

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ПІДВАЛИНИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Н. П. Гончарова,

*д. е. н., професор, професор кафедри економіки підприємства,
Київський національний університет ім. Вадима Гетьмана*

Розглядаються основні інституційні механізми державного регулювання національної економіки.

Нами не одноразово зверталася увага на актуальність інституційної проблематики в контексті відпрацювання механізму державного регулювання національної економіки, зокрема, проблеми інституційного забезпечення інноваційної моделі розвитку /10, с. 96—109/.

Активізація інтеграційних процесів, що відбуваються останнім часом в українському суспільстві, спонукала нас ще раз повернутися до осмислення процесів державної розбудови національної економіки в контексті визначення сучасних інноваційних джерел економічного зростання. Проблема розбудови інноваційної моделі економічного зростання, основні складові якої визначені в Стратегії економічного і соціального розвитку України (2004—2015 роки) /1/, передбачає залучення до дослідження вказаного процесу основних положень інституціональної теорії довгострокового розвитку. Нагадаємо, що саме втручання держави як гаранта низки угод було передумовою, за Нортон, двох економічних революцій. З іншого боку, експлуаторська держава знижує стимули до виробничої діяльності своїх громадян, закріплює неефективний розподіл прав власності, сповільнюючи тим самим економічне зростання.

Насамперед слід відзначити основні варіанти теорії розвитку і місце, яке посідають у них інституціональні чинники. По-перше, у неокласичному варіанті теорії розвитку (Р. Солоу, Р. Барро, Р. Лукас) акцент роблять на таких чинниках довгострокового зростання, як нагромадження капіталу, зміна норми заощаджень, збільшення населення, нагромадження людського капіталу та науково-технічний прогрес. До

інституціональних чинників з певним допущенням можна віднести лише людський капітал, оскільки його відтворення здійснюється спільними зусиллями фірми (через learning-by-doing) і держави (через політику в сфері освіти) /10, с. 96/.

По-друге, прихильники неокейнсіанської теорії економічної динаміки (Р. Харрод, Е. Хансен), визначаючи параметри економічного зростання, загострюють увагу на граничній схильності до заощадження, розмірах державних витрат, величині граничної ефективності капіталу в її співвідношенні зі ставкою відсотка. Незважаючи на те що кожний з неокейнсіанських чинників динаміки підпадає під інституціональну інтерпретацію, найбільший інтерес становить трактування поняття граничної ефективності капіталу. Такий інтерес зумовлений зв'язком граничної ефективності капіталу з очікуваннями економічних агентів. "Саме залежність граничної ефективності даного фонду капіталу від змін в очікуваннях головним чином і зумовлює схильність граничної ефективності капіталу до досить різких коливань" /2, с. 335/. Очікування формуються економічним агентом на основі спостереження за іншими учасниками угод на фондовому ринку. Звідси виникає безліч рівноважних випадків, для досягнення кожного з яких досить, щоб у його реальність повірило достатнє число учасників ринку. "Очікувана подія є одночасно результатом самих очікувань" (self-fulfilling prophecies, etats autorealiseurs) /3, р. 236/. Інакше кажучи, економічне зростання не в останню чергу відбиває панування на ринку оптимістичних настроїв — перспективи зростання визначаються умінням держави все-

лити оптимізм. Тому без довіри до держави будь-яка його політика щодо формування очікувань приречена на провал. Яскравим прикладом у цьому відношенні є досить високі темпи зростання української економіки в останні роки, які можна пояснити здебільшого зазначеним оптимізмом /10, с. 97/.

По-третє, теорія економічного розвитку Й. Шумпетера, в центрі якої знаходиться фігура підприємця-інноватора як творця нових комбінацій чинників виробництва, нових продуктів, нових ринків, нових технологій /4, с. 169—170/, які виводять економічну систему з рівноваги (стан "шумпетеровського шоку") і стимулюють економічне зростання як пристосування до шоку. З інституціональної точки зору, інтерес являє не стільки сама фігура підприємця, скільки зовнішнє середовище, інституціональна структура ринку, в якій він діє /10, с. 98/.

