

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕНЬ

УДК 330.16:336.6

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ІНІЦІАТИВА У КОНТЕКСТІ БІХЕЙВІОРИСТСЬКОЇ ТЕОРІЇ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.5.375

Єрмошкіна О. В., д.е.н.,
Яцентюк С. В., к.е.н.

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

Дослідження присвячено обґрунтуванню концептуальних підходів до активізації інноваційно-інвестиційної ініціативи економічних суб'єктів у контексті біхейвіористської теорії на основі поєднання важелів мотивації інноваційної діяльності з боку суспільства та окремих економічних суб'єктів, а також стимулювання їх поведінки задля створення нових стійких у своєму розвитку мікроекономічних систем, центром яких виступає індивідуальна підприємницька інноваційна ініціатива економічного суб'єкту. Дослідження ґрунтується на поєднанні концептуальних позицій біхейвіористської та інституціональної економічної теорії, а також базових положень теорії менеджменту з метою узагальнення існуючих підходів до регулювання інноваційних процесів у суспільстві. При цьому, увагу зосереджено на пошуку та обґрунтуванні механізмів активізації виникнення інноваційно-інвестиційної ініціативи через уникнення можливих конфліктів певного виду, ступеня та сили впливу. За результатами дослідження встановлено, що залежно від інтенсивності інноваційно-інвестиційної ініціативи економічного суб'єкту існує певна ймовірність виникнення цілої сукупності конфліктів на різних рівнях суспільного життя. На відміну від існуючих підходів процес формування інноваційно-інвестиційної ініціативи розглядається як дуалістичний в аспекті виникнення поведінкових та інституційних конфліктів. Зокрема будь-який конфлікт, пов'язаний з інноваційно-інвестиційною ініціативою розглядається як мотиваційний стимул до подальшої інтенсифікації реалізації інноваційної ініціативи, так й гальмівний механізм втілення інновації, що, у свою чергу, породжує інші конфлікти та нові інноваційно-інвестиційні ініціативи з відповідним інвестиційним забезпеченням, як відповідь на попередні конфлікти щодо створення та втілення інновацій. Практичне значення даного дослідження полягає в тому, що запропонований підхід дозволяє розглядати поведінкові та інституціональні конфлікти не як перепони, а як можливості щодо інтенсифікації інноваційно-інвестиційної діяльності економічних суб'єктів, а, відповідно й формувати більш дієві механізми стимулювання такої діяльності.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційна ініціатива; інновація; поведінка економічного суб'єкта; мотивація; стимулювання; поведінковий конфлікт; інституціональний конфлікт

UDC 330.16:336.6

INNOVATION-INVESTMENT INITIATIVE UNDER BEHAVIORAL THEORY

DOI 10.30838/P.ES.2224.260219.5.375

**Yermoshkina O., Dr. of Econ. Sc.
Yatsentyuk S., PhD in Economics***National Technical University «Dnipro Polytechnic»*

The research is devoted to the substantiation of conceptual approaches to the activation of the innovation-investment initiative of economic entities in the context of behavioristic theory on the basis of a combination of leverages of motivation to innovation activity by society and individual economic entities, as well as stimulation of their behavior in order to create new microeconomic systems that are stable in their development, the center of which is the individual entrepreneurial innovation initiative of an economic entity. The research is based on a combination of the concept of the behavioristic and institutional economic theory, as well as the essence of management theory in order to generalize existed approaches to the regulation of innovation processes in society. At the same time, attention is focused on finding and substantiating the mechanisms of activating the emergence of innovation and investment initiative through avoiding possible conflicts of a certain type, degree and power of influence. According to the results of the study, it is proved that, depending on the intensity of the innovation-investment initiative of an economic entity, there is a certain probability of an entire set of conflicts at different levels of social life. Unlike existing approaches, the process of formation of an innovation-investment initiative is considered as dualistic one in the aspect of behavioral and institutional conflicts. In particular, any conflict associated with the innovation-investment initiative is considered as a motivational stimulus for further intensification of the implementation of the innovation initiative and the inhibitory mechanism for the implementation of innovation, which generates other conflicts and new innovation-investment initiatives with the corresponding investment providing as a response to previous conflicts in the creation and implementation of innovation. The practical use of this study is in the follow: the proposed approach allows to consider behavioral and institutional conflicts not as obstacles, but as opportunities for the intensification of innovation and investment activities of economic actors, and, accordingly, to create more effective mechanisms for stimulating such activities.

