

### 1.3. Інституційний зміст організаційного ресурсу

Сьогодні справедливо вважається, що далеко не всі соціально-економічні проблеми можуть бути усунуті за допомогою ринкових інструментів. Необхідні інституційні механізми, що забезпечують ефективну реалізацію ринкових відносин. Формування даних механізмів – одне із найважливіших завдань інноваційної політики, як складової державної політики, що повинна стимулювати економічні інститути, підвищувати ефективність політичних структур, підтримувати соціальні організації, активізувати діяльність освіти, науки, культури.

Проте, щоб обґрунтувати зазначене, спочатку розглянемо підходи до визначення поняття «інститут». Так, деякі автори<sup>89</sup> вважають, що більшість існуючих робіт, у яких пропонуються підходи до визначення поняття інституту, можна умовно розподілити на дві групи. Хоча є ще підхід, що ототожнює інститути й організації, характерний для традиційного інституціоналізму<sup>90</sup>. До першої групи належать роботи дослідників, які визначають інститути як *правила гри* в суспільстві, забезпечені механізмами примусу до виконання цих правил. Засновником цього підходу вважають нобелівського лауреата Д. Норта<sup>91</sup>. Наведемо відомий вислів Д. Норта: «Ми, хто живе у сучасному західному світі, вважаємо, що життя та економічні процеси підкорюються писаним законам та правам власності. Однак, навіть у найрозвинутіших економіках формальні правила складають невелику (хоча і дуже важливу) частину тої сукупності обмежень, які формують наявні перед нами ситуації вибору... Наша поведінка великою мірою визначається неписаними кодексами, нормами та умовностями».

Другу групу представляють роботи економістів і економічних істориків, що розглядають *інститути як рівноваги* (тобто сукупності рівноважних стратегій учасників взаємодії), що полягають у повторюваних іграх. Основа цього підходу була закладена Е. Шоттером у його роботі «Економічна теорія соціальних інститутів»<sup>92</sup>. Інститути розглядалися ним як рівноваги, що вирішують проблеми кооперації й координації в

---

<sup>89</sup> Измалков С., Сонин К., Юдкевич М. Теория экономических механизмов // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 38-41.

<sup>90</sup> Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М. : ГУ-ВШЭ, 2006. – Гл. 2.

<sup>91</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М. : Начала, 1997; Ostrom E. An agenda for the study of institutions // Public Choice. – 1986. – Vol. 48. – No. 1. – P. 3-26.

<sup>92</sup> Schotter A. The Economic Theory of Social Institutions. – Cambridge: Cambridge University Press, 1981.

---

цілком конкретних взаємодіях, які носять повторюваний характер. Ретроспективний аналіз дозволяє пояснити вибір тієї або іншої інституціональної альтернативи із цілої низки можливих на перших етапах розвитку варіантів. У цьому контексті варті уваги роботи А. Грейфа<sup>93</sup>.

Якщо представники першого підходу більше зосереджені на аналізі спеціально розроблених і впроваджених «ззовні» інститутів (оскільки саме в цьому випадку виникає принципова необхідність вироблення механізмів, які забезпечували б примус до виконання цих правил), то другий підхід спрямований скоріше на аналіз інститутів, що формуються «всередині» системи в результаті тривалих еволюційних процесів взаємодій окремих економічних суб'єктів.

Американський економіст Т. Веблен називав інститутами звички й стереотипи мислення, що поділяються більшістю членів суспільства, звичний образ думки, керуючись яким живуть люди<sup>94</sup>. Інститути, на його думку, спочатку виникають на базі людських інстинктів і найпростіших потреб. Сприяючи їх задоволенню, вони здобувають самопідтримуючий характер і за принципом зворотного зв'язку формують стереотипи мислення. Найбільш міцні й соціально доцільні інститути проявляються в традиціях, неформальних нормах, а потім і в написаному праві.

