

social capital as a certain social resource, which implies taking into account both social relations (including social and labor), and certain indicators of the country's social development (birth rate, level of education, health status of the population, employment by socially useful activities, etc.).

The subject of research is the impact of globalization on social capital in the form of social and labor relations. Significant decrease in the number of economically active population is determined as the main globalization risk of the modern development of Ukrainian society. It is stressed that this trend in Ukraine has become threatening. The reasons behind it are also analysed, among them are unemployment, low salary, increasing openness of the economy, growing labor mobility, shortcomings of the national education system and some others. In this process, a particularly negative role of the policies of some European countries to attract foreign «guest workers» is pointed out.

A system of measures to counter this trend has been proposed, in particular, creation of new jobs in the real sector of economy, development of social infrastructure, introduction of government programs (government procurement) aimed at supporting domestic producers, economic reforms, etc. The necessity to provide legal support is underlined, in particular in cases of enterprises that are artificially brought to bankruptcy, which presupposes their reprivatization or even nationalization.

Keywords: social capital, globalization challenges, unemployment, migration, economically active population, state employment policy, labor mobility.

Надійшла до редакції 18.11.18 р

УДК 330.8

ІННОВАЦІЙНО-ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ: ПОВЕДІНКОВО-ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ АКТИВІЗАЦІЇ

*О. В. Єрмошкіна, д. е. н., професор, ertoshkina.o.v@ntu.one, О. І. Горяча, викладач,
НТУ «Дніпровська політехніка», horiacha.o.i@ntu.one*

У статті розглядається інноваційно-підприємницька діяльність економічних суб'єктів з позиції першопричин формування інноваційної ініціативи у світлі біхейвіористської теорії. Доведено, що інноваційна ініціатива як складова поведінки індивіда формується залежно від спонукальних потреб та його можливостей і, відповідно, призводить до виникнення інноваційних проектів у формі стартапів. Їх успішність залежить від обґрунтованості спонукальних мотивів індивіда та рівня усвідомлення його власного існування.

На основі аналізу досвіду впровадження окремих стартап-проектів та поведінкових аспектів формування інноваційної ініціативи в дослідженні обґрунтовано доцільність використання піраміди нейрологічних рівнів Ділтса для виявлення інтенсивності інноваційної ініціативи та її життєздатності. Встановлено, що позиція індивіда на нейрологічних рівнях не є постійною, а рух не обов'язково здійснюється в напрямку зростання цих рівнів. Виявлено фактори впливу на інтенсивність інноваційної ініціативи, а саме: початковий нейрологічний рівень індивіда або економічного суб'єкта; наявність обмежуючих інституційних правил та інститутів, які стримують або навпаки активізують інноваційну ініціативу; наявність інституційних правил та інститутів, які здатні захистити індивіда або економічного суб'єкта від опортуністичної поведінки інших учасників соціуму; напрямок руху індивіда між нейрологічними рівнями для забезпечення балансу тих соціальних та економічних ролей, які він виконує в певному суспільстві.

© 2018. Yermoshkina O.V., Goriacha O.I. Published by the National Technical University Dnipro Polytechnic on behalf of Economics bulletin of the National Mining University. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>), which permits unrestricted reuse, distribution and reproduction in any medium provided the original work is property cited.

Доведено, що з підвищенням нейрологічного рівня прийняття рішень інтенсивність виникнення інноваційної ініціативи зростає, однак, обмежується ступенем розвитку інституційних правил, структур та поведінкових аспектів інших індивідів. Запропоновано напрями для удосконалення механізмів інтенсифікації інноваційної діяльності економічних суб'єктів з урахуванням схильності індивідів до інновацій залежно від поведінково-інституційних аспектів побудови суспільства та економічних відносин.

Ключові слова: інноваційна поведінка, інноваційна ініціатива, піраміда Ділтса, інституційний розвиток, інститут, правила, неврологічні рівні прийняття рішень, економічний суб'єкт, індивід.

