

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ІННОВАЦІЙ

У статті розкрито сутність інституційного середовища інновацій. Вивчено природу інститутів, рутин та інституційних форм. Акцентовано увагу на впливі інституційного середовища на інноваційні процеси. Окреслено питання інституційного проектування та імпорту інститутів.

Ключові слова: інститути; інновації; інституційні зміни; інституційне середовище.

Постановка проблеми. Успіх активізації інноваційних процесів в сучасному світі залежить від якості інституційного середовища. Характеристики та властивості останнього впливають на створення нового знання, на його перетворення в технології та подальше ринкове просування. Це середовище формується як еволюційно, так і цілеспрямовано – в результаті державної політики. Сьогодні Україна відповідно до Global Innovation Index займає 50 місце серед 127 країн світу, що є досить низьким показником, враховуючи науково-технічний та людський потенціал країни [9, с. 303]. А отже, для розбудови сучасної конкурентоспроможної національної економіки необхідно перш за все сформувані якісне інституційне середовище, що стимулює інноваційну діяльність. Це актуалізує питання комплексного вивчення теоретичних засад дослідження інституційного середовища інноваційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інституційного середовища, активізації інноваційних процесів вивчали такі вітчизняні вчені як: О. Амоша, Ю. Великий, О. Дацій, О. Зінченко, О. Кузьмін, О. Мазур, Б. Маліцький, А. Поручник, В. Прозоров, В. Соловйов, Д. Стеченко, Л. Федулова, М. Чумаченко, М. Якубовський та інші. Незважаючи на значний обсяг наукових праць, теоретичні засади дослідження інституційного середовища інноваційних процесів все ще не достатньо узагальнені та систематизовані.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження еволюції поглядів на сутність інституційного середовища, його структури та впливу на інноваційні процеси.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значення інституційного середовища для економічних та інших трансакцій було обґрунтовано у 1893 р. Емілем Дюркгеймом в роботі «Про поділ суспільної праці» [2]. Слідом за класиками він показав, що поглиблення поділу праці (спеціалізація) вимагає появи обміну. Відносини обміну між суб'єктами оформляються

договором (контрактом). Обставини, при яких буде діяти договір, є мінливими. Тому прописати їх повністю в одному контракті (повний контракт) не можливо. Очевидно, що відносини обміну не можуть оформлятися повними контрактами. Оскільки тимчасові витрати, необхідні для їх укладення, в якийсь момент починають перевищувати вигоди. Економічний процес внаслідок цього може зупинитися. Але становище рятують соціальні норми (закони, що налагають респитутивні та репресивні санкції, загальноприйняті звичаї, стереотипи та звички), які не включаються у явному вигляді в контракт, але, тим не менш, завжди мають на увазі при його укладанні.

Кількість неписаних правил досить суттєво перевищує число формальних контрактів, так як перші регулюють різноманітні соціальні функції, які не підпадають в силу своєї кількості під формалізацію. Наявність неформалізованих, але «наявних на увазі» норм, є основою для існування договірної права. Ці норми примушують контрагентів до певних дій, про які вони «не домовлялися, не обговорювали наперед, а іноді навіть не знали». Таким чином, щільна мережа доповнюючих один одне неформальних правил робить формалізований контракт таким, що самовиконується.

Механізмами, що забезпечують дотримання норм, є репресивні та респитутивні санкції. В економічному житті останні мають більше значення. «У той час, як репресивне право прагне залишитися розсіяним в суспільстві, респитутивне право створює собі все більш і більш спеціалізовані органи: консульські суди, поради експертів, різні адміністративні палати» [2, с. 121]. Проявом більшої значущості саме респитутивних санкцій є зростання кількості чиновників, зокрема суддів, адвокатів. Функція цих чиновників зводиться до відновлення порядку, підпорядкування окремих осіб закону, нормам, але не покарання.