Ретроспектива економічного розвитку 90-х років та початку XXI ст. вказує на тенденцію прагнення активної діяльності у напрямі розвитку інновацій і зростаючу заклопотаність урядів багатьох країн щодо конкурентоспроможності на основі інноваційних чинників. Зазначене, у свою чергу, спонукало більшість країн так званого наздоганяючого розвитку (до яких відноситься і Україна) до пошуку відповідної інноваційної політики<sup>95</sup>. Зокрема, у нових державах-членах ЄС запитаними

---

<sup>93</sup> Greif A. Economic History and Game Theory: A Survey Stanford Working Paper? 1996; обзори, описуючі суть порівняльного інституціонального підходу: Greif A. Institutions: Theory and History. Comparative and Historical Institutional Analysis. – Cambridge: Cambridge University Press, 2003; Greif A. Historical and Comparative Institutional Analysis // American Economic Review. – 1998. – Vol. 88. – No 2. – P. 80-84; и работу о коллективистских и индивидуалистских обществах на примере торговых отношении в Магриба и Генуи: Greif A. Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies Journal of Political Economy. – 1994. – Vol. 102. – No 5. – P. 912-950.

<sup>94</sup> Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М., 1984. – С. 202.

<sup>95</sup> Яненкова І. Г. Актуальні проблеми формування державної інноваційної політики в Україні: організаційний підхід / І. Г. Яненкова // матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. [«Макроекономічне регулювання інвестиційних процесів та впровадження стратегії інновативно-інноваційного розвитку в Україні»]; НАН України; РПС України. – К., 2008. – С. 346-349.

стали ті положення політики, що стосуються стимулювання інноваційної діяльності. У більшості країн Центральної та Східної Європи (у тому числі Росії, Україні, Білорусії, Казахстані) було введено в дію широкий набір інструментів нормативно-правового забезпечення інноваційної політики. Конкретно для України, поточний період можна охарактеризувати як період інтенсивного нагромадження знань про інноваційну політику, особливо на транснаціональній основі, а також як період теоретичного та нормативно-законодавчого усвідомлення концептуальних положень інноваційної політики<sup>96</sup>.

Однак, комплексний аналіз характеру науково-технологічних та інноваційних процесів<sup>97</sup> показує, що в нашій країні спостерігається суттєве відставання процесу управління інноваційною діяльністю і, як результат, низький рівень якісного економічного зростання через відсутність відповідного інституційного середовища (у системному плані – через відсутність сучасного формату національних інформаційних систем (НІС).

У численних сучасних дослідженнях, що стосуються рушійних сил взаємозалежних процесів розвитку інноваційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності й економічного зростання<sup>98</sup>, все частіше відзначається ключова роль інституціонального середовища. Крім того результати емпіричних досліджень також вказують на те, що заходи політики, зокрема ті, що спрямовані на забезпечення відкритості торгівлі, макроекономічну стабілізацію і на управління обмінним курсом, самі по собі, поза зв'язком із якістю національних інститутів, не здійснюють якого-небудь незалежного впливу на показники довгострокового економічного зростання<sup>99</sup>. Посилення акценту на ролі інститутів покладено і в основу так званого «розширеного Вашингтонського

---

<sup>96</sup> Яненко І. Г. Технології управління в умовах економіки знань / І. Г. Яненко // Управління розвитком : зб. наук. статей. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2008. – № 20. – С. 146-149. – Міжнар. наук.-практ. конф. [«Сучасні технології менеджменту: проблеми теорії та практики»], (Харків, 23-24 жовт., 2008).

<sup>97</sup> Соціогуманітарний аспект інноваційно-технологічного розвитку економіки України / за ред. д-ра екон. наук Л. І. Федулової; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2007. – 472 с.; Федулова Л.І. Технологічний розвиток економіки України / Л. І. Федулова; Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2006. – 627 с.; Технологічна модернізація промисловості України / за ред. д-ра екон. наук Л. І. Федулової; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2008. – 472 с.

<sup>98</sup> Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. – Т. 1 : Економіка знань – модернізаційний проект України / за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. С. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007.

<sup>99</sup> Easterly W., Levine R. Tropics, Germs and Crops : How Endowments Influence Economic Development // Journal of Monetary Economics. – 2003. – Vol. 50. – №. 1. – P. 3-39.

консенсусу»<sup>100</sup>. Однак, у цих дослідженнях і відповідних публікаціях не зовсім чітко розглядається роль організаційного ресурсу у забезпеченні взаємозв'язку НІС та інноваційної політики.