Постановка проблеми. Інтенсивний розвиток технологій та систем комунікацій, інтенсифікація створення нових високотехнологічних інноваційних проектів, які перетворюються на стартапи, суцільно новий погляд на сам процес генерації та розвитку бізнес-ідей, які спрямовані на практично всі сфери життя людини включно з психологічними аспектами, емоційним інтелектом, дозволяє стверджувати, що механізми активізації інноваційно-підприємницької діяльності економічних суб'єктів в умовах нового технологічного устрою потребують суттєвого перегляду та удосконалення.

В цьому аспекті всесвітній тренд розвитку стартапів може стати базою для вивчення поведінки економічних суб'єктів щодо генерації та втілення нових ідей, створення нових бізнес-проектів, оскільки традиційні підходи до побудови бізнес-процесів зазнають нищівної трансформації та перебудови, що викликає необхідність пошуку нових більш складних та комплексних міждисциплінарних підходів до пошуку інструментів та механізмів активізації інноваційної діяльності як окремих економічних суб'єктів, так і країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід підкреслити, що суттєво змінюється поведінка не тільки економічних суб'єктів, які створюють та втілюють стартап. Суттєво також трансформується поведінка інвесторів, які змушені у прагненні до конкурентоспроможності відкривати для себе нові ринки, підходи до фінансування, оцінки позичальника та об'єкту інвестування, удосконалювати та розробляти нові фінансові інструменти. При цьому традиційні фінансові посередники у вигляді банків, компаній з управління активами та пасивами, страхових компаній вступають у жорстку конкурентну боротьбу не тільки з вен-

чурними фондами, а і з окремими особами, які приймають участь у фінансуванні шляхом краудфандингу, технологій C2C, P2P, тощо. Сприяє цьому також розвиток технологій блокчейн, які дозволяють виключати з угод цілі групи учасників, замінюючи ці функції більш швидким, незалежним та надійним механізмом передачі даних щодо угод.

Як свідчить звіт компанії «Делойт» у 2017 році вітчизняний венчурний бізнес надав стартапам більше \$250 млн. Цей показник у 3 рази перевищує рівень фінансування таких проектів у 2016 році [1].

Особливістю розвитку сучасної підприємницької ініціативи також є інтенсифікація аутсорсингу. При цьому найбільша питома вага використання послуг аутсорсингу спостерігається у галузі технологій, медіа і телекомунікацій (29%) та фінансовому секторі (25%). При цьому, віддача на аутсорсинг додаткових інноваційних послуг до провайдерів зросла у 2018 р. до 49% проти 20% у 2016 р., створення інновацій як базового елементу контракту з 21% до 43% [2].

На користь позиції щодо доцільності перегляду традиційної концепції активізації інновацій з точки зору поведінкової та інституціональної теорії свідчать і данні дослідження [3], щодо трансформації принципів та бази побудови сімейного бізнесу у світі. Так до основних висновків у зміні поведінки учасників сімейного бізнесу віднесено те, що 50% з них вважають, що підвищення інноваційного потенціалу компанії залежить саме від екосистеми сімейного бізнесу. При цьому для підвищення ефективності внутрішньої співпраці та укріплення конкурентних позицій на ринку більше 50% використовують інновації, а 49% прагнуть співпрацювати саме з тими компаніями-

ми, які створюють та впроваджують інновації.

Таким чином, можна констатувати, що за останні 3 роки багато традиційних практичних аспектів формування інноваційної ініціативи, механізму її реалізації, характеру інновацій, механізмів побудови економічних та юридичних відносин в процесі інноваційної та інвестиційної діяльності економічних суб'єктів зазнали суттєвих змін, що, у свою чергу, викликає необхідність перегляду і теоретичної бази

Питання пошуку напрямів, інструментів та побудови механізмів інноваційної діяльності підприємства вже не одне десятиліття є предметом дослідження як вітчизняних, так і закордонних вчених, які у своїх дослідженнях розглядали інноваційну діяльність з різних ракурсів – починаючи від того, що інновація – це природня потреба людини у розвитку [4], до того, що інновація – це змушений крок підприємця з метою скорочення операційних витрат, який він робить (П. Друкер [5], Д. Белл [6]). При цьому традиційні підходи, які засновано на класичній та неокласичній економічній теорії, підкреслюючи життєву необхідність інновацій у забезпеченні економічного розвитку та зростання як окремого економічного суб'єкту, так і країни в цілому, наголошують, що в багатьох випадках, інновації є джерелом додаткового, іноді необґрунтованого ризику [7]. Особливо ця позиція широко використовується в теорії фінансових інновацій, де Б. Хендерсон та Н. Пірсон [8], стверджують, що саме недоцільна орієнтація на впровадження фінансових інновацій на світовому фінансовому ринку зазвичай стає причиною фінансової кризи, яка може потім перейти й у загальноекономічну, якщо вплив фінансових інновацій на ринок занадто потужний.