Нові блага не є повними субститутами стосовно наявних на ринку, що забезпечує інноватору монопольне положення і волю у встановленні ціни. Ціна в умовах недосконалої конкуренції разом з досягненням рівноваги на новому рівні тільки в особливих інституціональних рамках дозволяє виробникам нових благ та їхніх споживачів обмінюватися інформацією і погоджувати інтереси. "Якщо економічна система виявляється виведеною з рівноваги, слід насамперед звертати увагу на інституціональну структуру трансакцій і ринку" /5, р. 46/.

Розглянувши роль, яку відіграють інститути й організації в сучасних економічних теоріях зростання, можна сформулювати вимоги, яким має відповідати інституціональна теорія розвитку:

— врахування усієї сукупності суб'єктів, чії дії спроможні забезпечити довгострокове зростання. Фігура підприємця — одна серед цілої низки суб'єктів розвитку: держави, фірми тощо;

— врахування інституціональних умов, за яких діють суб'єкти довгострокового розвитку, аналіз тих випадків, коли інституціональні умови обмежують діяльність новаторів і, навпаки, стимулюють. Довгострокове економічне зростання стає функцією від особливих інституціональних та організаційних умов, які створюють стимули для інноваційної діяльності /10, с. 98/.

Нині в світі дослідження та науково-технічні розробки здійснюються переважно в лабораторіях фірм і державних організацій, а також в університетах. Роль індивідуальних дослідників, які розвивають свої ідеї поза інституціональними рамками, не зменшилася, але їхня частка значно

скоротилася. Наприклад, у 1901 р. 82% патентів США були зареєстровані індивідуальними винахідниками, а в 1999 р. їхня частка зменшилася до 17%. Основна частка витрат на НДДКР припадає на промислово розвинені країни. Великий розрив має місце в обсязі коштів у розрахунку на одного дослідника й інженера, зайнятих у НДДКР, у західних і країнах, що розвиваються, — майже в 4 рази. Подібні розходження характерні не лише для основних підсистем світового господарства, а й у середині них, серед національних господарств. Частка семи найбільших розвинених країн у загальних витратах на наукові дослідження та розробки країн Організації економічного співробітництва і розвитку складає 90% / 8 /.

Технологія є специфічним товаром як за внутрішніми властивостями, так і за формою їхнього прояву. Виробник технології наділений монополією правом на використання зробленого відкриття або винаходу, що, звичайно, досягається видачею охоронного документа — патенту. Володіння результатами НДДКР дає можливість компаніям отримувати додатковий прибуток у формі технологічної ренти. Абсолютна більшість результатів наукових досліджень зосереджена в руках великих компаній.

У групі наукомістких галузей кілька великих компаній контролюють виробництво і реалізацію продукції в національному масштабі. Вони мають значні переваги в сфері науково-дослідних робіт, їм доступні масштабні дорогі проекти, пов'язані з тривалим фундаментальним пошуком, що дозволяє вести багаточільові дослідження, які об'єднують вчених і фахівців різних наукових галузей. Вони можуть одночасно фінансувати розроблення одного або декількох проектів, а комерційні успіхи одних досліджень можуть компенсувати збитки від провалу інших.

Одним з інструментів розповсюдження результатів НДДКР є патентна система. У першій половині 90-х років ХХ ст. з 900 тис. патентів, які щорічно реєструвалися в світі, більше половини припадало на транснаціональні корпорації. Останні зацікавлені в поширенні науково-технічних досягнень у тій мірі, в якій це сприяє збільшенню їхніх прибутків і зміцненню позицій на світових ринках. Як наслідок, зменшується кількість патентів, які використовуються в комерційних цілях. Наприклад, у США 50 — 60% зареєстрованих патентів використовувалися в комерційних цілях протягом терміну їхньої дії, а у Великобританії — тільки 30% / 8 /.

