансфер технологій.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження впливу на інноваційний розвиток країни економічної культури суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна культура є найважливішою складовою загальної культури, одночасно з тим виступає її специфічною формою та видом. Деякі автори вважають економічну культуру певною проекцією загальної культури на сферу економіки [1]. Тобто, культурна складова економічної діяльності залежить безпосередньо від самої діяльності, є її необхідною передумовою та здатна активно впливати на неї, посилюючи або стримуючи розвиток економіки.

Економічна культура – це структурна якість особистості, що розвивається в процесі навчання та виховання і синтезує в собі знання основ функціонування економіки та вміння індивіда використовувати ці знання в процесі життєдіяльності [2].

Поняття економічної культури можна розкрити через її структурні елементи, зокрема, національні стереотипи та норми образу життя, рівень й структура потреб, організаційні форми господарської культури, ціннісно-мотиваційне ставлення до праці й багатства, ступінь реалізації економічної цілі та інтенсивності оволодіння економічним простором. Усі вищеперераховані елементи (в різних комбінаціях) входять до переліку визначень економічної культури, наведених різними авторами. Однак загальним для них є те, що людина виступає продуктом, носієм та творцем економічної культури [3-4].

Економічну культуру, на наш погляд, можна представити як один із інститутів інституціональної економіки [5], який здійснює взаємодію індивідів у сфері економіки та культури. На відміну від

інституціоналізму, неоінституціоналісти головною вважають проблему мотивації людської поведінки, а саме процес прийняття рішень людиною, передумови та умови людської поведінки.

Економічна культура виступає регулятором економічної поведінки людей. Будь-яка поведінка, будь-який вчинок завжди мають певні причини, сукупність яких і складає мотивацію нашої поведінки. Знання, а також духовні та соціальні цінності, які є елементами культури, також входять до механізму мотивації економічної поведінки, впливають на вибір способів економічної поведінки. За допомогою механізму мотивації духовні цінності і норми культури регулюють економічну поведінку людей, впливаючи на вибір способів економічної поведінки. Можна розглянути такі основні типи і форми економічної поведінки людей.

Перший тип – доринковий – характеризується формулою «гарантований дохід ціною мінімуму трудових витрат» або «мінімуму доходу за мінімуму трудових витрат». В цілому для носіїв доринкового типу поведінки характерним є обережне ставлення до ринку, несформовані власні уявлення про ринкову економіку, прихильність виробленим раніше соціальним та економічним умовам і стереотипам поведінки. Для цієї категорії економічних суб'єктів основними загрозами виступають втрата роботи, необхідність перенавчання та перспективи нового працевлаштування; стабільна бідність є більш прийнятною, ніж прояв активності і ризику.

Другий тип – тип ринкової поведінки – характеризується формулою «максимум доходу ціною максимуму трудових витрат». Він пропонує високий ступінь економічної активності індивіда, розуміння ним того, що ринок забезпечує індивідуальну свободу економічного вибору, нерозривно пов'язану з персональною відповідальністю, а також розуміння того, що ринок надає можливості для підвищення матеріального рівня життя завдяки застосуванню зусиль, знань, умінь, навичок. Економічні суб'єкти, для яких характерний ринковий тип економічної поведінки, усвідомлюють необхідність економічного ризику і готові ризикувати. Вони мають здатність до адаптації, досить легко коригують систему цінностей, по-новому «ранжують» цінності, вибудовуючи мотиваційний ланцюжок.

Третій тип – псевдоринковий тип економічної поведінки – характеризується формулою «максимум доходу ціною мінімуму трудових витрат». Його носіями є люди, психологічно не готові до ризику і до того, щоб раціонально розрахувати ризик, вони швидше проявляють схильність «дешево купити, дорого продати». За класифікацією М. Вебера [6] цей псевдоринковий тип економічної поведінки сприяє розвитку капіталізму та підприємництва ірраціонального, або торгово-спекулятивного типу.

Економічна культура відображає економічний досвід, накопичений попередніми поколіннями людей; цей досвід використовується в сучасному економічному житті. Економічна культура накопичує норми, правила, образи економічної поведінки, що склалися в минулому, відбирає їх, вилучивши ті, які вже не відповідають новим умовам; передає, транслює ці «відібрані» правила і зразки економічної поведінки від минулих поколінь сучасним (через механізми соціалізації); одночасно з'являється багато нових зразків економічної культури й економічної поведінки в нових, сучасних умовах (інноваційна функція). У той же час виникають нові, затребувані сучасними умовами, зразки економічної поведінки, основу мотивації яких становлять цінності, властиві західній економічній культурі, відбувається їх запозичення.