Не дивлячись на практично протилежні точки зору щодо доцільності, природи та поведінкових аспектів створення та розвитку інноваційної діяльності економічних суб'єктів, інновації все ж залишаються основною рушійною силою економічного та технологічного прогресу.

Якщо ж розглядати дослідження вітчизняних вчених, то багато з них гуртуються все ж таки на традиційних підходах та

постулатах неокласичної теорії про раціональну поведінку економічних суб'єктів [9, 10], можливість та об'єктивність прогностичної оцінки інноваційних процесів з точки зору теорії нейронних мереж та генетичних моделей побудови інноваційного процесу [11]. Однак, повертаючись до аналітичних даних щодо інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, вважаємо, що основною проблемою є відсутність державної підтримки інноваційної діяльності, слабка мотивація економічних суб'єктів щодо впровадження інновацій [12].

Формулювання мети статті. Науково обґрунтувати необхідність та доцільність імплементації концептуальних підходів теорії біхейвіоризма та інституціональної економічної теорії до удосконалення механізмів активізації інноваційно-підприємницької діяльності економічних суб'єктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нами було зроблено спробу обґрунтування інституційної основи активізації інноваційних процесів економічних суб'єктів на основі інституційної теорії та біхейвіоризму [13]. При цьому було обґрунтовано, що державна політика активізації інноваційної діяльності повинна враховувати концепцію диференціації схильності до інновацій економічних суб'єктів.

В даному дослідженні необхідно зосередитись саме на поведінкових мотивах інноваційної ініціативи економічних суб'єктів, виходячи з того, що первинно інноваційна ініціатива може як бути створена особисто інноватором, тобто проявлена власна ініціатива, так і необхідність створення інновації простимульована іншою особою, яка відчуває потребу в інноваціях.

Таким чином, розглядаючи поведінкове підґрунтя інноваційної ініціативи констатуємо, що вона може бути двох типів: власна інноваційна ініціатива та викликана інноваційна ініціатива. Це принципово для розуміння, оскільки психологічне та поведінкове підґрунтя, а, відповідно, й інструменти активізації такої ініціативи є принципово різними.

Розглядаючи власну інноваційну ініціативу економічного суб'єкту та приймаючи у даному дослідженні, що мінімальним економічним суб'єктом є індивід, можна

стверджувати, що власна інноваційна ініціатива може виникати як за власним бажанням самореалізації індивіда за типовим механізмом «Потреба самореалізації – Ідея – Ініціатива – Проект – Інновація», так і внаслідок виникнення певного дискомфорту різного характеру, що призводить індивіда до думки про необхідність пошуку нового рішення поставленої проблеми, оскільки ринок не надає змоги видалити або полегшити цей дискомфорт існуючим шляхом. В даному випадку типовий механізм реалізації ініціативи наступний: «Дискомфорт – Потреба його ліквідації / послаблення – Ідея – Ініціатива – Проект – Інновація».

Треба також розуміти, що друга схема реалізації інноваційної ініціативи зазвичай буває більш успішна і характерна для проектів, які вирішують конкретну, хай і невелику проблему однієї людини, а потім й певної групи людей. З точки зору поведінкової теорії поведінка індивіда, який відчуває певний дискомфорт є більш жвавою, інтенсивною та спрямована на досягнення конкретного результату, тобто уникнення або полегшення дискомфорту. Перший тип інноваційних ініціатив дуже часто, за свідченням експертів [14], призводить або до виникнення таких стартапів, які стають «єдинорогами», тобто залучають на першому-другому раунді фінансування значні обсяги грошових коштів, або стають провальними проектами, оскільки пропонують рішення неіснуючих проблем.