Представники інституціональної економічної теорії стали аналізувати соціальні норми під поняттям «інститути», якими називали регулятори економічних

взаємовідносин між контрагентами. Це відповідало холізму в методології економіки, коли об'єктом дослідження ставав, в першу чергу, інститут. Така інтерпретація інститутів збереглася і в новій інституційній економіці (формальні та неформальні правила, а також механізми, що забезпечують їх дотримання [3, с. 73.]), хоча при цьому змінювалося розуміння функції інститутів в економіці: вони стали елементом механізму прийняття рішень (вибору) господарюючими суб'єктами. Виконання цієї функції інститутом відповідало методологічному індивідуалізму.

Крім норм та правил деякі дослідники стали відносити до інститутів і форми організації економічної взаємодії господарюючих суб'єктів – ринок, фірму (ієрархію), коопераційну мережу (Р. Коуз, О. Вільямсон, Г. Б. Клейнер). В рамках фірми стали виділяти наступні організаційні структури: унітарну, холдингову, мультидивізійну, матричну (М. Портер). У коопераційних мережах – альянси, квазіінтегровані та квазіринкові структури (У. Пауелл, Л. Сміт-Дор). Таке об'єднання в рамках одного поняття (інститут) форм організації та «правил гри» є методологічно невірним. Оскільки, це викликає плутанину при використанні таких термінів, як інституціональна структура, інституційне середовище, інституційна матриця, інституційна форма тощо.

У значного числа дослідників поняття «інститут» обов'язково включає в себе норму як регулятор відносин. Однак існування інституту обумовлює не всяка норма, а лише рефлексивна, зовнішня по відношенню до людини, але не моральна, внутрішня норма. Рефлексивній нормі підкорюються (в силу примусу чи добровільно) як зовнішній основі. Особливістю рефлексивної норми є те, що вона завжди передбачає партнерів. Застосування такої норми на практиці породжує відношення, яке фіксує взаємні позиції учасників в сенсі їх взаємних очікувань, зокрема, прав та зобов'язань. На відміну від рефлексивних, внутрішні моральні норми не створюють відносин між індивідами, не передбачають відповідної, подібної поведінки, а отже не можуть формувати інститути.

Рефлексивні норми включають два види: правові норми та умовні правила. Правова норма передбачає наявність формалізованого механізму примусу (роль якого виконують зазвичай судова та правоохоронна системи). Умовне правило передбачає добровільну згоду людини прийняти це правило (правило дотримання чесності при реалізації угоди). Таким чином, правовій нормі відповідає правовий (юридичний) інститут, умовній нормі – соціально-культурний інститут.

Сучасне поняття інституту в економіці не обмежується механізмами регуляції економічних відносин взагалі, і відносин обміну, щодо яких писав Еміль Дюркгейм. На функціонування економіки впливає безліч інститутів, які зачіпають інші відносини. Дослідники інституційного середовища зазвичай досліджують такі інститути, як кодекс корпоративної поведінки, інститути неспроможності, фондів та грошових ринків, антимонопольні обмеження, практику інтеграції, корпоративного управління, кадрової, фі-

нансової, інвестиційної, дослідницько-технологічної політики підприємств.

Норми, що стали загальноприйнятими, починають впливати на прийняття рішень суб'єктами, на вибір з наявних альтернатив. Причому вибір може стосуватися як економічних благ (товарів, послуг, робочої сили), так і різних способів поведінки. В обох випадках вибір визначає координацію дій.

Інститут можна визначити як більш-менш оформлену норму, що підкріплена можливістю звернення до організації. Законодавча норма сама по собі нічого не означає. Має значення можливість звернутися до судової системи для реалізації цієї норми. Якщо така можливість існує, значить існує і інститут, який регулює дії як суб'єкта, здатного потенційно порушити права контрагента, так і суб'єкта, права якого можуть бути порушені. Ми можемо говорити про появу відповідних ринкових інститутів не в той момент, коли з'являються венчурні інвестори, фонди сприяння інноваціям, служби маркетингу, а тоді, коли у господарюючих суб'єктів з'являється можливість вступати з ними в економічні відносини.