Економічні успіхи Заходу, високий рівень життя більшості людей в цих країнах неможливо пояснити, залишивши без уваги особливості економічної західної культури, ті фундаментальні цінності, які визначають мотивацію економічної поведінки більшості людей в цих країнах. Одним із наріжних каменів, що забезпечили зростання економік розвинених країн, є трансфер технологій. Трансфер передбачає не тільки передачу інформації про нововведення, але і її освоєння за активної позитивної участі і джерела цієї інформації (наприклад, автора винаходу), і реципієнта (приймача), і реалізатора інформації про нову технологію, і кінцевого користувача продукту, виробленого за допомогою цієї технології. Економічна культура спрямована в майбутнє й в процесі розвитку спонукає залучати до відтворювальних процесів способи діяльності людського суспільства, накопичені цінності культури, справжні та очікувані досягнення соціально-економічного та науково-технічного прогресу.

Соціально-економічний і науково-технічний прогрес – це взаємопов'язані і взаємообумовлені процеси розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, економічних і соціальних інтересів членів суспільства. Науково-технічний прогрес є наслідком і результатом соціально-економічного прогресу, а не навпаки, хоча науково-технічний прогрес сприяє руху і розвитку соціально-економічного прогресу. Обидва види виникають і розвиваються в процесі зародження, розвитку, переходу від етапу до етапу культури суспільства, в тому числі економічної культури суспільного виробництва.

Досліджуючи розвиток інноваційної активності певних галузей, вчені дійшли висновку, що крім інновацій, які стимулюють економічне зростання, величезну роль відіграє попит, який виникає в суспільстві у відповідь на освоєння чергової інновації: нові можливості генерують в суспільстві нові потреби, соціальне замовлення на нові винаходи. Тобто рівень розвитку економічної культури суспільства впливає на формування потреб в інноваціях.

На основі аналізу світового досвіду англійський економіст Р. Росвел [7] виділив п'ять поколінь моделей інноваційного процесу, що поступово змінюють одна одну і характеризують специфіку його

розуміння у різні періоди часу розвитку. У табл. 1 наведено характеристику моделей інноваційного процесу відповідно до типів і форм економічної поведінки людей.

Таблиця 1

Еволюція моделей інноваційного процесу*

Назва моделі	Характеристика	Типи економічної поведінки
Перше покоління (1G) моделей інноваційного процесу (1950-ті – середина 1960-х рр.)	Модель «технологічного поштовху». Інноваційний процес мав лінійно-поступовий характер і охоплював усі види діяльності, починаючи з наукових досліджень та розробок і закінчуючи реалізацією нового продукту на ринку. Головною проблемою була не реалізація, а виробництво продукції. Згідно з цим підходом ідеї створення нових продуктів виникають усередині підрозділів НДДКР, а ринок відіграє лише пасивну роль, приймаючи результати досліджень і розробок.	Перший тип
Друге покоління (2G) моделей інноваційного процесу (друга половина 1960-х – початок 1970-х рр.)	Модель «ринок (потреби) – рушійна сила (поштовх)» отримала також назву лінійної моделі «ринкового притягування» і є ефективною на стадії бізнес-планування інноваційних проєктів. Інновації стимулюються попитом, який впливає на напрям і масштаби технологічного розвитку, тобто інновації виникають у результаті виявлення потреби покупця, чітко сфокусованих досліджень і розробок, що завершуються появою нових продуктів на ринку. Науково-дослідні розробки в цьому випадку є реакцією на потреби ринку.	Перехід до другого типу
Третє покоління (3G) — об'єднуюча модель (1970-ті – середина 1980-х рр.)	Об'єднуючі або двоїсті моделі інтегрують обидва попередні підходи і концентрують увагу на процесі їх взаємодії. Інноваційний процес передбачає збалансований підхід до технології та маркетингу як рівноправних джерел виникнення інновацій. Інноваційний процес у моделях третього покоління все ще носить лінійний характер, але із зворотними зв'язками. Взаємодія між науковою, виробничою та маркетинговою діяльністю в межах інноваційного процесу забезпечує ефективне використання технологічних можливостей виробника в інтересах розширення потреб ринку.	Другий тип
Інтегрована модель (4G) інноваційного процесу (середина 1980-х рр. – теперішній час)	Інтегровані моделі. Інноваційний процес являє собою сукупність не тільки послідовних, а й паралельних дій, що здійснюються одночасно на різних його етапах, особливо у частині прикладних наукових досліджень і дослідно-конструкторських робіт, створення перших промислових зразків, масового виробництва та тиражування.	Другий тип
Модель стратегічних мереж (5G) (теперішній час і в подальшому)	Стратегічна інтеграція і встановлення зв'язків. Інноваційний процес є не тільки міжфункціональним, але також носить мультиінституційний, мережевий характер. До паралельного процесу розробки інновації додаються нові функції: ведення НДДКР із використанням систем обчислювальної техніки та інформатики, електронних мереж і засобів зв'язку, за допомогою яких встановлюються стратегічні зв'язки новаторів з постачальниками, партнерами, споживачами.	Другий тип