Власне, розглядаючи поведінкові мотиви окремих індивідів спираючись на піраміду нейрологічних рівнів Ділтса [15], можна стверджувати, що кожен рівень усвідомлення власних потреб та потреб оточення дозволяє згенерувати ідеї різного рівня креативності, корисності та життєздатності.

Отже, в основі піраміди є ті початкові позиції індивіда, які задовольняють його певні потреби у суспільних відносинах (сім'я, друзі, колеги, найближче оточення), майновому статусі (власність, гроші), професійна самореалізації (робота, кар'єрне зростання). На цьому рівні індивід усвідомлює те, що має, може відчувати певний дискомфорт від незадоволеності у якихось сферах життя, але суттєвої ініціативи зазвичай не проявляє. Однак, для індивідів творчих

професій та креативної галузі може виникати диспропорція між базисом піраміди та її вищими рівнями, що призводить до виникнення портею у таких індивідів до пошуку бізнес-партнерів в інноваціях. Таким чином, утворюється творчий колектив, який балансує базис творчого індивіда і верхні рівні прагматичного індивіда, утворюючи синергетичний ефект.

В цьому аспекті виникає питання інституційного регулювання партнерства на рівні двох індивідів. Як свідчить багатовіковий досвід створення індивідуальних партнерств, їх міцність, безпечність та ефективність залежать від наявності операційних правил поведінки в економічній системі, механізмів захисту та попередження опортуністичної поведінки учасників партнерства та навколишньої екосистеми, наявності та сталості функціонування інститутів різного рівня для вирішення окремих питань партнерства, їх підтримки та розвитку.

Переходячи на другий рівень піраміди Ділтса індивід стикається з поведінковими аспектами вмотивованості свої дій, тобто підвищується рівень креативності, оскільки індивід починає усвідомлювати не тільки володіння певними ресурсами та комунікативними зв'язками, а й що саме він робить, виходячи зі свого базису. Може постати питання: так що, індивід створюючи базис не усвідомлює що він робить? Позиція полягає не в тому, що він усвідомлює, а в тому що саме є спонукальною потребою індивіда: задоволення первинних потреб у найлегший та найбільш доступний спосіб, чи усвідомлення своєї соціальної та економічної ролі з точки зору впливу на світ.

Таким чином, на другому нейрологічному рівні виникають саме ті спонукальні мотиви створення інновацій, які призводять до задоволення потреб індивіда (у тому числі базисних) через пошук найбільш вигідного рішення з позиції активного впливу на оточуючу екосистему, але шлях досягнення цієї мети найпростіший та не самий екологічний з точки зору впливу на інших суб'єктів економічних відносин. Тобто основним обмежуючим фактором в даному випадку стають інституційні правила, що регулюють дії індивіда з точки зору ненанесення шкоди іншим індивідам через свої дії.

Існування відповідних обмежень, у тому числі, і призводить до виникнення нових рішень. Негативним аспектом поведінки індивіда на даному рівні є те, що обмеження є не стільки стимулюючим фактором, скільки стримуючим від опортуністичної поведінки.

Саме в той момент, коли перед індивідом постає питання «А як вирішити проблему найбільш оптимально не тільки для мене, а й для оточуючих?», поведінка індивіда стає більш креативною, синергічною, інтенсивність інноваційної ініціативи зростає. На цьому рівні індивід переходить до активного пошуку способів, методів та каналів найбільш вигідного та найбільш повного втілення своїх вмінь, навичок, здібностей, талантів. При цьому індивід усвідомлює більшість явних інституційних обмежень, які поступово перетворюються зі стримуючих на спонукаючі до дій.

