

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИІННОВАЦІЇ ТА ФІЗИЧНИЙ КАПІТАЛ ЯК ДЕТЕРМІНАНТИ ЗРОСТАННЯ
ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА СУЧАСНОЇ СФЕРИ ПОСЛУГINNOVATION AND PHYSICAL CAPITAL AS PRODUCTION GROWTH
DETERMINANTS OF MODERN SERVICE SPHERE

У статті розглянуті особливості інноваційних процесів та інвестицій у фізичний капітал у сфері послуг у розвинених економіках світу. Визначені та досліджені їх національні особливості. Констатований незначний рівень інвестицій у наукові дослідження та низька інноваційна активність у сфері послуг. Проаналізовані основні фактори, що призводять до такої негативної динаміки. Запропоновані основні канали підтримки інноваційної діяльності у сфері послуг.

Ключові слова: сфера послуг, продуктивність, капітал, інвестиції, інновації.

В статье рассмотрены особенности инновационных процессов и инвестиций в физический капитал в сфере услуг в развитых экономиках мира. Определены и исследованы их национальные особенности. Констатирован незначительный уровень инвестиций в научные исследования и низкая инновационная активность в сфере услуг.

Проанализированы основные факторы приводящие к такой негативной динамике. Предложены основные каналы поддержки инновационной деятельности в сфере услуг.

Ключевые слова: сфера услуг, производительность, капитал, инвестиции, инновации.

The article describes the features of innovative processes and investment in physical capital in the service sector in developed economies. Author has identified and investigated their national characteristics. Negligible level of investment in research and low innovation activity in services were stated. Main factors leading to this negative trend were analyzed. The basic channels of innovation support in services were proposed.

Keywords: service sector, productivity, capital, investment, innovation.

УДК 338.1

Вітренко А.О.

к.е.н., докторант,
доцент кафедри економічної теорії,
макро- і мікроекономіки
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Підвищення продуктивності сфери послуг має важливе значення для активізації темпів сукупного економічного зростання будь-якої сучасної економіки. Така ситуація характерна для періоду останніх років, коли сфера послуг стала кількісно найбільшою та найважливішою сферою економіки в усіх розвинених країнах, які ми можемо визначити, як постіндустріальні. Зростаюча роль сфери послуг в економічній системі постіндустріалізму є не лише результатом перерозподілу ресурсів на користь послуг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Загальнотеоретичні погляди автора статті щодо проблематики зростання обсягів виробництва сучасної сфери послуг ґрунтуються на власних емпіричних дослідженнях, критичному аналізі та узагальненні результатів наукових доробок вітчизняних та іноземних вчених-економістів, серед яких: В. Базилевич, А. Чухно, Н. Гражевська, А. Маслов, В. Сізоненко, Ю. Уманців, Дж. Еблінг, Р. Інклаар, М. Тіммер, Н. Янц та інші.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розробка наукових концептуальних засад дослідження передумов та наслідків зростання обсягів виробництва в сучасній сфері послуг, існування міжнародних та міжгалузевих відмінностей у показниках капіталомісткості та інтенсивності інноваційної діяльності у сфері послуг. З іншої точки

зору виникають питання, що потребують подальшого наукового аналізу, з приводу факторів, які викликають такі розбіжності, та шляхів і методів їх вирішення з метою досягнення високих темпів економічного зростання. Статистичні дані для проведення дослідження були отримані із відкритих джерел інформації та з електронних ресурсів міжнародної організації ОЕСР.

Виклад основного матеріалу дослідження.

На нашу думку, серед основних факторів, які мають вплив на процеси зростання фактичних обсягів виробництва у сфері послуг, можна виділити наступні детермінанти, що визначаються, як детермінанти пропозиції послуг, зокрема:

1) зростання обсягу фізичного капіталу інвестованого у сферу послуг;

2) інноваційний розвиток сфери послуг.

Розглянемо кожен з цих факторів ретельніше.