Якщо наприкінці 60-х років минулого століття розробка нової продукції проводилася в розрахунку на національний ринок з наступним пристосуванням до попиту на зарубіжних ринках, то в останнє десятиліття чимало транснаціональних корпорацій здійснюють спеціальні програми НДДКР для продукції, розрахованої з самого початку до виробництва і збуту закордонними підприємствами з урахуванням особливостей попиту на місцевих ринках. Філії в країні базування, як правило, першими одержують доступ до нової технології.

Застосування нової технології підприємствами в країні базування змінюється передачею технології закордонним філіям, коли традиційна продукція вичерпала можливості утримання позицій на ринку. Звичайно, тільки після експлуатації нової технології в закордонних філіях вона продається у вигляді патентів і ліцензій за кордоном. Продаж ліцензій забезпечує компаніям у середньому 15% їхніх загальних доходів від продажу технології / 8 /.

Нерівномірність розвитку НДДКР у різних країнах та їх інтеграційних утвореннях неоднаково впливає на економічне зростання і ефективність виробництва в них. За оцінками, протягом 1979 — 1999 р. збільшення обсягу НДДКР на 1% у сімох провідних країнах підвищувало загальну факторну продуктивність на 0,23% / 8 / . У 15 малих країнах відзначався менший ефект від нарощування обсягів НДДКР: приріст науково-дослідних робіт на 1% зумовив підвищення загальної продуктивності лише на 0,08% .

Вплив НДДКР та інноваційного прогресу в цілому на світове економічне зростання залежить від багатьох чинників. Різні галузі неоднаково впливають на темпи зростання, окремі з них є стимуляторами їх підвищення і дають сильний мультиплікативний ефект. Найбільший вплив на темпи економічного зростання інноваційний прогрес справляє тоді, коли він розширяє ринки збуту, зокрема, таких товарів тривалого користування, як автомобілі, телевізори, та електротовари. Однак в останнє десятиліття інноваційний прогрес проявляється в основному у функціональних зрушеннях, у середній сформованій галузевій виробничій структурі винаходів становить виробництво персональних комп'ютерів: на ринках переважають нові товари, а поліпшені, не нові технології, а удосконалені.

Радикальні інновації, а також створення дослідних зразків на їхній базі часто вимагають значних витрат. Тому тільки організації, які мають достатні фінансові ресурси, можуть

довести розробку значних інновацій до завершення. Характерною рисою інноваційного прогресу на сьогодні можна вважати появу високоінтегрованих по вертикалі і горизонталі структур, які мають здатність до мобільного взаємного "переливу" технологій, кваліфікованих кадрів і капіталу, спроможних розвивати високотехнологічне виробництво за відносно невеликих витрат.

В процесі поширення радикальних інновацій слід враховувати важливість використання відповідної системи управління виробничо-господарською та інноваційною діяльністю. Так, на думку американських дослідників, системи управління поділяються на ієрархічні (механічні) та органічні / 8 /. Ієрархічна система (іноді називається бюрократичною або командною) має такі властивості своєї організації:

1. Грунтується на формальному поділі праці.

2. Використовує переважно власні штати і матеріально-технічну базу.

3. Головна мета (або декілька їх) підрозділяється на завдання, що можуть виконуватися незалежно від часткових завдань.

4. Завдання формулюються жорстко в термінах кінцевої мети.

5. Організація будується за ієрархічними принципами, головними в ній є вертикальні потоки інформації.

6. Найбільш важлива інформація і контроль концентруються ближче до вершини організаційної ієрархії.

7. Виконання основних видів робіт менш залежно від особистих якостей працівників.

Така організаційна система управління була основою раціоналістичної школи американського менеджменту. Однак значне зростання зацікавленості суб'єктів господарської діяльності (фірм, корпорацій, наукових організацій) у нововведених виявило, що дана бюрократична система не відповідала вимогам інноваційних процесів. З'явилася т. зв. органічна (адаптивна) система управління. Її особливості і властивості полягають у такому:

— відсутній жорсткий розподіл цілей і завдань, а відбувається їхній постійний перерозподіл;

— переважають горизонтальні інформаційні зв'язки і комунікації;

— рішення і управління приватними задачами здійснюється в будь-якій ланці організації;

— регламентація робіт низька, враховується кваліфікація й ініціатива виконавців. Головне тут — розвиток особистих якостей працівників.