Згідно з неокласичною парадигмою, що панувала в економічній науці протягом більшої частини ХХ-го століття, господарююча організація (фірма) традиційно виступає як «чорний ящик», непроникний і позбавлений внутрішньої структури «автомат» для перетворення ресурсів<sup>101</sup> на продукти. Функція такої організації носить інструментальний характер – вона виступає лише «передавальною ланкою» між ринковим попитом і умовами ресурсних ринків при заданій виробничій технології<sup>102</sup>. Оскільки в країнах із ринковою економікою основна частина суспільного продукту виробляється саме фірмами, можна стверджувати, що в економічній теорії тривалий час був відсутній один із її ключових елементів.

Неприйнятність такого положення стала зрозумілою вже в 30-і рр. ХХ ст. (про що свідчить публікація в 1937 р. роботи Р. Коуза «Природа фірми»<sup>103</sup>), але ще більше тридцяти років знадобилося для формування каркаса нової інституціональної економічної теорії, наріжним каменем якої є теорія фірми. В останні двадцять років категорії зазначеної теорії багато в чому визначають економічний погляд на світ<sup>104</sup>. Однак поступово серед економістів поширюється переконання в тому, що нова інституціональна теорія все-таки не змогла виконати заявлене нею завдання й стати загальною теорією економічної організації. Модель організації як пучка контрактів між суб'єктами, які відрізняються від *homo economicus* лише обмеженою раціональністю й схильністю до опортуністичної поведінки, навряд чи може претендувати на роль

---

<sup>100</sup> Rodrik D. Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform // Journal of Economic Literature, 2006. – Vol. 44. – No. 4. – P. 973-987.

<sup>101</sup> Ходжсон Д. Экономическая теория и институты : Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – С. 16; Holmstrom B., Tirole J. The Theory of the Firm. In: R. Schmalensee, R. Willig (eds.) Handbook of Industrial Organization. – Amsterdam : North-Holland, 1989. – P. 63.

<sup>102</sup> Махлуп Ф. Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие // В кн.: Вехи экономической мысли. – Т. 2 : Теория фирмы. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – С. 82-84; Slater M. Foreword to Edith T. Penrose 'The Theory of the Growth of the Firm'. White Plains. – NY : M. Sharpe, 1980. – P. VII-XXX; Luksha P. Niche Construction: the Proposal for Reconsideration of organization-environment interaction. Paper presented at the European Network on Economics of the Firm Workshop, Rotterdam, 8-9 September, 2005.

<sup>103</sup> Коуз Р. Природа фирмы // В кн.: Природа фирмы / под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. – М. : Дело, 2001. – С. 43.

<sup>104</sup> Donaldson L. American Anti-management Theories of Organization. A Critique of Paradigm Proliferation. – Cambridge University Press, 1995.

адекватного теоретичного опису сучасних організацій індустріальної й постіндустріальної економіки<sup>105</sup>.

В останні роки в економіці набирає силу напрямок, що може вважатися не тільки альтернативою неокласичної теорії, але й новому інституціоналізму – ресурсно-орієнтований підхід (*resource-based approach*). Його основи були закладені публікацією в 1959 р. книги Е. Пенроуз «Теорія зростання фірми»<sup>106</sup> (можливість нагромадження організаційно специфічних ресурсів є, відповідно до Пенроуз, основним обґрунтуванням існування фірми), а подальший розвиток пов'язаний із роботами Д. Ричардсона, Дж. Барні<sup>107</sup>, Б. Вернерфельта<sup>108</sup>, Р. Гранта, Б. Лоусбі, Р. Румельта, Д. Тіса, Н. Фосса та ін.

Цей підхід починає здобувати популярність і в теоретичних публікаціях російських вчених<sup>109</sup>, а сутність його в тому, що на перше місце висуває ті сили, які виділяють фірму з ринкового середовища (не даючи їй розчинитися в ринкових транзакціях), і поява яких в принципі не може бути пояснена балансом ринкових і управлінських транзакційних витрат. Представники цього підходу розглядають людські здібності (насамперед колективно розподілені неявні знання й досвід) як основу, на якій індивідуальні агенти посднуються в єдине ціле. Виникаюча при цьому цілісність (фірма) стає джерелом особливої продуктивності, недосяжної в умовах контрактації між продавцями й покупцями.