* Складено й доповнено на основі [7-10]

Тож, якщо модель «технологічного поштовху» була розповсюджена в Радянському Союзі, то подальший розвиток інноваційного процесу був спотворений плановою економікою: сформувалась «неповноцінна» економічна культура, яка відповідала часу та стала неконкурентоспроможною в нових державних реаліях.

У свідомості людей інновація повинна/може виникнути за наказом «згори». Однак інновації не є надзвичайними подіями, що відбуваються лише за певних специфічних умов. Навпаки, вони є досить поширеним явищем, що може спостерігатися в будь-який час в усіх галузях економіки [11]. Проблема полягає лише в тому, що інновації мають бути затребуваними. Розуміння необхідності інноваційних процесів, зокрема трансферу технологій, базується на особливостях економічної культури індивіда й суспільства в цілому.

Трансфер технології (тобто передача інформації про інновації) має місце на кожному переході від однієї до іншої стадії інноваційного процесу. Існує об'єктивна необхідність трансферу, оскільки кожна наступна стадія реалізується, як правило, іншими людьми, і така передача технологій є невід'ємною частиною інноваційного процесу. Але для успішності реалізації передачі інформації необхідний однаковий, принаймні близький, рівень економічної культури виконавців. Та якщо професійна культура більшості фахівців знаходиться на досить близькому рівні сформованості, то в економічній культурі чітко простежуються наслідки впливу соціуму та історичної спадщини [12].

Незважаючи на те, що трансфер технологій не є новим явищем, аналіз досліджень зарубіжних та вітчизняних учених підтверджує, що визначення трансферу технологій є неоднозначним через

складність процесу передачі технологій. Визначення безпосередньо залежить від того, як і в якому контексті споживач визначає технологію. Трансфер технологій включає комерціалізацію наукових розробок, тобто передачу нової технології (інновації) в комерційне використання, а також розповсюдження вже існуючих технологій. Це дає можливість суттєво скоротити період від створення технології до її впровадження. Але будь-яка передача технології в країні, де захист (визнання) авторських прав недосконалий, а вміння користуватися продуктами високих технологій без виплати авторських прав розглядається як правильна економічна поведінка, буде відбуватися з перешкодами.

Як найважливіша частина інноваційного процесу, трансфер технологій є реалізацією процедури передачі нових науково-технічних знань від власника (розробника) до виробника (замовника). При цьому учасники процедури вступають у довгострокові відносини, що обумовлені правовим договором (ліцензійним контрактом) і спрямовані на досягнення, перш за все, матеріального успіху від впровадження нових знань (технологій) у виробництво. Така форма інноваційної процедури давно довела свою ефективність у розвинутих країнах.

З початку 1970-х рр., урахувавши труднощі, з якими зіштовхувалися дослідники, консультанти та практики в сфері трансферу технологій, було запропоновано моделі передачі технологій [13], які сприяли б ефективному плануванню та реалізації проектів з трансферу технологій. В цілому ефективність передачі інформації про інновації потребує достатньо високого рівня економічної культури.

Конкурентні переваги країни в значній мірі полягають в її можливостях отримувати інновації та ефективно використовувати нові технології, які, як правило, відображають здатність населення створювати нові технології та впроваджувати їх у виробничий процес [14]. Економічна культура населення і є тим підґрунтям, що необхідний для формування конкурентних переваг. Успішний трансфер технології має великий вплив на покращення економічного стану в країні і визначається спроможністю та здібностями людей до асиміляції, адаптації, модифікації та створення нових технологій. Отже, одним з основних компонентів успішної передачі технології є освітня інфраструктура для розвитку «людського капіталу», а іншим – економічна культура населення.