Значення інститутів в інноваційній діяльності обумовлено особливостями нововведення, інноваційного процесу та інновації. Сучасний інноваційний процес включає в себе як мінімум одну операцію (обмін, передачу – в залежності від характеру відносин між її учасниками). Кількість цих операцій збільшується разом з поглибленням суспільного поділу праці. Якщо до промислової та науково-технічної революції кінцевий продукт створювався в межах однієї організації або за участю мінімуму контрагентів, то з плином часу необхідна кількість економічних зв'язків, що потрібні для виробництва продукту, стала зростати. В індустріальній економіці збільшилася частка галузей, що виробляють все більш складний продукт. Виробництво складного продукту вимагає подовження технологічного «ланцюжка». Тобто «середній» по довжині інноваційний процес має тенденцію до розширення. В результаті, транзакційні витрати зростають не тільки в абсолютному значенні, а також на одиницю вартості кінцевого продукту. Тому інститути, що визначають величину транзакційних витрат, набувають все більшого значення серед умов інноваційного процесу і, як наслідок, інновацій.

Крім цього, нововведення має об'єктивні відмінності від традиційного товару. По-перше, для нього характерна більш висока собівартість, пов'язана з витратами на НДДКР та дослідження ринків. По-друге, технічний рівень нововведення не повністю вписується в стандарти, вже прийняті потенційними споживачами.

Наслідком цих особливостей нововведення є те, що інноваційна діяльність пов'язана з великими економічними ризиками, ніж виробництво традиційного продукту.

Будь-яка розподілена в часі транзакція має в якості свого атрибуту ризик. Він полягає в тому, що один з учасників обміну здатний порушити взяті на себе зобов'язання. Ці ризики вищі для угод з приводу нововведення. Зокрема, для них необхідні більш тривалі переговори та узгодження умов на етапі перед укла-

денням контракту в порівнянні з операцією щодо традиційного товару. З'являється також необхідність продовження переговорів та зміни положень контракту (в тому числі, в арбітражному порядку) в процесі реалізації угоди. Очевидно, тут також має виникати більше спірних моментів, ніж у випадку, що стосується традиційного продукту.

Подібні ризики повинні зменшуватися механізмами забезпечення дотримання правил гри (умов контрактів або неформальних норм). Такими механізмами є: контрактне право, цивільне та арбітражне законодавство, судочинство та забезпечення виконання рішень суду. Виробник нововведення більше, ніж виробник традиційного продукту, зацікавлений у своєчасній оплаті. Тому значення цивільного, корпоративного законодавства та законодавства про неспроможність, а також судочинства та виконання рішень суду збільшується. Виробник нововведення не просто зацікавлений в реалізації створеного продукту. Для нього це питання наближається до питання про подальше існування.

З поглибленням суспільного поділу праці інноваційний процес перестає обмежуватися єдиною угодою з приводу результатів НДДКР. Відповідно, суттєво (пропорційно кількості угод) зростають ризики реалізації інноваційного процесу в цілому, що пов'язані із забезпеченням угод. Роль інституційного забезпечення підвищується. Аби не заглиблюватися в правову сутність інститутів, можна говорити про те, що вони полегшують перебіг трансакцій, зокрема знижують трансакційні витрати, об'єктивно вищі для угод з нововведенням.

Інститути можуть бути неефективними регуляторами економічних відносин [8, с. 3–4]. Наприклад, до початку XIX століття в більшості країн основні елементи ринку (попит, пропозиція, норми обміну) в значній мірі визначалися неефективними інституціями: станові обмеження, привілеї, місцеві звичаї, політична влада. При домінуванні таких інститутів, обмін відбувався або за фіксованими цінами, або при кількісних обмеженнях, що створювало додаткові ризики і перешкоджало економічному розвитку. Йозеф Шумпетер свого часу зазначив, що інституційні структури феодального світу були зруйновані процесом капіталістичної еволюції [6]. Були скасовані податкові та політичні пільги землевласників та церкви. Наслідком цього стала поява, а в подальшому і домінування сучасної капіталістичної економіки.

Відповідно до однієї з точок зору, формальні інститути, такі, як закони, «виростають» з неформальних (соціально-психологічних). Саме так, спонтанно, формувалися такі інститути як приватна власність, контрактне право, гроші, принцип прозорості при веденні справ [5, с. 25–29].