Keywords: innovation-investment initiative; innovation; behavior of economic entity; motivation; stimulation; behavioral conflict; institutional conflict

Актуальність проблеми. Сучасний розвиток економічних систем свідчить про постійне пришвидшення процесів створення нових товарів, послуг, побудови нових зв'язків. Роль окремого індивіда та його підприємницька ініціатива стає в багатьох випадках вирішальною для побудови нових економічних мікросистем, створення зв'язків та відносин нового характеру. Однак, як свідчать аналітичні данні [1], інтенсивність

інноваційної та відповідної їй інвестиційної діяльності є недостатньою, а більшість креативних інноваційних вітчизняних ідей реалізується через міжнародні краудфандингові платформи та іноземні венчурні фонди [2, 3]. Не останню роль в даному випадку відіграє недосконалість інституціональної вітчизняної структури, низький рівень розвитку інноваційної інфраструктури, нестабільна геополітична та економічна ситуація в країні, суттєвий відтік висококваліфікованих кадрів закордон.

Однак, не дивлячись на суттєві проблеми, з якими стикаються ініціатори інновацій у процесі розробки, апробації та втілення своїх проектів, все ж таки активізація інноваційної діяльності в Україні є очевидною [4]. Відповідно, потребує ретельного дослідження та вивчення питання пошуку концептуально нових підходів до формування інноваційної політики держави та стимулювання індивідів та економічних суб'єктів до інноваційної діяльності.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питаннями стимулювання розвитку інноваційної діяльності на протязі декількох десятиріч займається великий прошарок як вітчизняних так і закордонних вчених. Однак, в даному дослідженні увага буде зосереджена не стільки на традиційних неокласичних підходах до управління інноваційною активністю економічних суб'єктів, скільки на можливих поведінкових та інституційних факторах провадження інновацій. І в цьому аспекті ключовим напрямом дослідження є вивчення видів, характеру виникнення та напрямів регулювання поведінкових та інституційних конфліктів, які суттєво впливають на інноваційну активність економічних суб'єктів.

Серед значної кількості вчених, які розглядають теорію конфліктів в економічних, політичних, соціальних системах слід приділити насамперед увагу працям таких вчених, як Дж. Коммонс [5] та Т. Веблен [6].

Спираючись на основі положення інституціональної теорії, Дж. Коммонс розглядає конфлікт інтересів, як природній елемент поведінки індивіда чи економічного суб'єкта у процесі контактів з іншими економічними суб'єктами. Відповідні конфлікти обумовлені існуванням певної індивідуальної та групової конкуренції за доступ до відповідних ресурсів, ринків, прав, тощо, справедливості розподілу прав та влади між окремими суб'єктами соціальної, політичної та економічної системи. При цьому, обмеженнями для розвитку, а також підґрунтям для

виникнення відповідних конфліктів інтересів стають операційні інституційні правила та традиції (моральні норми та правила, економічні мотиви прийняття рішень, законодавчі регуляції у відповідній системі) [5].

Подібної думки також дотримується Т. Веблен, який розглядає конфлікт між бажаннями та прагненнями індивіда з одного боку та його звичками з іншого, що спричиняє «конфлікт типів соціальних звичок» [6]. Відповідно, якщо існує суспільство, або принаймні два індивіда з різними соціальними звичками, то при взаємодії цих індивідів конфлікт виникає з великою часткою ймовірності [6].

З іншого боку, в роботах Р. Шиллера [7] зазначається, що фактично інновація має тенденцію відбуватися епізодично, особливо в часи економічної кризи, що супроводжується відповідно високим рівнем конфліктів в суспільстві та економічних системах. Тобто, можна стверджувати, що інновація є реакцією суспільства на кризу та конфлікт.

Слід підкреслити, що окремі дослідники підкреслюють, що інноваційна ініціатива економічних суб'єктів тим сильніша, чим більший комерційний успіх мали інновації даного суб'єкту у минулому у поєднанні з відповідними технологічними та науково-дослідними можливостями суб'єкту у поєднанні зі сталим зростанням рівня його добробуту [8]. Відповідно, досвід попередньої інноваційно-інвестиційної ініціативи та інноваційної поведінки суб'єкта, а також успішність у подоланні попередніх конфліктів є суттєвим фактором провадження інноваційної діяльності у подальшому.

Відповідно, прихильники інституціональної та поведінкової економічної теорії схиляються до думки, що інноваційна активність економічних суб'єктів в багатьох випадках визначається схильністю відповідних суб'єктів до інновацій [1, 8], вмінням використовувати існуючі інституціональні диспропорції на свою користь [5, 6], а конфлікт – є природнім процесом створення та розвитку інновацій [6, 7].