Роль зростання обсягу інвестування фізичного капіталу в розвитку сфери послуг. Інвестиції у фізичний капітал сприяють економічному зростанню. Такі інвестиції є саме тим фактором, який через позитивний ефект зростання обсягів капіталу сприяє зростанню загальної продуктивності праці, не зважаючи на той факт, що даний ефект може бути нивільований процесами зменшення рівня граничної віддачі, який є характерним для інвестицій у фізичному капіталі.

Крім цього, інвестиції є саме тим важливим методом втілення сучасних технологій в основному капіталі організації, який є доступним для найманих працівників. Вони можуть побічно впливати на інноваційну активність та, таким чином, мати позитивний довгостроковий ефект на економічне зростання [4].

У країнах, які ми досліджуємо, обсяги інвестицій у сферу послуг складали від 50% до 70% від загального обсягу нагромадження основного капіталу в цілому в національних економіках. Незважаючи на те, що більшість цих інвестицій пов'язані з нерухомим майном, на частку якого припадає від 25% до 30% від загального обсягу валового нагромадження основного капіталу. Висока питома вага сфери послуг у загальному обсязі інвестицій спостерігалася в Нідерландах, Франції, Ірландії та Німеччині. А у таких країнах, як Норвегія, Великобританія та Ірландія, частка інвестицій у сферу послуг в останній час перевищує показники минулих періодів.

Сфера послуг має відносно високу інтенсивність інвестиційної діяльності. У нашому дослідженні ми визначаємо інтенсивність інвестиційної діяльності, як питому вагу у% сукупного валового нагромадження основного капіталу (ВНОК) у сукупній доданій вартості у сфері або галузі виробництва. ВНОК – це інвестування коштів в основний капітал з метою розширення обсягів виробництва та привласнення вищих прибутків. Валове нагромадження основного капіталу здійснюється через придбання (купівлю, бартерні операції, виробництво для власного користування, капітальний ремонт та ін.), за винятком вибуття; здійснення витрат на поліпшення невикористаних матеріальних активів (у сільському господарстві – витрати на поліпшення якості землі, підготовку до використання природних ресурсів – меліорацію, розширення садів та ін.); здійснення витрат, пов'язаних з передачею прав власності на невикористані активи (витрати на оплату послуг адвокатів, агентів з купівлі-продажу, податків та ін.) [2]. У періоді, який ми аналізуємо, сукупне валове нагромадження основного капіталу обчислювалося в середньому по країнам в межах приблизно 25% у сфері послуг та приблизно 20% у сфері промислового виробництва. Значний рівень інтенсивності інвестицій у сферу послуг приблизно в межах 30% та більше спостерігався у Південній Кореї, Фінляндії та Німеччині, у той час такі країни, як США, Великобританія та Канада демонстрували відносно низьку інтенсивність інвестицій у сферу послуг на рівні 12%. У цілому, інвестиційна інтенсивність у сфері послуг почала дещо зростати в період, починаючи з 1990-х років. Цей показник мав значні високі темпи в Ірландії, у той час, як він зменшувався у Швеції, Італії та Франції.

У розрізі галузей сфери послуг оптова та роздрібна торгівля, транспорти та комунікаційні послуги, а для деяких країн й послуги з фінансового посеред-

ництва, мали значну інвестиційну інтенсивність: за останні роки показник ВНОК складав у цих галузях до 30%. На противагу цим галузям, освіта, охорона здоров'я та соціальні послуги мали відносно низькі показники інвестиційної інтенсивності для більшості країн нашого дослідження. Показник ВНОК становив від 5% до 10% у цих сервісних галузях. Якщо ми будемо розглядати показник інвестиційної інтенсивності, як основний індикатор капіталомісткості виробництва, то можна сміливо стверджувати, що більш капіталомісткі галузі послуг мають вищі темпи зростання продуктивності праці, аніж галузі послуг, що характеризуються меншою інтенсивністю використання фізичного капіталу.

Незважаючи на значний рівень інвестицій у фізичний капітал, у деяких галузях сфери послуг співвідношення капіталу до праці (капіталоозброєність), тобто розмір фізичного капіталу у розрахунку на одного найманого працівника, є значно нижчим у більшості галузей сфери послуг у порівнянні із загальною економікою.