Інститут слід відрізнити від інституційної форми. Визначення поняття інституційної форми в найбільш чіткому вигляді надано представниками французької теорії регуляції (Р. Буайе, О. Фавор). Відокремлюючи себе від інституціоналістів, вони дають таке визначення інституційної (структурної) форми: будь-який спосіб кодифікації одного або декількох суспільних відносин. До таких методів належать, наприклад,

конфігурації відносин найму, форми конкуренції, форми держави, спосіб приєднання до міжнародного режиму, гроші, як спосіб зв'язку між економічними одиницями [1, с. 85–91.].

Серед інституційних форм в теорії регуляції виділяються ринок, альянс, мережа, ієрархія (фірма або держава). Жак Сапір визначає дані форми як альтернативні механізми координації дій господарюючих суб'єктів [4, с. 43–47.]. Регуляціоністи відзначають, що для досягнення успіхів в міжнародній конкуренції, для подолання невизначеності та перемоги в технологічному змаганні в економіці не повинно бути насильницького домінування якоїсь однієї з інституційних форм. Найефективнішою є та економіка, в якій збалансовано розвиваються всі інституційні форми.

Визначення інституційної форми як сукупності економічних відносин дозволяє відокремити її від простих інститутів – норм і механізмів забезпечення їх дотримання. В цьому випадку інституційну структуру економіки можна трактувати як кількісне співвідношення інституціональних форм, тобто таких об'єктів, як ринки, ієрархії і проміжні організаційні форми (альянси, спільноти, мережі). Кожному з них відповідає свій тип економічних відносин, що виникають між його учасниками. А перераховані вище соціально-культурні та юридичні інститути буде доречним представляти і як властивих тій чи іншій інституційній формі регуляторів характерних для неї відносин, і в якості факторів, що визначають поведінку (вибір) господарюючих суб'єктів.

На основі даних вище визначень інститутів та інституційних форм з'являється можливість уточнити деякі терміни. Для загальноекономічної літератури особливо характерно ототожнення інституційної структури з рівнем монополізації економіки, концентрації виробництва; наявністю вертикально інтегрованих компаній або, навпаки, домінування конкурентних ринкових відносин. Тому сукупність інституційних форм можна визначити терміном «інституційна структура економіки». Вся ж сукупність інститутів може позначатися такими термінами як «інституційна матриця» або «інституційне середовище», що характеризують сформовану систему інститутів.

Інноваційний процес, таким чином, веде до появи двох завдань, пов'язаних з інституціональним середовищем. По-перше, виникає завдання регулювання відносин між учасниками інноваційного процесу. Функція регулювання відносин реалізується властивими інституціональним формам інститутами. По-друге, з'являється необхідність інституційних змін як на рівні фірми, так і на рівні держави. В останньому випадку введення нових інститутів зазвичай має на меті зміну напрямку вибору суб'єктів господарювання.

Групи суб'єктів нововведень (учасники інноваційного процесу) будують свої відносини в рамках безлічі типів структур – інституційних форм, розподілених між ієрархією та ринком. Відносини між ними інституціалізовані – підпорядковані правилам, нормам [7]. Інституціалізація діяльності являє собою закріплення зовнішньої (рефлексивної) норми (властивий тій чи іншій інституційній формі) в суспільній практиці, її фактичне підтвердження в реальній поведінці людей

(в реальних правовідносинах, традиціях тощо). Крім цього, існує інституціоналізація відносин між суб'єктами всередині груп.

Канали, які об'єднують суб'єктів інноваційної діяльності, за якими передаються ресурси всередині груп та між ними, називаються інноваційними комунікаціями. Взаємодія з ними може будуватися на ринкових умовах. Але ці групи або суб'єкти можуть включатися до складу суб'єктів інноваційного процесу. Відносини з ними можуть регулюватися державою та іншими механізмами.