У наведеній кваліфікації / 10, с. 100—101/ для кожної з зазначених

форм можуть бути застосовані т. зв. кібернетичний і синергійний підходи до управління. Перший ґрунтується на вірі в досягнення задалегідь поставленої мети шляхом конкретного керуючого впливу на керовану систему (принцип "чорної шухляди"). А другий — враховує вірогідний характер інноваційних і соціально-економічних процесів, що розглядаються не тільки з позицій зовнішньої організації системи, але, головним чином, з позицій властивості самоорганізації "чорної шухляди".

Практика свідчить, що ієрархічна система організації забезпечує певну частину інноваційного процесу. На першому етапі останнього доцільно застосовувати органічну систему управління. В міру просування інноваційного процесу до завершення і збільшення використовуваних економічних ресурсів більш ефективною стає ієрархічна система управління.

З різноманіття форм організації продукування інновацій та їхніх сполучень у світовій практиці розвинених країн можна виділити такі: адміністративно-господарську, цільову й ініціативну. Адміністративно-господарська форма ґрунтується на стабільних цілях і стратегіях і стійкій виробничо-технологічній базі, вона є характерною для великих науково-технічних центрів і наукових підрозділів великих корпорацій. Цільова форма організації інновацій застосовується у випадках різких змін вимог з боку зовнішнього середовища; вона пристосована до досягнення мінливих цілей, що вимагають швидких змін у виробництві і технології. Ця форма забезпечує технологічні прориви, коли потрібно поєднувати великі економічні резерви. Вона реалізується в промисловості через різні види міжорганізаційної кооперації. Ініціативна форма організації інноваційної діяльності орієнтована на максимальне використання людського потенціалу, що діє в умовах невизначеності інноваційного середовища.

Слід відзначити, що у великих корпораціях США переважають адміністративно-господарські форми організації з ієрархічною системою управління. Для реалізації великих проектів в них присутня суттєва наукова новизна (наприклад, створення нового типу літака), застосовуються цільові форми організації інноваційних процесів, серед яких виділяють два види організації: програмно-цільову і кооперативно-цільову.

Перша, програмно-цільова, зорієнтована на задану кінцеву мету програми. Створюється орган управління програмою, який будується на економічних відносинах (договорах,

контрактах) між учасниками її виконання. Організація по досягненні мети припиняє своє існування.

Кооперативно-цільова форма організації передбачає створення силами заінтересованих організації нового підприємства, що здійснює конкретні етапи інноваційного процесу переважно самотужки. По досягненні поставленої мети організація або розформовується, або трансформується в іншу сферу діяльності.

Організація управління інноваційною діяльністю в Україні тією чи іншою мірою носить інноваційний характер. Вона така: НДІ — науково-дослідні організації. Вони можуть бути галузевими й академічними; ЦКБ — центральні конструкторські бюро; ДПІ — державні проектні інститути; ТБ — технологічні бюро; КБ — конструкторські бюро; НПО — науково-виробничі об'єднання (НДІ — КБ — промислові підприємства — збутові фірми); науково-промислові технопарки — переважно при Національній Академії наук України та вузах; фінансово-промислові групи (ФПГ)/10, с. 104/.

Створення та освоєння результатів НДДКР здійснюється в різних організаційних формах. У вітчизняній практиці переважний розвиток одержала форма організації НДДКР у рамках НВО. Проте ця форма має недостатню сприйнятливість до переходів на інноваційні напрями досліджень. Іншими традиційними організаційними формами проведення НДДКР у нашій країні є галузеві НДІ і КБ; міжгалузеві науково-технічні комплекси, що складаються з головної організації і декількох академічних і галузевих НДІ, КБ, дослідних виробництв і підприємств.

Найбільш типовими з перерахованих організаційних структур, з точки зору оцінки їхньої ролі в інноваційному процесі, є такі.