У цілому слід звернути увагу на позитивний взаємозв'язок між показниками капіталомісткості виробництва послуг та зростанням продуктивності праці в цих галузях. Транспортні послуги та послуги зв'язку мають дуже високий коефіцієнт капіталоозброєності по відношенню до середніх показників в економіці у цілому в більшості країн нашого дослідження, крім того, ці галузі також характеризуються високими темпами зростання продуктивності праці. Дослідження свідчать про існування тенденції до збільшення показників капіталоозброєності для більшості галузей сфери послуг.

Одночасно можна стверджувати, що такі сервісні галузі, як соціальні та персональні послуги, послуги торгівлі, послуги готелів та ресторанів є трудомісткими. Вони характеризуються таким коефіцієнтом капіталомісткості, що майже на половину менший, ніж у цілому по економіці, крім цього, для них є притаманним відносно низький темп зростання продуктивності праці.

Проте, якщо ми проведемо розподіл та диференціацію між активами організації та її фізичним капіталом, то зможемо спостерігати досить цікаву картину. Наприклад, деякі галузі сфери послуг у виробничому процесі інтенсивно використовують інформаційні та комунікаційні (далі – ІТ) технології, а ступінь інтенсивності їх використання є більшою, ніж у багатьох галузях промислового виробництва [6]. Так у період із 2000 по 2010 роки питома вага інвестицій в ІТ була значно вища у таких галузях сфери послуг, як: комунікаційні послуги, фінансове посередництво, професійні послуги, оптова та роздрібна торгівля, ніж в багатьох галузях матеріального виробництва. Для свого аналізу ми взяли доступні для нас на сьогодні статистичні дані для таких країн, як: США, Франція, Німеччина, Великобританія та Нідерланди, а для спрощення нашої графічної моделі ми об'єднали

країни Європи в одну групу і провели їх порівняння з економікою США. З нашої моделі можна зробити такі висновки, що для країн Європи інтенсивне використання ІТ технологій характерне для сервісних галузей, а показник складає від 3% до 13%. У США показник інтенсивності використання ІТ є вищим, ніж у країнах Європи в усіх галузях комунікаційних послуг, фінансового посередництва та оптовій торгівлі.

Слід відзначити, що інтенсивне використання ІТ та інвестиції в ці активи сприяли зростанню сукупної продуктивності праці. Особливо чітким цей взаємозв'язок є для галузі послуг фінансового посередництва. Так у США в період з 2000 по 2010 роки зростання інтенсивності використання ІТ у сфері фінансового посередництва приблизно на 0,27% призвело до майже аналогічного рівня зростання продуктивності праці. Для порівняння, у той самий період часу в сфері промислового виробництва внесок ІТ до сукупного показника зростання продуктивності праці склав лише 0,03%. Для чотирьох країн Європи аналогічні внески в сукупну продуктивність праці з боку ІТ технологій склали 0,1% для сфери послуг, та 0,03% для промислового виробництва.

Роль інновацій в розвитку сфери послуг. Дуже часто деякі галузі сфери послуг, особливо ті, які ми у своєму дослідженні визначили, як класичні або традиційні, сприймаються, як вид економічної активності з низькою інтенсивністю використання знання. Таке сприйняття асоціюється з усією сферою послуг взагалі. Таке сприйняття може розглядатися нами у якості основної перешкоди для досягнення високих показників продуктивності у сфері послуг, особливо сьогодні, коли інтенсивність використання людського знання є ключовою детермінантою довгострокової продуктивності та економічного зростання. Адже інтенсивне використання знання для інноваційної діяльності організації є визначальним та важливим фактором її продуктивності, процесні інновації можуть призвести до зниження виробничих витрат та собівартості продукції, інноваційний продукт виробництва може дозволити збільшити ринкову частку та зайняти нові ринки збуту. Більше того, інтелектуальний капітал, що має форму людських знань, на відміну від фізичного, у процесі його використання не зменшується і таким чином може виступати основним стимулом довгострокового економічного зростання.