В еволюційній теорії фірми серед безлічі видів правил виділяються правила взаємодії між господарюючими суб'єктами. До них відносяться, правові акти, що фіксують інститути приватної власності та контракту. Крім правил взаємодії існують також правила динаміки переходу фірми з одного стану в інший, правила породження і загибелі фірм, правила накопичення та передачі досвіду, а також механізм мутацій. Ці правила багато в чому визначаються тією структурою, в рамках якої діють фірми. Наприклад, в умовах інтегрованої бізнес-групи народження, переорієнтація, загибель фірми, передача інформації визначаються на основі наказу. Взаємодія фірм обумовлена вертикально-горизонтальними зв'язками. В умовах стратегічного альянсу ці правила «мутують» в сторону процедур узгодження. У ринковій структурі вони опосередковані, в першу чергу, ціновим механізмом та механізмами витіснення фірм з галузі, в тому числі, через процедуру банкрутства. Дотримання правил зменшує невизначеність і ризики їх спільної роботи, сприяє формуванню розширеного порядку, в тому числі, розширеного порядку інноваційного процесу.

Таким чином, інститути та інституційні форми взаємодії між господарюючими суб'єктами зменшують невизначеність, характерну для інноваційної діяльності. Однак, вони не завжди ефективно виконують це завдання, наслідком чого є поява підстави для інституційного проектування, імпорту інститутів.

Те чи інше інституційне середовище може стимулювати або, навпаки, стримувати інноваційний процес на тій чи іншій його стадії. Зміну інституційного середовища може бути зроблено шляхом зміни окремих інститутів або через перехід до нової інституційної форми з характерною для неї системою інститутів.

Інституційна форма забезпечує специфічні економічні умови. Наприклад, для відносно монополізованих ринків характерно завищення ціни на інноваційний товар, нестійкість його пропозиції. Якщо даний інноваційний товар є предметом проміжного споживання, то можливості його споживача щодо впровадження інновацій знижуються. Перехід до ієрархічної інституціональної форми з особливим механізмом координації дій (імплицитний контракт) дозволяє усунути дану перешкоду. Відповідно, інтеграційні процеси уздовж технологічного «ланцюжка» можна інтерпретувати як зміну інституційної форми інноваційного процесу або його частини.

В умовах ринкової структури виробництво складного продукту утруднено відсутністю сумісності технологічних характеристик його компонентів, що стримує розвиток економічних зв'язків. Створення

технологічного альянсу на тому чи іншому етапі інноваційного процесу є одним із способів встановлення стандартів. У той же час створення альянсу є заміщенням ринкової інституційної форми мережевою, з характерним для неї механізмом координації у вигляді неокласичного контракту.

Зміна інституційних форм зазвичай супроводжується еволюцією рутин – правил прийняття рішень в трактуванні еволюційної економічної теорії. При цьому змінюються як самі інститути (рутини), так і їх формалізація. Правила прийняття рішень можуть змінюватися як в результаті цілеспрямованих зусиль, так і через випадкові події [4, с. 43–47.].

Будь-який з шляхів вирішення проблеми передбачає деяку сукупність послідовних дій. Причому якщо дії та механізм їх реалізації чітко усвідомлюються, то інститут (рутину) можна назвати сформованим. Якщо результативність дій не ясна, і механізм не повністю визначений, то інститут (рутину) можна назвати не цілком сформованим. У процесі формування рутини (зміни форм: стереотип – норма – закон) зменшує невизначеність при прийнятті рішень.

Суб'єкти інноваційної діяльності сприймають рутини та підпорядковують їм свою діяльність. Такого роду підпорядкування сприяє «адаптації до невідомого». Інститути, таким чином, дозволяють досягати цілей не окремим суб'єктам, вони формують розширений порядок. Його основною характеристикою є те, що він забезпечує функціонування навіть тих суб'єктів, які не брали участь у створенні інститутів. Розширений порядок створюється «сліпою звичкою слідувати правилам поведінки», що допомагає вбудовуватися в існуючу схему прийняття рішень. Інститути-рутини, таким чином, забороняють здійснювати вчинки, які диктуються інстинктом.

Інститут об'єднує індивідів з різних груп, а також самі групи. Формування рутини для вирішення будь-якої проблеми означає, що вона буде вирішена при відносно низьких трансакційних витратах, а невизначеність в самому початку виявляється зведеною до прийняттого мінімуму.