А. Науково-технічні дослідницькі центри в НДІ і ВУЗах, малі інноваційні фірми є первинною ланкою розробки дрібних і поліпшувачих інновацій продуктового і навіть технологічного типу, а в окремих випадках і одиничному виробництві. До цієї категорії інноваційних структур варто віднести галузеві науково-дослідні лабораторії у ВУЗах і академічних інститутах, орієнтованих на рішення окремих наукових проблем на основі поєднання коштів і технічної бази підприємств і наукового потенціалу академічних НДІ і ВУЗів;

Б. Інженерні центри (ІЦ) — спеціалізовані науково-виробничі комплекси, що включають науково-технічні, дослідно-виробничі, монтажно-налагоджувальні, інформаційні, навчальні й інші підрозділи. Одержуючи від академічних, вузівсь-

ких і галузевих НДІ найбільш перспективні результати прикладних досліджень, ІЦ забезпечують їхню розробку, тиражування і технологічне застосування. За своєю організаційною структурою ІЦ можуть бути як самостійними, так і входити до складу міжгалузевих науково-технічних комплексів /МНТК/ або НВО. Таким чином, інженерні центри здійснюють проміжний етап створення інноваційної продукції — розробку конструкторської і технологічної документації і моделювання розроблюваного інноваційного продукту для подальшої передачі в дослідне виробництво. На жаль, і інженерні центри і МНТК, які вперше були створені всесвітньо відомою науковою школою Інституту електророзварювання ім. Є.О. Патона, сьогодні майже розвалені/.

В. Впроваджуючі /впроваджувальні/ фірми. Оцінюючи їхню роль в інноваційному процесі, можна виокремити наступні основні напрями діяльності впроваджуючих фірм в освоєнні і поширенні інноваційних розробок: добір розробок, які у перспективі забезпечують істотний ефект; поширення інформації про розробки, які заслуговують першочергового освоєння, і оцінка отриманих замовлень; створення тимчасових колективів для доопрацювання інновацій; проведення НДДКР і організації впровадження.

Г. Науково-виробничі об'єднання (НВО) — виконують цикл робіт від прикладних досліджень до освоєння розробок у серійному виробництві. В минулому — це досить ефективна організаційна форма. Діяльність НВО орієнтована головним чином на здійснення розробок прикладного характеру. Для всіх інших типів виробничих організацій характерна переважно орієнтація науково-дослідних і інженерно-технічних підрозділів на рішення тільки окремих задач науково-технічного розвитку/10, с. 103—104/.

Таким чином, поєднуючи в собі особливості наукових організацій, які забезпечують проведення НДДКР, і підприємств, які випускають інноваційну продукцію, НВО включає дві структури, які мають різну мету і структуру управління. Така форма більш відповідала економічній системі, яка працювала на інших економічних стимулах. З початку 90-х років науково-технічна політика країни формується в умовах ринку. Відбувається процес створення ринковоорієнтованих науково-дослідних і інноваційних структур, зокрема у формі малих підприємств. Система малого інноваційного бізнесу, який сьогодні формується, має низку переваг, пов'язаних з більшою гнучкістю й орієнтацією на попит.

Особливою формою малого бізнесу в інноваційній сфері є венчурний (або ризиковий) бізнес у вигляді самостійних невеликих фірм, які спеціалізуються на дослідженнях, розробках, виробництві інноваційної продукції. Найбільш поширені дві форми організації венчурного бізнесу: зовнішня венчурна фірма і внутрішня венчурна фірма в складі корпорації (інтрапренерство, програми "своєаків"). Як правило, венчурні фірми не займаються організацією виробництва продукції, а передають свої розробки іншим фірмам.

Основними передумовами виникнення і динамічного розвитку сучасного венчурного бізнесу слід вважати такі:

- високий комерційний потенціал розробок, здійснюваних малими інноваційними виробничо-технологічними компаніями;

- наявність професійних менеджерів, які можуть оцінити перспективи розвитку цього напрямку та бути сполучною ланкою між капіталом і його конкретним результатом;

- наявність значного капіталу інституціональних інвесторів;

- розвинений ринок цінних паперів, який дає можливість реалізувати фінансові технології виходу з інвестицій;

- висока місткість і платоспроможність споживчих ринків продукції компаній з венчурним капіталом;

Венчурне інвестування, як правило, здійснюється в малі та середні приватні підприємства без надання ними будь-якої застави або застави, на відміну від банківського кредитування. Венчурні фонди або компанії прагнуть вкладати капітал у фірми, чії акції не обертаються вільно на фондовому ринку.