Частка галузей сфери послуг у загальному обсязі наукових досліджень складає приблизно від 20% до 30%, обсяг цієї частки має тенденцію до постійного зростання в усіх країнах, які ми обрали для аналізу. Найбільша питома вага сфери послуг у структурі наукових досліджень спостерігалася у Норвегії, Австралії, Іспанії, Данії та США, у той час, як у країнах: Японії, Німеччині, Франції та Швеції такий показник був приблизно в межах 10%. Дана ситуація частково відображає, що у країнах з високою часткою

наукових досліджень у сфері послуг: США, Іспанія, Данія, Австралія, Норвегія питома вага цієї сфери в економіці значна та національна економіка більш орієнтована на сферу послуг. Для більш адекватного виміру інноваційної активності у сфері послуг ми можемо використовувати показник наукомісткості виробництва послуг, який можна розраховувати, як частка витрат на науково-дослідні роботи у структурі створеної доданої вартості у сфері послуг. Відразу відзначимо, що у сфері промислового виробництва цей показник є значно вищим, так середня величина цього показника в досліджуваних нами країнах для сфери послуг складала 0,4% у 2010 році, а для сфери промислового виробництва більше 7%. На основі проведених досліджень ми можемо зробити висновки, що в таких галузях послуг, як оптова та роздрібна торгівля, транспорт та зберігання, послуги фінансового посередництва рівень наукомісткості технологій виробництва є дуже низьким. Питома вага витрат на наукові дослідження у цих галузях складає лише біля 0,1% від доданої вартості створеної у цих галузях в усіх країнах нашого дослідження.

На відміну від них галузі послуг зв'язку та телекомунікаційних послуг, професійні послуги, особливо знаннямісткі послуги (науково-дослідні роботи) та послуги, що пов'язані з комп'ютерним обладнанням, можна охарактеризувати як науково місткі галузі сфери послуг. Інтенсивність витрат на науково-дослідні роботи в цих галузях є значною, а показники цих витрат інколи перевищують аналогічні для галузей матеріального виробництва та в абсолютних цифрах перевищують 6% від створеної доданої вартості. Особливо значна частина цих витрат спрямована на розробку програмного забезпечення, метою якого є збільшення ефективності надання послуг.

Відносно низькі показники витрат на наукові дослідження у сфері послуг у порівнянні з виробництвом можна, на нашу думку, пояснити інноваційністю процесу, як особливої характеристики самої послуги. У сфері послуг інновації досить часто приймають форму зміни самого ринкового середовища або зміни виробничого сервісного процесу. Результати особливого дослідження інноваційної активності в межах ЄС (European Community Innovation Survey (CIS3)) засвідчили, що інноваційні процеси та їх результати у сфері послуг значно відрізняються в багатьох аспектах від сфери промислового виробництва [7]. Відповідні організації у сфері промислового виробництва та сфері послуг безумовно займаються інноваційною діяльністю, але в багатьох країнах інноваційні сервісні організації мають більшу схильність до впровадження нових продуктів на ринок, ніж підприємства матеріального сфери виробництва. Така схильність може бути пов'язана з більшою увагою сервісних підприємств до інноваційного маркетингу, що спричинена різною структурою організації ринку та відповідно різною інтенсивністю конкурентної боротьби на ньому.

У свою чергу увага організацій сфери матеріального виробництва в основному спрямована на покращення промислового дизайну виробничого процесу та процесів доставки продукту до споживача.

У цілому організації сфери матеріального виробництва також часто спрямовують основний вектор своїх інноваційних розробок та впроваджень на процесні інноваційні зміни. Проте, емпіричні дані засвідчують, що відмінності між продуктивними та процесними інноваціями можуть бути застосовані у сфері послуг. Нарешті різниця в методах проведення інноваційних досліджень сферах промислового виробництва та послуг полягає в тому, що організації матеріальної сфери виробництва частіше використовують внутрішній потенціал для науково-дослідної роботи, а у сфері послуг частіше використовують зовнішні джерела знань – патенти, лізинг, програмне забезпечення тощо.