Головним невідтвореним ресурсом є управлінська кваліфікація. Визнаним є положення, що здібності менеджерів планувати й координувати виробництво згодом зростають, тому що менеджери вчаться.

Проте й цей підхід не позбавлений певних недоліків, що залишають простір для нових теоретичних розробок. Поза межами його положень залишаються параметри «людського виміру» фірми, пов'язані із соціальними процесами, що відбуваються в ній. У цьому контексті

---

<sup>105</sup> Pitelis C. (ed.) *Transaction Costs, Markets and Hierarchies*. Basil Blackwell, 1995; Ingham G. *Some Recent Changes in Relationship Between Economics and Sociology* // *Cambridge Journal of Economics*. – 1996. – Vol. 20. – No. 2. – P. 243-276.

<sup>106</sup> Penrose E. *The Theory of the Growth of the Firm*. – New York, M. E. Sharpe, 1980.

<sup>107</sup> Barney J. *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage* // *Journal of Management*. – 1991. – Vol. 17. – P. 99-120.

<sup>108</sup> Wernerfelt B. *A Resource-based View of the Firm* // *Strategic Management Journal*. – 1984. – Vol. 5. – No. 2. – P. 171-180; Rumelt R. *Towards a Strategic Theory of the Firm*. In: Lamb R., (ed.) *Competitive Strategic Management*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs (NJ), 1984.

<sup>109</sup> Катяло В. С. Ресурсная концепция стратегического управления : генезис основных идей и понятий / В. С. Катяло // *Вестник Санкт-Петербургского университета, серия «Менеджмент»*. – 2002. – № 4. – С. 20-42; Клейнер Г. Б. От теории предприятия к теории стратегического управления / Г. Б. Клейнер // *Российский журнал менеджмента*. – 2003. – № 1. – Т. 1. – С. 31-56.

варта уваги теорія Пфедфер і Саланик<sup>110</sup>, де обґрунтовується залежність від ресурсів (*resource dependency*), згідно з якою організації можуть виживати тією мірою, якою вони здобувають і підтримують свої ресурси. Більш конкретно: організації існують у системі соціальних відносин і ці відносини обмежують застосування ресурсів та визначають їхню специфічність.

Підвищення інтересу до ресурсного підходу відбувається в 1980-х рр. у зв'язку з публікацією низки статей, що підкресливали важливість неоднорідного розподілу ресурсів у конкурентній динаміці фірм. Узагальнення основних поглядів науковців щодо ресурсного підходу наведено в табл. 1.5.

Таблиця 1.5

**Характеристика наукових поглядів на ресурсний підхід**

<b>Сутність підходу</b>	<b>Автор, джерело</b>
Ресурси, якими фірми наділені неоднорідно, і які забезпечують довгострокову стратегічну перевагу, мають такі якості: (а) цінність, (б) рідкість, (в) неможливість точної імітації, і (г) відсутність стратегічно еквівалентних субститутів ресурсу, які є цінними, але при цьому не є ні рідкісними, ні обмеженими за імітацією організаційно-специфічних компонентів.	Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage // Journal of Management. – vol. 17. – P. 99-120.
Серед усіх специфічних ресурсів пріоритетна увага приділяється кодифікованому й – особливо – некодифікованому знанню (у термінології М. Поланьї, «явне» і «неявне» знання).	Polanyi M. The Tacit Dimension. – Doubleday, Garden City, NY, 1966.
Здібності являють собою особливий тип знань, «знання як» ( <i>knowing how</i> ) – на відміну від «знання про» ( <i>knowing that</i> ), інформації про що-небудь.	Loasby B. The Organization of Capabilities // Journal of Economic Behavior & Organization. – 1998. – Vol. 35. – P. 140.
Знання багато в чому залежить від соціального оточення й внутрішньої структури фірми: воно специфічно саме на рівні колективу, організаційної цілісності, і жоден індивід окремо не є його носієм.	Mahoney J., Pandian R. The Resource-based View Within the Conversation of Strategic Management // Strategic Management Journal. – 1992. – Vol. 13. – No. 5. – P. 363-380.
Некодифіковане знання багато в чому визначає специфічність організаційних ресурсів. Якщо практично всі інші ресурси (фізичні активи, кодифіковане знання, індивідуальний людський і соціальний капітал) можуть бути трансльовані з однієї фірми в іншу, з одного інституціонального оточення в інше, то трансльованість некодифікованого організаційно-специфічного знання дуже низька.	Когут Б., Зандер У. Знання фірми, комбінаторні здібності і реплікація технологій // Російський журнал менеджмента. – 2004. – № 1. – Т. 2. – С. 121-140.