В даному аспекті, звертаючись до питань пошуку методів та механізмів інтенсифікації інноваційної діяльності постає питання знаходження балансу соціальних структур у створення інституційних правил, традицій та власне самих інститутів. Наявність жорстких інституційних правил обмежуючого характеру призводить до придушення інноваційної ініціативи, примушуючи індивіда перейти на нижчі нейрологічні рівні зосередившись на найбільш безпечному та традиційному вирішенні свої запитів. Тобто, індивід постає перед дилемою: залишатися у даній соціальній та інституційній системі та спускатися донизу у піраміді нейрологічних рівнів, придушуючи власну інноваційну ініціативу, таланти, здатності, вміння, навички, або полишити дану систему на користь іншої більш сприятливої щодо реалізації власного потенціалу. Проектуючи даний підхід на міграційні тенденції, які спостерігаються останнім часом в Україні, можна стверджувати, що окрім прямої трудової міграції, пов'язаної з прийняттям рішень на першому нейрологічному рівні, так званий «відтік мізків» спричинений ще й суттєвими викривленнями в інституційних структурах, правилах, слабкою захищеністю від опортуністичної поведінки інших суб'єктів. У сукупності це створює найбільш жорсткі та несприятливі умови для

виникнення інноваційної поведінки креативного та синергетичного характеру.

Необхідно зазначити, що в умовах опрацьованої та розвинутої інституціональної структури індивід поступово піднімається на четвертий нейрологічний рівень прийняття рішень, де основою його поведінки стають мотивація до активної діяльності, загальнолюдські та загальноціннісні принципи та установки, які стають основними критеріями вибору і прийняття рішень. На даному рівні постає питання соціальної відповідальності індивіда та / або економічного суб'єкта, рішення щодо інноваційної діяльності спрямовані не тільки на вирішення власних потреб, а й в багатьох випадках спрямовуються на вирішення місцевих та регіональних екологічних проблем, розв'язання осередків соціальної напруги та конфліктів. Інноваційна ініціатива в даному випадку стає найбільш екологічною, найбільш соціально відповідальною, спрямована на удосконалення життя доволі широкого кола людей має довгостроковий та визначальний вплив на майбутній розвиток як окремої людини, так і певного регіону, країни, світу. Слід підкреслити, що в даному випадку індивід здатний на створення власних інститутів виходячи зі своїх загальнолюдських та загальноціннісних принципів, критеріїв вибору і прийняття рішень. Таким чином, індивід та/або економічний суб'єкт переходить у ранг системоутворюючого елемента відповідної спільноти, який сам по собі спонукає до створення інновацій індивідами та/або економічними суб'єктами, які поки що знаходяться на нижчих нейрологічних рівнях прийняття рішень.

Переходячи на п'ятий, передостанній рівень піраміди, індивід зустрічається з певним набором архитипових ролей, які він відіграє у певному суспільстві і саме тут постає питання балансу вибору між окремими соціальними та життєвими ролями, які в майбутньому й будуть визначати подальший шлях проходження нейрологічних рівнів. Слід усвідомлювати, що при поведінковому дисбалансі індивід може постійно рухатись між окремими нейрологічними рівнями постійно намагаючись знайти баланс між окремими ролями та сферами діяльності.

Відповідно, якщо позиція індивіда на

нейрологічних рівнях не є постійною, а рух не обов'язково здійснюється в напрямку зростання цих рівнів, можна стверджувати, що інтенсивність інноваційної ініціативи також є змінною величиною, яка визначається: а) початковим нейрологічним рівнем індивіда або економічного суб'єкта; б) наявністю обмежуючих інституційних правил та інститутів, які стримують або навпаки активізують інноваційну ініціативу; в) наявністю інституційних правил та інститутів, які здатні захистити індивіда або економічного суб'єкта від опортуністичної поведінки інших учасників соціуму; г) напрямком руху індивіда між нейрологічними рівнями для забезпечення балансу виконуваних ним соціальних та економічних ролей у певному суспільстві.

Відповідно, основним завданням при побудові інституціональної структури суспільства є визначення балансу між певними інститутами та інституціональними правилами, операційними правилами та традиціями задля активізації інноваційної ініціативи,

захисту індивіда або економічного суб'єкта від опортуністичної поведінки інших учасників соціуму.

Шостий нейрологічний рівень прийняття рішень є найбільш глобальним та екзистенціальним, який охоплює вже філософію побудови суспільства, життя та взаємодії окремих економічних суб'єктів та індивідів. В даному випадку інноваційні ініціативи потребують не тільки інституціональної підтримки, а загальносуспільного сприйняття, міжрегіональних та міжнародних домовленостей та підтримки.