Окрім вищезазначених фактів, ми можемо констатувати, що незначний рівень інвестицій у наукові дослідження та низька інноваційна активність є наслідком специфічних галузевих факторів, які ми можемо визначити як такі, що обмежують схильність до інновацій. Значущість та сила впливу кожного з цих факторів мають національні особливості, а це у свою чергу може пояснити відмінності в інтенсивності науково-дослідної діяльності та інноваційного успіху в різних країнах. Визначимо такі фактори:

Перший фактор – доступність фінансових ресурсів, інколи виникає ситуація, коли створення внутрішнє знання організації та зовнішні ефекти, які є наслідком її науково-дослідних знань можуть бути повністю профінансовані. Оскільки результати інноваційної діяльності однієї організації можуть призвести до виникнення ринкової переваги у її конкурентів, які можуть отримати додатковий дохід використання її інновації, або створивши наслідуючи інноваційні продукти, кожна окрема організація може інвестувати у свою науково-дослідну роботу менше ресурсів, ніж це необхідно для досягнення соціального оптимуму. Також кожна організація має стимул для охорони власного знання за допомогою патентного механізму чи інших формальних та не формальних інститутів, це може призвести до зниження темпів поширення знання та досягнення ними показників швидкості поширення, які будуть меншими, ніж це є соціально доцільним та бажаним. З іншого боку досягнення особливих зовнішніх ефектів має особливе значення для сервісних організацій, адже дуже часто особливі знання цих організацій, які створюються в інноваційному процесі обслуговування не мають ознак патентоздатності та захищені патентним правом, крім того, поширення та дифузія таких знань в економічній системі відбувається набагато повільніше у порівнянні із знаннями, що створені у сфері матеріального виробництва, оскільки режим права інтелектуальної власності, який використовують сервісні організації,

не заснований на формальній реєстрації інноваційної інформації.

Другий фактор впливу на інтенсивність досліджень та інвестицій в них – відсутність експлуатації ефекту масштабу від інноваційних процесів, зазвичай, створює значний економічний бар'єр для науково-дослідної активності середніх та малих організацій, цей факт також може зашкодити створенню нових інноваційних організацій. Дана проблема посилюється тим фактором, що інвестиції в інноваційну діяльність є високоризикованими та часто незворотними. На відміну від великих організацій, малі дуже часто не можуть мінімізувати ризику використовуючи механізм розподілу ризиків та витрат між різними інноваційними проектами. На додачу невеликий життєвий цикл малої організації перешкоджає використанню позитивного ефекту від діяльності її кадрового потенціалу з багаторічним досвідом роботи в наукових дослідженнях чи впровадженні інновації. Ці факти можуть мати особливе значення для підприємств сфери послуг, адже вони, як правило, характеризуються невеликим розміром.

Третій фактор – неповнота та асиметрія інформації можуть бути серйозною перешкодою інноваційної діяльності. Інноваційні проекти зазвичай характеризуються значним часовим розривом між початком інвестиційного процесу в науково-дослідні розробки, створення нових знань та повернення інвестованих коштів після продажу інноваційного продукту. Наступна їх типова характеристика – високий ступінь невизначеності та ризик повної втрати інвестованих ресурсів. Більш того, наявність у сервісній організації достатньої інформації для того, щоб приблизно оцінити потенційні витрати та ризику інноваційного проекту, не гарантує її адекватну передачу до сторонніх осіб чи організацій, які мають змогу надати фінансові ресурси цій інноваційній сервісній організації. Як наслідок, інноваційні проекти не функціонують, оскільки організації не в змозі їх профінансувати за рахунок власних коштів та стикаються із значними проблемами як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках позитивного капіталу. Так економічні дослідження міжнародної організації ОЕСД у 2004 році засвідчили, що відсутність фінансування, як основна перешкода на шляху інновацій, особливо характерна для підприємств сфери послуг [8].