Відрізняють такі організаційні форми, що використовуються великими корпораціями при здійсненні венчурних капіталовкладень:

1. Партнерство з обмеженою відповідальністю у фондах, заснованих і керованих професіоналами венчурного бізнесу.

2. Квазісамостійна дочірня венчурна організація, основний фонд якої утворюється за рахунок коштів корпорації.

3. Пряме фінансування діяльності малих інноваційних фірм. Завдання будь-якої венчурної фірми полягає в мобілізації фінансових коштів, експертизі і відборі проектів, розміщенні капіталу по конкретних проектах, наданні широкого спектра консультаційних послуг та управлінської підтримки фінансовим підприємствам.

Але перш ніж створювати венчурні фірми, слід з'ясувати наявність

таких компонентів: ідеї інновації — нового виробу, технології; суспільної потреби і бізнесмена, готового на основі запропонованої ідеї організувати нову інноваційну фірму; ризикового капіталу для фінансування. Венчурне фінансування здійснюється в двох основних формах — шляхом придбання акцій нових фірм або наданням кредиту різного виду, звичайно, з правом конверсії в акції. Венчурний капітал являє собою вкладення коштів не тільки великих компаній, але і банків, держави, страхових, пенсійних і інших фондів у новий бізнес, що розширюється, або такий, що терпить різкі зміни.

Поряд з чинниками, які сприяють розвитку малих інноваційних структур, діють і ті, що його стримують. До останніх належать такі, як великий ризик інвестування в зв'язку з малою (іноді одиночною) номенклатурою інноваційних товарів, ризик банкрутства інноваційного товару і неможливість компенсувати його випуском іншого та ін.

Останнім часом в сфері організації інноваційної діяльності виникають нові інституції, зокрема такі, які називаються науковими парками/10, с.105/. Вони схожі з розглянутими структурами, але мають характерний ряд загальних рис, що дає підстави говорити про їхній особливий феномен. Це, зокрема, по-перше, наявність університету або іншого вищого навчального закладу, який виконує роль наукового ядра парку, задачею якого є: генерація нових ідей для комерційного використання; підготовка фахівців для промислових фірм або власної справи; надання кваліфікованих консультацій або проведення НДДКР на замовлення зацікавлених компаній. По-друге, наявність інкубатора малого бізнесу, що дає можливість уникати початкових великих матеріальних витрат, апробувати нові інноваційні ідеї.

У США і Великобританії в даний час виділяються такі типи наукових парків: наукові парки у вузькому змісті слова; дослідницькі парки, які відрізняються тим, що у їхніх рамках нововведення розробляються тільки до стадії технічного прототипу; бізнес-інкубатори й інноваційні центри, у рамках яких університети надають новим компаніям за відносно помірну оренду плату землю, приміщення, доступ до лабораторного устаткування і послуг.

З початку 1980-х років у західноєвропейських країнах набрав поширення новий для них різновид технопарків — інноваційні центри, подібні американським інкубаторам. Їх завдання полягає в поєднанні ідеї і винаходу з капіталом і підприємцями, залученні суспільних і приватних

фондів для забезпечення стартового періоду новим впроваджувальним компаніям/9/.

Функції інноваційних центрів охоплюють різні стадії інноваційного процесу, особливо стимулювання переходу від експериментального виробництва до комерційного освоєння нової продукції. Часто інноваційні центри надають дослідникам-підприємцям допомогу в продажі ліцензії на новий продукт уже діючим виробникам. Ряд інноваційних центрів перебувають у віданні місцевої влади, а більші входять у Європейську мережу з базою в Брюсселі. Вона поєднує близько 40 інноваційних центрів, полегшуючи фірмам міждержавну торгівлю технологіями.