Слід підкреслити, що інноваційна ініціатива індивіда та економічного суб'єкта різняться дуалістичною природою. З одного боку, інноваційна ініціатива виникає внаслідок переходу індивіда з одного нейрологічного рівня прийняття рішень на інший (табл. 1). З іншого боку, саме виникнення інноваційної ініціативи призводить до виникнення саме тих умов, за яких індивід може перейти з нижчого рівня на вищий.

Таблиця 1

Диференціація інтенсивності інноваційної ініціативи та впливу на неї інституціональних структур за нейрологічними рівнями

Нейрологічний рівень	Інтенсивність інноваційної ініціативи	Вплив обмежуючих інститутів	Вплив стимулюючих інститутів	Здатність до створення нових ефективних інститутів
1	Низька	Сприятливий	Нейтральний	Практично відсутня
2	Середня	Сприятливий	Сприятливий	Низька
3	Висока	Нейтральний	Сприятливий	Низька
4	Висока	Несприятливий	Сприятливий	Середня
5	Висока	Несприятливий	Сприятливий	Висока
6	Середня	Нейтральний	Нейтральний	Найвища

Джерело: розроблено автором

Таким чином, рухаючись постійно між окремими нейрологічними рівнями індивід або економічний суб'єкт у прагненні досягти збалансованого постійного розвитку змушений постійно проявляти інноваційну ініціативу певного рівня інтенсивності для переходу на більш високий рівень розвитку.

Висновки. Підсумовуючи вище викладене констатуємо, що у дослідженні інноваційно-підприємницька діяльність економічних суб'єктів сприймається як процес постійного переходу між нейрологічними рівнями шляхом прояву інноваційної ініціа-

тиви різного рівня інтенсивності. При цьому, ґрунтуючись на базових концепціях біхейвіористської теорії, доведено, що інноваційна ініціатива, як складова поведінки індивіда, визначається комплексом спонукальних потреб та можливостей індивіда, які у свою чергу призводять до створення та втілення інноваційних проектів.

Проведені дослідження дозволили обґрунтувати, що інтенсивність інноваційної ініціативи є змінною величиною, яка визначається чотирма ключовими факторами та дозволяє індивіду рухатись між нейроло-

гічними рівням прийняття рішень, забезпечуючи постійний розвиток та балансування між обраними соціальними, поведінковими та економічними патернами. При цьому інтенсивність виникнення інноваційної ініціативи може зростати під впливом стимулюючих дій інститутів та інституційних правил, а може й зменшуватись внаслідок впливу або інституційних обмежень, або опортуністичної поведінки інших суб'єктів системи.

Література

1. Перспективи ринку венчурних і прямих інвестицій в Україні // [Електронний ресурс]: режим доступу: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/press-release/2018/prospects-of-venture-capital-and-direct-investment.html>
2. The Deloitte Global Outsourcing Survey 2018 [Electronic source]: access mode: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/process-and-operations/us-cons-global-outsourcing-survey.pdf>
3. Next-generation Survey 2018 [Electronic source]: access mode: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pt/Documents/risk/Next-generation%20family%20businesses958.pdf>
4. Кремень В. Інноваційність людини як вимога часу / В. Кремень // Освіта регіону: політологія, психологія, комунікації. – № 4, – 2010. – С. 16 [Електронний ресурс]: режим доступу: <http://social-science.com.ua/article/318>
5. Druker P., 1993, Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principle. HarperBusiness. 288 p.
6. Bell, D. (1999). The coming of post-industrial society. New York: Basic books // newlearninonline.com.
7. Gennaioli N., Shleifer A. and Vishny R. E., 2012 Neglected risks, financial innovation, and financial fragility. Journal of Financial Economics. [Electronic source]: access mode <http://www.nber.org/papers/w16068>
8. Henderson B. J., Pearson N. D. 2011. The dark side of financial innovation: a case study of the pricing of a retail financial product. Journal of Financial Economics, Vol. 100, – pp. 227–247.
9. Innovative management: theoretical, methodical, and applied grounds: monograph. S. M. Illiashenko, W Strielkowski, N. Y. Letunovska and oth. Prague Institute for Qualification Enhancement. 2018. – 296 p.
10. Ковтун О. І. Інноваційні стратегії підприємств: теоретико-методологічні засади / О. І. Ковтун // Економіка України. – 2013. – №4 (617) – С. 44–57.
11. Мінц О. Ю. Методологія моделювання інноваційних інтелектуальних систем прийняття рішень в управлінні економічними об'єктами. Дисер. на здоб. наук. ст. доктора екон. наук за спеціальністю 08.00.11 – Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. – Приазовський держав-

ний технічний університет МОН України, Маріуполь, 2017.