Четвертий фактор – організації сфери послуг в їх інноваційній діяльності сильніше пов'язані із зовнішніми інститутами та організаціями, аніж організації сфери матеріального виробництва. Часто сервісні інновації є не результатами власних наукових досліджень, а наслідком використання знань та технологій, створених зовнішніми контрагентами. Крім того, сервісні організації більш концентровані на маркетингу інновацій, тому суб-оптимальне поширення знання у сфері послуг може бути результатом недостатніх абсорбційних можливостей вже існуючих

знань. Крім того, відсутність технологічної та ринкової інформації є більшою перешкодою інноваційній діяльності у сфері послуг, ніж у промисловому виробництві. Тому така проблема використання ринкової інформації та знань, які були створені зовнішніми організаціями, виникає, як наслідок низьких інвестицій в удосконалення продуктивних навичок персоналу чи організаційні зміни або недостатніх стимулів для науково-дослідної діяльності здійсненої з метою прийняття та застосування знань, вироблених поза межами організації.

П'ятий фактор обмеженості інноваційної активності у сфері послуг – відсутність міжнародної конкуренції. Емпіричні дослідження іноземних вчених вказують на позитивний кореляційний взаємозв'язок між інноваційними та експортною активністю. Орієнтація на зовнішні ринки, вплив міжнародної конкуренції у процесі торгівлі послугами є важливим фактором збільшення ефективності такої діяльності, як інноваційна активність. У той самий час, за умови зрілості внутрішнього ринку, зовнішня торгівля відкриває нові ринки для товарів та послуг. Таким чином, організації-експортери виявляються інноваційними, а інноваційні організації експортно-орієнтованими. Хоча априорі причино-наслідковий зв'язок до кінця чи з'ясований, адже дослідження Г. Еблінга та Н. Янца, на які ми посилаємося, підкреслюють позитивний та істотний вплив інноваційної діяльності на схильність до експорту з боку німецьких підприємств, доказів впливу експортної активності та схильності до інновації в них відсутні. У той час, як обсяги міжнародної торгівлі послугами постійно зростають у світі, питома вага послуг у структурі міжнародної торгівлі є все ще відносно низькою. Якщо ж ми будемо вважати, що таки існує позитивний зв'язок між міжнародною активністю сервісних організацій та їх інноваційною діяльністю, то поясненням низького рівня науково-дослідної активності у сфері послуг може бути низький обсяг міжнародної торгівлі послугами в деяких країнах [5].

І останнім *шостим*, але не менш важливим, є той факт, що професійні послуги або послуги, що пов'язані з науковою діяльністю, опосередковано впливають та сприяють інноваційній діяльності в економіці в цілому. Проте, така опосередкована інноваційна діяльність та її результати на сьогодні недостатньо відображені в показниках виміру інноваційної активності. Так деякі вчені вказують на значну роль послуг у процесі підтримки інноваційної активності їх споживачів. Наприклад, правові та професійні консультанти аналізують базові правові та економічні основи інноваційної діяльності, розробники програмного забезпечення дозволяють реалізувати та візуалізувати дизайн інновацій, інженери сприяють розробці дослідних зразків, економічні дослідження ринку спрощують процеси запрова-

дження нового продукту на ринку. Тобто, можна виділити три основні канали підтримки інноваційної діяльності сфері послуг:

1) інтенсифікація попиту на послуги – послуги розповсюджують знання або інноваційні товари, перерозподіляють їх від сфери виробництва до споживача;

2) активізація наукових досліджень – поширюють знання та послуги для організації у сфері матеріального чи нематеріального виробництва, які можуть стати частиною їх виробничої або інноваційної діяльності;

3) взаємодоповнення послуг – створення додаткової цінності продукту, шляхом його доповнення пов'язаними з ними новими послугами або знаннями.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Емпіричні дані, які ми використовували у своєму дослідженні, вказують на те, що деякі структурні характеристики ринків послуг можуть стати перешкодами для зростання рівня продуктивності праці та рівня зайнятості в економіці:

1) сфера послуг, як і раніше, характеризується трудомісткістю виробничих процесів у порівнянні з іншими галузями економіки – на сучасному етапі розвитку економічної системи капіталомісткість виробництва зазвичай є основним фактором зростання продуктивності, отже, потенціал для тих галузей економіки, що характеризується низьким рівнем капіталомісткості та, відповідно, трудомістким виробництвом. Більш того, найбільш трудомісткі послуги: освіта, охорона здоров'я, соціальні послуги, мають значну питому вагу у структурі ВВП майже всіх країн, які ми досліджували. Низька капіталомісткість цих послуг опосередковано знижує загальний рівень зростання продуктивності в економіці;