Однак, питання виникнення та подолання конфліктів у процесі формування інноваційно-інвестиційної ініціативи економічного суб'єкту потребує подальшого дослідження, оскільки в існуючих підходах поведінка економічного суб'єкту зазвичай розглядається або тільки з точки зору інституційних правил та поведінки, або тільки з точки зору психологічних мотивів поведінки індивіда. Зокрема потребують уточнення та розвитку такі питання, як визначення природи конфліктів

при виникненні інноваційно-інвестиційної ініціативи, залежності ступеня впливу інституційного та поведінкового конфлікту на інтенсивність інноваційно-інвестиційної ініціативи, а також питання пошуку адаптивного механізму поєднання важелів мотивації та стимулювання інноваційно-інвестиційної ініціативи економічного суб'єкта в умовах постійної зміни навколишнього середовища.

Мета дослідження – обґрунтування підходів до активізації інноваційно-інвестиційної ініціативи економічних суб'єктів у контексті біхейвіористської теорії на основі поєднання важелів мотивації та стимулювання їх поведінки.

Викладення основного матеріалу дослідження. Розглядаючи сутність та природу інноваційно-інвестиційної ініціативи економічного суб'єкта слід зазначити, що інновації зазвичай стають результатом певного бажання або певного дискомфорту економічного суб'єкта, який, шляхом пошуку нових рішень намагається у найбільш ефективний спосіб вирішити існуючу проблему, досягти нового економічного результату, реалізувати власні прагнення, цілі, бажання. При цьому шляхи вирішення цих проблем, досягнення нового економічного результату, реалізації прагнень, цілей і бажань можуть не порушувати існуючі інституційні правила, традиції та бар'єри, і не створюючи таким чином конфлікт, а можуть призводити до виникнення суттєвих диспропорцій і конфліктів залежно від ступеня впливу відповідної інноваційно-інвестиційної ініціативи, масштабів діяльності, соціального, політичного, екологічного та економічного впливу відповідного ініціатора інновацій.

Таким чином, інновація повинна розглядатись з двох поведінково-інституціональних позицій: інновація, як відповідь на конфлікт, який спричиняє певний дискомфорт індивіда або економічного суб'єкта; інновація, як джерело відповідного поведінково-інституціонального конфлікту, який викликаний протиріччям між ініціатором інновації та його оточенням.

Слід уточнити, що під конфліктом будемо розуміти зіткнення протилежних та несумісних потреб, інтересів, цінностей, установок, намірів окремих індивідів, їх груп або економічних та інституціональних суб'єктів [9].

В цьому аспекті, якщо розглядати інновацію, як відповідь на певний конфлікт, слід підкреслити, що залежно від різних факторів це явище має різний вплив на учасників конфлікту, по-різному ними сприймається та

призводить до різних результатів залежно від обраних інструментів та методів вирішення конфліктів.

Якщо спиратись на типологію видів конфліктів, запропонованих М. Дойчем [10], та адаптувати цю типологію до інноваційно-інвестиційної ініціативи можна стверджувати, що увесь спектр конфліктів притаманний й процесу інноваційної діяльності (Табл. 1)

Таблиця 1 – Типологія конфліктів при реалізації інноваційно-інвестиційної ініціативи економічними суб'єктами

Вид конфлікту	Загальний зміст	Сутність при реалізації інноваційно-інвестиційної ініціативи
Реальний	конфлікт, який об'єктивно існує і адекватно сприймається	Конфлікт першого сприйняття інновацій, як порушення існуючих сталих правил, традицій, технологій, тощо
Випадковий / умовний	залежить від змінних обставин, які не усвідомлюються або не відомі сторонам конфлікту	Процес реалізації інновації призводить до неочікуваних негативних наслідків різного характеру, які не було враховано або передбачено на етапі продукування ініціативи.
Помилковий	конфлікт, що помилково тлумачиться сторонами, або виникає виключно у свідомості сторін конфлікту через необ'єктивне або помилкове сприйняття ситуації	Конфлікт виникає внаслідок недостатнього усвідомлення та роз'яснення користі, доцільності, необхідності впровадження відповідної інновації
Латентний	потенційно можливий за умов усвідомлення	Конфлікт між сторонами інноваційної активності, який має відбутися, але не виникає тому, що результати та наслідки процесу реалізації інновації поки що не можуть бути усвідомлені сторонами процесу, але є певні негативні очікування (насторога)
Зміщений	конфлікт, за яким приховується інший визначальний конфлікт	Конфлікт зазвичай зміщується з самої інновації на інноватора, який негативно або упереджено сприймається іншою стороною конфлікту
Штучно створений	конфлікт провокується третьою стороною з метою досягнення власних цілей	Інноваційний процес зазнає суттєвих інституційних та ринкових перешкод внаслідок конфлікту інтересів двох або більше учасників одного сегменту ринку та використовується як інструмент нечесної конкурентної боротьби

Джерело: розроблено авторами за [10]

Слід зазначити, що обґрунтування механізмів активізації виникнення інноваційної ініціативи через уникнення можливих конфліктів певного виду, ступеня та сили впливу повинна враховувати весь спектр можливих конфліктів (табл. 1) та диференціювати відповідні інструменти, методи та механізми виникнення конфліктів при провадженні інноваційної діяльності.