12. Геєць В. М. «Інноваційна Україна – 2020» основні положення Національної доповіді (стенограма наукової доповіді на засіданні Президії НАН України 13 травня 2015 р.) / В. М. Геєць // Вісник Національної академії наук України. – 2015. – № 7. – С. 14–22. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnanu_2015_7_5

13. 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.

14. 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>

15. Sandu, A. (2016). Using the Pyramid of Neurological Levels in the Human Resources Motivation Management. Revista Romaneasca pentru Educatie Multidimensionala, 8(2), pp. 31–44.

References

1. *Perspektyvy rynku venchurnykh i priamykh investysii v Ukraini* [Prospects for the Venture and Direct Investment 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>
2. The Deloitte Global Outsourcing Survey 2018 [Electronic source]: access mode: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/process-and-operations/us-cons-global-outsourcing-survey.pdf>
3. Next-generation Survey 2018 [Electronic source]: access mode: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pt/Documents/risk/Next-generation%20family%20businesses958.pdf>
4. Kremen V. Innovatsiiniist liudyny yak vymoha chasu [Innovation of person as time requirement] / V. Kremen // Osbita rehionu: politolohiia, psykholohiia, komunikatsii. – № 4, – 2010. – С. 16 [Electronic source]: access mode: <http://social-science.com.ua/article/318>
5. Druker P., 1993, Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principle. HarperBusiness. 288 p.
6. Bell, D. (1999). The coming of post-industrial society. New York: Basic books // newlearninonline.com.
7. Gennaioli N., Shleifer A. and Vishny R. E., 2012 Neglected risks, financial innovation, and financial fragility. Journal of Financial Economics. [Electronic source]: access mode <http://www.nber.org/papers/w16068>
8. Henderson B. J., Pearson N. D. 2011. The dark side of financial innovation: a case study of the pricing of a retail financial product. Journal of Financial Economics, Vol. 100, – pp. 227–247.

9. Innovative management: theoretical, methodical, and applied grounds: monograph. S.M. Illiashenko, W Strielkowski, N. Y. Letunovska and oth. Prague Institute for Qualification Enhancement. 2018. – 296 p.
10. Kovtun O. I. Innovatsini stratehii pidpriemstv: teoretyko-metodolohichni zasady [Innovation strategies of enterprises: theoretical-innovation background] / O. I. Kovtun // *Ekonomika Ukrainy*. – 2013. – №4 (617) – P. 44–57.
11. Mints O. Yu. Metodolohiia modeliuvannia innovatsiinykh intelektualnykh system pryiniattia rishen v upravlinni ekonomichnymy ob'ektamy [Methodology of modeling the innovation intellectual systems of decision making in managing the economic objects] *Dyser. na zdob. nauk. st. doktora ekon. nauk za spetsialnistiu 08.00.11 – Matematychni metody, modeli ta informatsiini tekhnolohii v ekonomitsi*. – Pryazovskyi derzhavnyi tekhnichnyi universytet MON Ukrainy, Mariupol, 2017.
12. Heiets V. M. «Innovatsiina Ukraina – 2020–[Innovative Ukraine – 2020]: osnovni polozhennia Natsionalnoi dopovidi (stenohrama naukovoï dopovidi na zasidanni Prezydii NAN Ukrainy 13 travnia 2015 r.) / V. M. Heiets // *Visnyk Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy*. – 2015. – № 7. – P. 14–22. – [Electronic source]: access mode: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnanu_2015_7_5
13. Yermoshkina O. V., Solianyk L. G. 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. – P. 155–162.
14. 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>
15. Sandu, A. (2016). Using the Pyramid of Neurological Levels in the Human Resources Motivation Management. *Revista Romaneasca pentru Educatie Multidimensionala*, 8(2), pp. 31–44.