<sup>110</sup> Pfeffer J., Salancik G.R. The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective. – New York : Harper and Row, 1978.

Продовження табл. 1.5

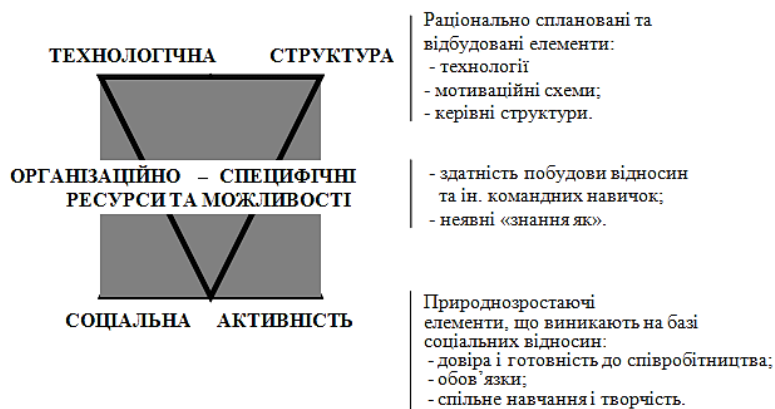
<p>Фірму як «інститут інтеграції знань» (<i>knowledge-integrating institution</i>), у якому за рахунок динамічного процесу навчання й збереження знань реалізуються інновації й відбувається розвиток фірми: «Фірми існують як інститути проведення товарів і послуг тому, що вони можуть створювати умови, у яких безліч індивідів може інтегрувати свої спеціальні знання».</p>	<p>Grant R. Toward a Knowledge-Based Theory of the Firm // Strategic Management Journal, 1996. – No. 17. – P. 112.</p>
<p>Введено поняття «динамічні здібності» (<i>dynamic capabilities</i>), що визначаються як «потенціал фірми в інтегуванні, створенні й реконфігурації внутрішніх і зовнішніх компетенцій для відповідності мінливому середовищу. Динамічні здібності відображають потенціал організації в досягненні нових та інноваційних переваг. Автори виділяють такі види динамічних здібностей або «компетенцій»: (1) активи (унікальні технологічні, фінансові, репутаційні ресурси); (2) координаційні/управлінські структури (забезпечують організаційно-специфічну координацію, навчання, реконфігурацію здібностей); (3) траєкторії розвитку (еволюційний шлях, який пройшла організація як обмежник можливостей подальшого розвитку).</p>	<p>Тис Д.Дж., Пизано Г., Шуен Э. Динамические способности фирмы и стратегическое управление. – Вестник Санкт-Петербургского государственного университета, серия «Менеджмент», – 2003. – № 4. – С. 148; 162-165.</p>

Джерело: розроблено та складено за<sup>111</sup>

Організації прагнуть у боротьбі із суперниками створити стійкі конкурентні переваги за рахунок високої якості, більш низьких витрат і особливої ринкової позиції. Стійкі конкурентні переваги можуть бути досягнуті тільки за рахунок диференціації внутрішніх параметрів і створення унікальних (обмежено доступних до продажу або копіювання) ресурсів фірми.

Таким чином, «організаційна специфічність» виникає на перетині «технологічної структури» і «соціальної активності» (рис. 1.9).

<sup>111</sup> Лукша П. Экономическая организация: на пути к синтетической теории [Електронний ресурс] / Домашня сторінка П. О. Лукши / П. Лукша, М. Белоусенко. – Режим доступу: <[http://www.luksha.ru/index\\_r.html](http://www.luksha.ru/index_r.html)>.