Розглядаючи процес виникнення інноваційно-інвестиційної ініціативи економічного суб'єкта слід брати до уваги не тільки конфлікти, що виникають у процесі провадження інновацій (табл. 1), а й ті інституціональні, екзистенціальні, поведінкові та інші типи конфліктів, що призводять до виникнення самої ініціативи. В даному дослідженні такі конфлікти розглядаються як спонукальні. Чим сильніше дія спонукального конфлікту, тим вищий рівень інтенсивності інноваційної ініціативи виникає у економічного суб'єкта. При цьому слід враховувати, що рівень інтенсивності та здатність суб'єкта до формування відповідного інвестиційного супроводу процесу реалізації інновацій є визначальними для подальшої долі інновації. Крім того, залежно від інтенсивності інноваційної ініціативи існує певна ймовірність виникнення цілої сукупності конфліктів на різних рівнях суспільного життя (табл. 1). Відповідно, задля забезпечення життєздатності інновацій, суб'єкт – ініціатор інновації повинен розглядати будь-який конфлікт як спонукальний для подальшого удосконалення створеної інновації.

Таким чином, процес формування інноваційної ініціативи розглядається як дуалістичний в аспекті виникнення поведінкових та інституційних конфліктів. Тобто конфлікт, який пов'язаний з інноваційною ініціативою, повинен розглядатися як мотиваційний стимул до подальшої інтенсифікації реалізації інноваційної ініціативи, так й гальмівний механізм втілення інновації, що, у свою чергу, породжує інші конфлікти та нові інноваційні ініціативи, як відповідь на попередні конфлікти щодо створення та втілення інновацій. Такий підхід дозволяє розглядати поведінкові та інституціональні конфлікти як можливості щодо інтенсифікації інноваційної діяльності економічних суб'єктів, а, відповідно й формувати більш дієві механізми стимулювання такої діяльності. При цьому сам процес реалізації інноваційно-інвестиційної ініціативи розглядається з діалектичної точки зору як спіралевидний, де кожен наступний конфлікт повинен провокувати появу нової

інноваційно-інвестиційної ініціативи або удосконалення існуючого проекту.

Відповідно при конструюванні механізмів мотивації та стимулювання інноваційно-інвестиційної ініціативи економічних суб'єктів весь спектр інструментів доцільно формувати виходячи з таких факторів:

- тип та сила спонукального конфлікту, розв'язання якого призвело до виникнення відповідної інноваційно-інвестиційної ініціативи;
- сила інноваційної ініціативи, тобто здатність економічного суб'єкта до подолання спонукального конфлікту;
- тип та сила наступного конфлікту за типологією, наведеною у табл. 1;
- здатність економічного суб'єкта до переходу на новий рівень вирішення конфлікту, тобто перетворення його на спонукальний.

Слідуючи за наведеною логікою процесу можливо формування відповідного інструментарію управління інституційно-поведінковими конфліктами, що виникають у процесі формування та реалізації інноваційно-інвестиційної ініціативи, що є напрямом подальших досліджень

Висновки. Таким чином, у процесі формування інноваційно-інвестиційної ініціативи економічного суб'єкта можливе виникнення цілого спектру поведінкових та інституційних конфліктів, які мають дуалістичний вплив на інноваційно-інвестиційну ініціативу економічних суб'єктів, тобто будь-який конфлікт, який виникає в наслідок появи такої ініціативи, розглядається як стимул для подальшої інтенсифікації процесу її реалізації, а з іншого боку, він розглядається як гальмівне явище, яке може примусити економічного суб'єкта при достатньо високому рівні інтенсивності ініціативи шукати нові, або створювати нові інституційні та операційні правила, які дозволять нівелювати вплив конфлікту та втілити інноваційно-інвестиційну ініціативу.