Японська модель наукових парків допускає будівництво своєрідних нових міст — т. зв. технополісів, які зосереджують наукові дослідження і наукомістке промислове виробництво в передових і піонерних галузях. Створення технополісів фінансується на регіональному рівні за рахунок місцевих податків і внесків корпорацій, більшість технополісів створюють центри "прикордонної технології" — інкубатори спільних досліджень і венчурного бізнесу.

Формування технополісу здійснюється на економічній основі в умовах рівноправного партнерства усіх ланок, що входять до його складу (НДІ, вузи, виробництво). Кожен з партнерів може отримувати /мати/ максимум переваг від такої інтеграції. Отже, технополісна концепція, орієнтована на інноваційну модель розвитку, дозволить у сучасних умовах зберегти вітчизняне виробництво, модернізувати його, підвищивши до конкурентоздатного рівня, і створить умови для поліпшення соціально-економічного стану національної економіки.

Досвід організації технополісів у країнах з розвинутою ринковою економікою дозволяє узагальнити основні умови їхнього створення і функціонування. Варто особливо підкреслити, що при організації технополісів провідною тенденцією є не відкриття нових дослідницьких інститутів та інших наукових установ, а використання потенціалу вже існуючих університетів, лабораторій і т. ін., створення на їхній основі тимчасових наукових колективів для рішення конкретних задач, пов'язаних з розробкою наукомістких технологій і нової продукції, здійснення інформаційного обміну тощо.

Створення технополісів вимагає вкладення досить значних фінансових коштів. Наприклад, типові джерела фінансування технополісів у Японії такі: 30% — державне фінан-

сування, 30% — муніципалітети, 30% — підприємства і приватні особи, 10% — іноземні інвестори/8/.

Досить результативними стимулами інноваційної діяльності технологів є гранти під конкретні дослідницькі програми; "інноваційні стипендії", що йдуть на підтримку нових наукоємних підприємств; стипендії для заохочення дослідників або придбання ними устаткування і матеріалів. Гранти під конкретні наукові програми найчастіше виділяються урядом або місцевими органами влади, а різного роду заохочувальні стипендії — засновниками технологів.

До інноваційних інституцій можна віднести також фінансово-промислові групи. Фінансово-промислова група (ФПГ) включає організації різних галузей промисловості, науки, торгівлі, транспорту, сфери послуг і фінансові установи. Переваги ФПГ полягають у такому: широкі можливості фінансування НДДКР і прискореного поширення у виробництві отриманих результатів; економія на витратах і ефект масштабу виробництва дозволяють диференціювати ціни, знижувати втрати, пов'язані з коливаннями ринкової кон'юнктури; виконання спільних інноваційних і виробничих програм, поглиблення спеціалізації і розвиток коопераційних зв'язків, організація і координація спільної інноваційно-господарської діяльності; ефективний перерозподіл інвестиційних ресурсів, концентрація їх на найбільш важливих напрямках здійснення довгострокової стратегії розвитку.

Проведені дослідження свідчать про те, що процес формування інноваційних інституцій продовжується. Дане узагальнення підтверджує поява в інноваційному інституційному просторі мережних союзів — групи незалежних компаній, пов'язаних між собою загальними цілями. Характерною рисою мережного союзу є те, що участь в одному союзі не виключає участі в інших видах діяльності. У межах мережного союзу компанії можуть утворювати як формальні союзи, так і спільні підприємства, де співробітництво між компаніями регламентується відповідними документами.

Виробництво інноваційних продуктів сьогодні засновано, як правило, на використанні декількох технологій. Акумуляування всіх властивостей розробки "під одним дахом" досить складно і почасти небажано, тому що переваги спеціалізації найчастіше реалізуються на компонентному, а не на системному рівні. Компанії працюють ефективно, коли спеціалізуються на одній компоненті і при цьому мають зв'язки з іншими

підприємствами, для того щоб управляти системно-рівневою незалежністю. Саме неофіційні мережні союзи можуть бути ефективним способом кооперування. Ці союзи створюються переважно в двох випадках. Перший — якщо об'єднання компаній у такий союз дає кожній із них додаткові переваги, але при цьому ризики, що виникають при об'єднанні зусиль, невеликі. Другий — на початковому етапі співробітництва декількох компаній.