Висновки. Інституціональним середовищем для інноваційних процесів є сукупність інститутів, що регулюють відносини між їх учасниками і визначають їх вибір при прийнятті рішень. Однією з основних функцій інститутів є скорочення трансакційних витрат, які є об'єктивно високими та критично важливими для угод, що стосуються нововведень.

Інноваційний процес може регулюватися різними механізмами, в залежності від того, в рамках яких форм будують свої відносини його суб'єкти. Він може повністю координуватися механізмами самоорганізації – в тому випадку, якщо учасники взаємодіють на основі ринкових відносин. У разі, якщо відбувається вертикальна інтеграція, весь інноваційний процес або його частина включається в ієрархічну структуру.

Нарешті, під час укладання довгострокових угод він потрапляє в рамки мережі. У всіх випадках зміни інституційних форм (перехід від ієрархії до ринку, мережі або навпаки), відбувається зміна механізмів координації: змінюється як економічна, так і інституційне середовище інноваційного процесу.

Інституційна форма, як механізм координації дій господарюючих суб'єктів, задає умови, в яких будуть відносини суб'єкти інноваційних процесів, в тому числі – параметри інституційної матриці та економіч-

ного середовища. Тим самим, інституційні форми визначають чинники інноваційних процесів і, відповідно, інноваційну активність в економіці.

Список використаних джерел

1. Буайе Р. Теория регуляции. Критический анализ / Р. Буайе // Пер. с франц. Н.Б. Кузнецовой. – М. : Наука для общества, 1997. – 213 с.
2. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда / Э. Дюркгейм // Пер. с франц. А. Б. Гофмана – М. : Канон, 1996. – 432 с.
3. Норт Д. Институції, інституційні зміни та функціонування економіки / Д. Норт // Пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
4. Сапир Ж. К экономической теории неоднородных систем: опыт исследования децентрализованной экономики / Сапир Ж. // Пер. с фр. под ред. Н. А. Макашевой. – М. : ГУ ВШЭ, 2001. – 248 с.
5. Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Ф. А. Хайек // Пер. с англ. Е. Осиновой – М. : Изд-во «Новости», 1992. – 304 с.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М.: ЭКСМО, 2007. – 864 с.
7. Laperche B. General presentation innovation processes: why institutions matter / B. Laperche // Journal of Innovation Economics & Management. – 2012/1 –N9. – P. 3–11.
8. Fagerberg J. Innovation-systems, path-dependency and policy / J. Fagerberg, D. C. Mowery and B. Verspagen // DIME Working paper 2008.1 in the series on «Dynamics of Knowledge Accumulation, Competitiveness, Regional Cohesion and Economic Policies». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dime-eu.org/files/active/0/FagMowVer.pdf>.
9. The Global Innovation Index 2017. Innovation Feeding the World. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.globalinnovationindex.org>.

К. Л. Нетудыхата,

Черноморский национальный университет имени Петра Могилы, г. Николаев, Украина

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ИННОВАЦИЙ

В статье раскрыта сущность институциональной среды инноваций. Изучена природа институтов, рутин и институциональных форм. Акцентировано внимание на влиянии институциональной среды на инновационные процессы. Определены вопросы институционального проектирования и импорта институтов.

Ключевые слова: институты; инновации; институциональные изменения; институциональная среда.

К. Л. Нетудыхата,

Petro Mohyla Black Sea National University, Mykolaiv, Ukraine

THEORETICAL BASIS OF RESEARCH OF THE INNOVATIONS' INSTITUTIONAL ENVIRONMENT

The essence of the institutional environment of innovations was revealed in this article. The nature of institutions, routines and institutional forms was studied. Special attention was paid to the influence of the institutional environment on innovation processes. The issue of institutional design and import of institutions was outlined.

Key words: institutes; innovations; institutional changes; institutional environment.

Рецензенти: *Горлачук В. В.*, д-р екон. наук, професор;
Яненко І. Г., д-р екон. наук, доцент.

© Нетудыхата К. Л., 2017

Дата надходження статті до редколегії 2.10.2017