Такий підхід дозволяє стверджувати, що конфлікти в інноваційній діяльності є певним рушійним механізмом, які можуть призводити до підвищення інтенсивності інноваційно-інвестиційної ініціативи. Однак, якщо сила або масштаб впливу конфлікту значно перевищує інтенсивність інноваційно-інвестиційної ініціативи економічного суб'єкта, то він виступає як гальмівний механізм. Тоді завданням

суспільної та / або державної інституційної структури є створення відповідних механізмів та правил регулювання такого конфлікту, нівелювання його впливу та подолання через трансформацію інституційних правил та структури.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Yermoshkina O. V. Institutional development and propensity for innovations: trends and prospects for Ukraine / O. V. Yermoshkina, L. G. Solianyk // *Scientific Bulletin of National Mining University*. – 2018. – №2. – pp. 155-162
2. Survey of global investment and innovation incentives // [Electronic source]: access mode: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/Tax/us-tax-surveyof-global-investment-and-innovation-incentives.pdf>
3. Yermoshkina O. SME in Poland and Ukraine: Prospect for future and functioning conditions / O. Yermoshkina, K. Lobos: Monograph. – 2017. – Difin SA. – Wroclaw. – 302 p.
4. Перспективи ринку венчурних і прямих ін-вестицій в Україні // [Електронне джерло]: режим доступу: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/press-release/2018/prospects-of-venture-capital-and-direct-investment.html>
5. Коммонс Дж. Р. Институциональная экономика / Дж. Р. Коммонс / Пер. с англ. А.А. Оганесян. // *TerraEconomicus*. – 2012. – Т. 10. – № 3. – С. 69–76.
6. Веблен Т.Б. Теория праздного класса: экономическое исследование институций / Т. Б. Веблен: Прогресс; Москва; 1984. – 194 с.
7. Shiller R. J. Behavioral Economics and Institutional Innovation / R. J. Shiller // *Yale ICF Working Paper No. 04-50; Cowles Foundation Discussion Paper No. 1499*. (January 2005).
8. Duguet E. Is Innovation Persistent at the Firm Level? An Econometric Examination Comparing the Propensity Score and Regression Methods / E. Duguet, S. Monjon // *University of Paris I - Cahiers de la MSE Working Paper No. 2004(75)*. - (July 2004).
9. Біляк Ю. В. Конфлікти в економіці як базові чинники фінансової безпеки / Ю.В. Біляк // *Агросвіт*. - 2017. - № 7. – С. 42-47.
10. Deutsch M. *The Resolution of Conflict; Constructive and Destructive Processes* / M. Deutsch: New Haven: Yale University Press, 1985. ISBN 9780300021868

REFERENCES:

1. Yermoshkina, O. V. & Solianyk L. G. (2018) Institutional development and propensity for innovations: trends and prospects for Ukraine. *Scientific Bulletin of National Mining University*. – 2018. – №2. – pp. 155-162
2. Survey of global investment and innovation incentives (2018) // [Electronic source]: access mode: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/Tax/us-tax-surveyof-global-investment-and-innovation-incentives.pdf>

3. Yermoshkina O. & Lobos K. (2017) SME in Poland and Ukraine: Prospect for future and functioning conditions: *Monograph*. – 2017. – Difin SA. – Wrocław. – 302 p.
4. Perspektyvy rynku venchurnykh i priamykh investytsii v Ukraini (2018) [Prospects for market of venture and direct investments in Ukraine]: [Electronic source]: access mode: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/press-release/2018/prospects-of-venture-capital-and-direct-investment.html> [in Ukrainian]
5. Commons J. R. (2012) *Institutsionalnaya ekonomika* [Institutional economics] / Transl. Eng. A.A. Oganesyanyan. *TerraEconomicus*. – 2012. – Т. 10. – № 3. – pp. 69–76. [in Russian]
6. Veblen T. B. (1984) *Teorija prazdnogo klassa: ekonomicheskoe issledovanie institucij* [The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions]: Progress; Moscow; 1984. – 194 p. [in Russian]
7. Shiller R. J. (2005) Behavioral Economics and Institutional Innovation. *Yale ICF Working Paper No. 04-50; Cowles Foundation Discussion Paper No. 1499*. (January 2005).
8. Duguet E. & Monjon S. (2004) Is Innovation Persistent at the Firm Level? An Econometric Examination Comparing the Propensity Score and Regression Methods. *University of Paris I - Cahiers de la MSE Working Paper No. 2004(75)*. - (July 2004).
9. Bilyak Y.V. (2017) Konflikty v ekonomitsi yak bazovi chynnyky finansovoi bezpeky [Conflicts in the economy as a basic factor for financial security]. *Agrosvit [ArgoWorld]*. - 2017. - № 7. – pp. 42-47 [in Ukrainian].
10. Deutsch M. (1985) *The Resolution of Conflict; Constructive and Destructive Processes*. *New Haven: Yale University Press*, 1985. ISBN 9780300021868