У першій ситуації найчастіше у неформальні союзи поєднуються компанії, які займаються аналогічними видами діяльності, щоб отримати разом те, що окремо отримати складно, або це вимагає додаткових витрат. При цьому учасники угод про співробітництво зберігають повну самостійність у веденні операцій, визначенні стратегії, розподілі прибутку. Переважна частина подібних союзів створюється для проведення спільних досліджень, обміну технологіями, кооперації у виробництві нових технологічних товарів.

На нашу думку, процес інтеграції учасників інноваційного процесу в сучасні інноваційні інституції повинен набрати в Україні прискореної динаміки. Це особливо актуально у зв'язку з прагненням України приєднатися до міжнародних інтелектуально-науково-освітніх технологій. Першим кроком в даному напрямку могло б стати утворення на базі інститутів Академії НАН України і провідних Національних університетів науково-освітніх університетських Центрив. Наша країна має сьогодні такий потужний потенціал науково-дослідних академічних інститутів — висококваліфіковані кадри, наукові бібліотеки, приміщення — і провідних університетів — професорсько-викладацький склад, навчальні технології і т. ін., що створення на цій базі науково-університетського Центру може стати унікальним світовим явищем. І починати цей процес можна вже сьогодні приєднанням висококваліфікованих працівників академічних інститутів до Болонського процесу, який відбувається в провідних Національних університетах України. Саме це дозволило б зберегти унікальні наукові школи академічних інститутів, які сьогодні руйнуються, розвалюються, перебувають в занепаді/10, с. 109.

Отже, узагальнюючи вищесказане, слід констатувати, що в сучасних умовах інституціональний механізм інноваційного розвитку має досить розгалужену мережу ефективних інституцій. На жаль, в процесі огляду цих інституцій ми звернулися здебільшого до практики технологічно розвинених країн. І все ж,

як свідчать аналітичні дані, в українському інноваційному середовищі присутні майже всі сучасні інституції. Вони поки що працюють не досить результативно, не завжди конкурентоспроможні на світових інноваційних ринках. Проте вони мають потужний потенціал, який за умов інвестиційних ін'єкцій, активного залучення молодих перспективних науковців, здійснення певних організаційно-структурних трансформацій здатний вивести українське суспільство на світовий рівень інноваційного розвитку.

Література:

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004—2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" / Авт. кол.: А.С.Гальчинський, В.М.Гець та ін.; Нац.ін-т стратег. Дослідж., ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. — К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. — 416 с.
2. Кейнс Дж. Избранные произведения. — М.: Экономика, 1993.
3. Orlean A. L'aито-reference dans la theorie keynesienne de la speculation// Caliers d'economie politique. — 1988. — № 14—15.
4. Шумпетер И. Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982.
5. Fisher F. La formation des grandeurs economiques: desequilibre et instabilite// La formation des grandeurs economiques. J. Cartelier (ed.). Paris: Presses Universitaires de France, 1991.
6. Ходжсон Дж. Жизнеспособность институциональной экономики / Эволюционная экономика на пороге XXI века. Доклады и выступления участников международного симпозиума. — М.: Япония сегодня, 1997. С. 29—74.
7. Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. М.: Экономический факультет МГУ-ТЕИС, 1998; Кузьминов Я.И. Учебно-методическое пособие к курсу лекций по институциональной экономике. МГУ-ВШЭ. — 1999.
8. Кутейников А.А. Технологические нововведения в экономике США. — М. — Наука, 1990.
9. Технологічні парки: світовий та український досвід / Під ред. Д.В.Табачника. — Київ: ТП ІЕЗ, 2004. — 48 с.
10. North D. Institutions// Journal of Economic Perspectives. — 1991. — Vol. 5. № 1. Winter. — P. 97.
10. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення / Гончарова Н.П., Алимов О.М., Трегобчук В.М. та ін./ — К., Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. — 540 с.