**Рис. 1.9. Взаємозалежність організаційних ресурсів<sup>112</sup>**

Початок XXI ст. вказує на прихід динамічної організованості на зміну класичному статичному порядку. Прискорений розвиток науки і технологій посилив необхідність розробки комплексних прогнозів національного науково-технологічного розвитку. При цьому протягом останніх років практично в усіх країнах значно підвищилась роль держави у розробці різних прогнозів, формуванні науково-технічних програм, їхньому фінансуванні та організаційному забезпеченні. У більшості країн було створено *спеціальні організаційно-управлінські структури*, наприклад, у Франції – це Парламентське управління з питань відбору в галузі науки і техніки, у Німеччині – Комісія з оцінки технологій, у США – Управління з питань оцінки технологій. Європарламентом було прийнято резолюцію щодо створення Європейського парламентського управління з питань оцінки пріоритетів і вибору в галузі науки і технологій. Помітною стала тенденція щодо впливу національних інноваційних систем на інноваційну діяльність фірм та, крім того, встановлено, що самі національні інноваційні системи стають все більш інтернаціональними, навіть незважаючи на те, що інститути, які їх підтримують, залишаються національними<sup>113</sup>.

<sup>112</sup> Лукша П. Экономическая организация : на пути к синтетической теории [Електронний ресурс] / Домашня сторінка П.О.Лукши / П. Лукша, М. Белоусенко. – Режим доступу: <[http://www.luksha.ru/index\\_r.html](http://www.luksha.ru/index_r.html)>.

<sup>113</sup> Carlsson B. Internationalization of Innovation Systems : A Survey of the Literature // Research Policy. – 2006. – Vol. 35. – No. 1. – P. 56-67.



Вплив технологічного розвитку і глобалізації на економічне зростання країн проявляється двояко: по-перше, вони розвиваються мовби незалежно, по-друге, ніби впливаючи один на одного, що неминуче відбивається на еволюції національних інноваційних систем. У міру того, як міжнародне виробництво і технології стають все більш фрагментованими, зростає значення методів взаємодії країн із питань торгівлі, фінансів, виробництва і технології.

Розширюється інтернаціоналізація науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР), а також з'являються нові типи НДДКР, що виходять за межі адаптації технології. Концепція «лідерство в дослідженнях і розробках» («технологічна потужність»), яка характеризується середнім індексом, що обчислюється експертами консалтингової компанії з врахуванням декількох факторів, включаючи кількість і якість патентів), стала мистецтвом проведення НДДКР. Однак ще важливішим слід визнати той факт, що деякі зарубіжні компанії зробили замовників повноправними учасниками НДДКР: дослідники активно вирішують бізнес-проблеми клієнтів. Навіть ті керівники мережевих підрозділів великих компаній, які не ставлять собі за мету встигати за всіма останніми новинками технологічного розвитку, звертають особливу увагу на наявність у постачальника довгострокової стратегії розвитку НДДКР. А ті компанії, у яких традиційно існували єдині дослідницькі центри, останнім часом усе активніше делегують відповідну діяльність в інші підрозділи. У результаті бізнес-відділи несуть відповідальність за розвиток технологій, що у найближчі два роки повинні стати основою нових продуктів, а також займаються відновленням існуючих продуктових ліній. Проте, серед НДДКР усе ще переважають роботи адаптивного типу, а генерування технологій усе ще сконцентровано в штаб-квартирах транснаціональних корпорацій (ТНК)<sup>114</sup>.

Ці процеси відбуваються в різних за інституційним контекстом умовах конкретних країн, під впливом яких і в складній взаємодії один з одним розвиваються стратегії поведінки країн і великих компаній та їхні можливості технологічного й економічного плану. У цьому контексті стратегії, що дозволяють перевести можливості по сорсингу і прихід іноземних прямих інвесторів у досить конкретні національні порівняльні переваги, відкривають шлях до наздоганяючого технологічного розвитку. Перед країнами постає складне завдання: як із найбільшою

---

<sup>114</sup> ЮНКТАД. Доклад о мировых инвестициях 2005 : Транснациональные корпорации и интернационализация НИОКР. – Нью-Йорк; Женева : Организация Объединенных Наций, 2006.