ИННОВАЦИОННО-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ: ПОВЕДЕНЧЕСКО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ АКТИВИЗАЦИИ

*Е. В. Ермошкина д. э. н., профессор, Е. И. Горячая, преподаватель,
НТУ «Днепро́вская политехника»*

В статье рассматривается инновационно-предпринимательская деятельность экономических субъектов с позиции первопричин формирования инновационной инициативы в концепции бихейвиористской теории. Доказано, что инновационная инициатива как составляющая поведения индивида формируется в зависимости от побудительных потребностей и его возможностей и, соответственно, приводит к возникновению инновационных проектов в форме стартапов. Их успешность зависит от обоснованности побудительных мотивов индивида и уровня осознания его собственного существования.

На основе анализа опыта внедрения отдельных стартап-проектов и поведенческих аспектов формирования инновационной инициативы в исследовании обоснована целесообразность использования пирамиды нейробиологических уровней Дилтса для выявления интенсивности инновационной инициативы и ее жизнеспособности. Выявлены факторы влияния на интенсивность инновационной инициативы, а именно: начальный нейробиологический уровень индивида или экономического субъекта; наличие ограничивающих институциональных правил и институтов, которые сдерживают или наоборот активизируют инновационную инициативу; наличие институциональных правил и институтов, которые способны защитить индивида или экономического субъекта от оппортунистического поведения других участников социума; направление движения индивида между нейробиологическими уровнями для обеспечения баланса тех социальных и экономических ролей, которые он выполняет в определенном обществе.

Доказано, что с повышением нейробиологического уровня принятия решений интенсивность возникновения инновационной инициативы растет, однако, ограничивается степенью развития институциональных правил, структур и поведенческих аспектов других индивидов. Предложены направления для совершенствования механизмов интенсификации инновационной деятельности экономических субъектов с учетом склонности индивидов к инновациям в зависимости от поведенческо-институциональных аспектов построения общества и экономических отношений.

Ключевые слова: инновационное поведение, инновационная инициатива, пирамида Дилтса, институциональное развитие, институт, правила, нейробиологические уровни принятия

решений, экономический субъект, индивид.

INNOVATIVE ENTREPRENEURIAL ACTIVITY OF ECONOMIC ENTITIES: BEHAVIORAL INSTITUTIONAL ASPECTS OF ACTIVATION

O. V. Yermoshkina, Dr. Sc. (Econ.), Professor, O. I. Goriacha, Lecturer, NTU «Dnipro Polytechnic»

The article discusses the innovation-entrepreneurial activity of economic entities from the perspective of the root causes of an innovative initiative in the concept of behavioral theory. It is proved that an innovation initiative, as a component of an individual behavior, is formed depending on the incentive needs and capabilities of the individual and leads to the creation of innovative projects in the form of startups. Its successfulness depends on the validity of the incentives of the individual and the level of awareness of his own existence.

Based on the analysis of the experience of implementing individual start-up projects and the behavioral aspects of the formation of an innovation initiative, the study substantiates the use of the Dilts neurological levels pyramid to identify the intensity of the innovation initiative and its viability. It is defined that the position of the individual at the neurological levels is not constant, and the movement is not necessarily carried out in the direction of growth of these levels. The influenced factors of the intensity of innovation initiative are identified: the initial neurological level of an individual or an economic entity; the presence of restrictive institutional rules and institutions that hold back or vice versa activating the innovation initiative; the existence of institutional rules and institutions that can protect an individual or an economic entity from the opportunistic behavior of other members of society; the direction of the individual movement between neurological levels to balance the social and economic roles that he performs in a particular society.

It has been proven that with an increase in the neurological level of decision-making, the intensity of the emergence of an innovative initiative grows, however, it is limited to the degree of development of institutional rules, structures and behavioral aspects of other individuals. Directions for improving the mechanisms for intensifying the innovation activities of economic entities, taking into account the propensity of individuals to innovate depending on the behavioral-institutional aspects of building a society and economic relations, are proposed.

Keywords: innovational behavior, innovational initiative, Dilt's pyramid, institutional development, institute, rules, neurological levels of decision making, economic entity, person.

Надійшла до редакції 30.11. 18 р.