2) відмінності в інтенсивності інноваційної діяльності в розрізі країн та галузей, може бути пов'язана з перешкодами інноваційного розвитку, які є особливо актуальними для сфери послуг. Особливого значення для сервісних організацій можуть мати зовнішні ефекти від їх науково-дослідної активності, адже інноваційні знання цих організацій не захищені патентним правом або їх поширення відбувається дуже повільно з тієї причини, що режим права інтелектуальної власності, який вони використовують, не заснований на формальній реєстрації інноваційної інформації. Емпіричні дані засвідчують також, що інновації у сфері послуг не обов'язково є результатом внутрішніх досліджень, часто вони є наслідком використання знань і технологій, створених в інших організаціях або галузях.

Проблеми доступу до зовнішніх інновацій виникають у наслідок низького рівня інвестицій у необхідні кадрові чи організаційні зміни, низькі стимули інвестування в науково-дослідні роботи, що дозволили б організаціям сфери послуг імплементувати зовнішні інновації у виробничий процес. Нарешті, багато проблем інноваційної діяльності пов'язані з невеликим

розміром організацій сфери послуг. Інновації та інвестиції в нові технології, як правило, мають значний показник ризикованості, високу вірогідність втрати інвестиційних ресурсів, значну вартість. Малі організації дуже часто відчувають нестачу необхідних фінансових ресурсів або обмежений доступ до зовнішніх джерел фінансування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія». – 2000. – 864 с.
2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник. – 9-те вид., доп. Затверджено МОН / За ред. В.Д. Базилевича. – К. – 2014. – 710 с.
3. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А.А. Чухно. – К.: Логос. – 2003. – 631 с.
4. De Serres, A. (2003), «Structural Policies and Growth: A Non-technical Overview», OECD Economics Department Working Papers, No. 355, OECD, Paris.
5. Ebling, G. and N. Janz (1999), «Export and Innovation Activities in the German Service Sector: Empirical Evidence at the Firm Level», ZEW-Discussion Paper No. 99–53.
6. Inklaar, R., M. O'Mahony and M. Timmer (2003), «ICT and Europe's Productivity Performance – Industry-level Growth Account Comparisons with the United States», Research Memorandum GD68, Groningen.
7. OECD (2001), Innovation and Productivity in Services, OECD, Paris.

8. OECD (2004), «Promoting Innovation in Services», OECD Science, Technology and Industry Outlook, OECD, Paris.

9. <https://stats.oecd.org/>

REFERENCES:

1. Ekonomichna entsyklopediia: U trokh tomakh. T. 2. / Redkol.: S. V. Mochernyi (vidp. red.) ta in. – K.: Vydavnychiy tsentr "Akademiiia", 2000. – 864 s.
2. Ekonomichna teoriia: Politekonomiia: Pidruchnyk. – 9-te vyd., dop. Zatverdzheno MON / Za red. V.D. Bazylevycha. – K., 2014. – 710 s.
3. Chukhno A.A. Postindustrialna ekonomika: teoriia, praktyka ta yikh znachennia dlia Ukrainy / A.A. Chukhno. – K. : Lohos, 2003. – 631 s.
4. De Serres, A. (2003), «Structural Policies and Growth: A Non-technical Overview», OECD Economics Department Working Papers, No. 355, OECD, Paris.
5. Ebling, G. and N. Janz (1999), «Export and Innovation Activities in the German Service Sector: Empirical Evidence at the Firm Level», ZEW-Discussion Paper No. 99-53.
6. Inklaar, R., M. O'Mahony and M. Timmer (2003), «ICT and Europe's Productivity Performance – Industry-level Growth Account Comparisons with the United States», Research Memorandum GD68, Groningen.
7. OECD (2001), Innovation and Productivity in Services, OECD, Paris
8. OECD (2004), «Promoting Innovation in Services», OECD Science, Technology and Industry Outlook, OECD, Paris.
9. <https://stats.oecd.org/>