Світовий досвід показує, що для успішного функціонування ринку та господарського механізму необхідно обґрунтоване поєднання юридичних норм, компетентне та ефективне державне регулювання, певний стан суспільної свідомості, культури та ідеології.

Державне управління економічною культурою представляє собою формування певних загальнонаціональних цілей, політики та стратегії, обов'язкових для економічної активності в країні та підтримуючих розповсюдження нових форм господарського життя й збереження корисних традицій [15].

Висновки з даного дослідження. В Україні внаслідок слабкої взаємодії науки і бізнесу розвиток системи трансферу технологій відбувається повільно. Через недостатнє розповсюдження прогресивних технологій країна втрачає можливість використання інноваційного потенціалу в пріоритетних напрямках НТП, що призводить до використання екстенсивної моделі розвитку економіки.

Стан економіки відображає той рівень культури, який може репрезентувати окремий індивід і все суспільство в цілому. Визначаючи політику економічного розвитку нашої країни, та конкретні кроки економічних реформ слід також враховувати особливості економічної культури, що історично склалася, як підґрунтя, на якому має формуватися система трансферу технологій в Україні.

Література

1. Иванов Г.П. Экономика культуры: учеб. пособие для вузов / Г.П. Иванов, М.А.Шустров. — М. : ЮНИТИ-Дана, 2001. — 183 с.
2. Медянцева С. Г. Экономическая культура студентов в условиях рыночной экономики / С. Г. Медянцева, Н. В. Кавкаева // Знание. Понимание. Умение. – 2005. – № 4. – С. 74–79.
3. Стасюк Ю.М. Формування економічної культури молодого фахівця / Ю.М. Стасюк // Особистість у просторі культури: Матеріали Всеукраїнського науково-практичного симпозиуму 24 вересня 2009 р. – Севастополь: Рібест, 2009. – С. 100-102.
4. Крупський О.П. Особистість у просторі економічної культури / О.П. Крупський, Ю.М. Стасюк // Особистість у просторі культури: Матеріали II Севастопольського Міжнародного науково-практичного симпозиуму 23 вересня 2010 р./ За ред. Г.О. Балла, О.Б. Бовть. – Севастополь: Рібест, 2010. – С. 45-46.
5. Олейник А.Н. Институциональная экономика : учебное пособие / А.Н. Олейник. – М. : Инфра-М, 2002. – 416 с.
6. Гайденок П. П. История и рациональность: Социология Макса Вебера и веберовский ренессанс / П. П. Гайденок, Ю. Н. Давыдов. – М: КомКнига, 2010. – 368 с.
7. Rothwell's five generations of innovation models [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://innovatorium.wordpress.com/2010/05/03/rothwells-five-generations-of-innovation-models/>
8. Калюжный И. Л. Модели инновационного процесса: достоинства, недостатки и особенности формирования / И. Л. Калюжный, В. А. Митус // Вісник СевНТУ. Вип. 98: Економіка і фінанси : зб. наук. пр. – Севастополь : Вид-во СевНТУ, 2009. – С. 98–102.

9. Лихолетов А. В. Стратегии, модели и формы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности / А. В. Лихолетов, В. В. Лихолетов, М. А. Пестунов // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 9 (147). – С. 19–27.
10. Полінкевич О. М. Моніторинг інноваційних процесів промислових підприємств / О. М. Полінкевич // Економічний форум. – 2011. – № 2. – С. 243–252.
11. Управління інноваційною діяльністю в економіці України : моногр. / за наук. ред. С.А. Єрохіна. – К. : Національна академія управління, 2008. – 116 с.
12. Єфременко Т.О. Рівень економічної культури пересічного громадянина України (за даними експертного опитування) / Т.О. Єфременко // Український соціум. – 2006. – № 1. – С. 88-96.
13. Стасюк Ю. М. Моделі міжнародного трансферу технологій // Вісник ДНУ. Серія: Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2012. – Вп. 4. – С. 217-225.
14. Стасюк Ю.М. Участь України у міжнародному трансфері технологій / Ю.М. Стасюк // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 231: У 9 т. – Т. I. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С. 105-113.
15. Помпеев Ю.А. Основы экономической культуры. – СПб.: изд-во СПГУК, 2008. – 296 с.