ефективністю залучитися до глобальних мереж НДДКР транснаціональних корпорацій. У такій ситуації здатність конкретної країни отримати вигоди, пов'язані з інтернаціоналізацією НДДКР, залежить насамперед і головним чином від того, наскільки потужна її НІС. Спрямована усередину експансія міжнародних виробничих мереж викликає структурні зміни в НІС приймаючої країни. На форму цих структурних і супутніх їм змін впливає і національна політика.

На даний час в сфері економічного розвитку на основі інновацій існує кілька наукових теорій, що базуються на системному підході, і виділяють як один з основних факторів економічного зростання – інституціональний фактор:

1. Концепція технологічних укладів (технологічних систем)<sup>115</sup>.
2. Концепція кластерів<sup>116</sup>.
3. Концепція національних інноваційних систем<sup>117</sup>.

Під національною інноваційною системою розуміють сукупність різних інститутів, які спільно й кожний окремо роблять свій внесок у створення й поширення нових технологій, утворюючи організаційно-правову основу для формування й реалізації урядової політики, яка впливає на інноваційний процес. У цьому контексті можна виділити державну систему підтримки інновацій, або НІС у вузькому розумінні цього поняття, та рамкові умови, або НІС в широкому значенні<sup>118</sup>.

Зокрема, автори концепції НІС відводять важливу роль процесам навчання й нагромадження знання, приділяючи особливу увагу їх інституціональному аспекту (тобто організаціям, принципам і формам, у яких відбуваються ці процеси) і безпосередньому впливу інституціонального контексту інноваційної діяльності на її утримання й структуру. Сама ідея пріоритетності навчання в інноваційній діяльності аргументується тим, що даний процес носить загальний, колективний характер, обумовлений наявністю формальних інститутів, суспільних норм і цінностей. Масштаби й динаміка створення й поширення інновацій залежать від ряду взаємозалежних інституціональних моментів: наявності спеціалізованих організацій (університетів, інститутів, НДІ,

---

<sup>115</sup> Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев. – М. : ВладДар, 1993.

<sup>116</sup> Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations. – London : Macmillan Press Ltd, 1990. – 235 p.

<sup>117</sup> Technical Change and Economic Theory / Ed. G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson. – London : Frances Pinter, 1988.

<sup>118</sup> Иванова Н. Национальные инновационные системы // Вопросы экономики. – 2001. – № 7. – С. 59-70; Голиченко О. Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. – М. : Наука, 2006. – 396 с.

КБ і т.ін.); відповідності їх іншим суспільним інститутам (законодавчим обмеженням, традиціям, цінностям); взаємодії їх один з одним як елементів колективної системи створення й використання знань.

Одним із провідних напрямків сучасної теорії інноваційного розвитку є концепція технологічних укладів, авторами якої є російські вчені, зокрема, С. Глазьев і Д. Львов<sup>119</sup>, український вчений – Ю. Бажал<sup>120</sup>. Дослідження закономірностей довгострокового економічного розвитку були узагальнені в теорії технологічних укладів – цілісних комплексів технологічно сполучених виробництв і відповідних техніко-економічних парадигм, періодичний процес послідовного заміщення яких визначає «довгохвильовий» ритм сучасного економічного зростання. У ході кожної структурної кризи й кожної депресії заміщення домінуючих технологічних укладів, що супроводжують цей процес, відкривають нові можливості економічного успіху. У фазі депресії спостерігається невідповідність між виникаючою новою техніко-економічною парадигмою<sup>121</sup> та інституціональною структурою, що склалася, а її подолання передбачає загальну зміну соціальної поведінки й інститутів відповідно до умов тих технологічних зрушень, що відбулися. Поряд із технологічними змінами перехід до кожної нової техніко-економічної парадигми, відповідно вихід із депресії до нового етапу економічного зростання, включає формування нових форм організації виробництва, нових навичок і вмінь, нової структури сукупного продукту, нової структури інвестицій, наразі нових типів інфраструктури, що забезпечують відповідні виробничі умови. Кожний перехід до чергового технологічного укладу супроводжується технологічною кризою більшої або меншої глибини, проте зміна домінуючих технологічних укладів призводить до істотних змін в організації виробництва і, як наслідок, у міжнародному поділі праці. Таким чином, економічна динаміка інтерпретується як нерівномірний процес послідовного заміщення технологічних укладів.

Взаємозв'язок інститутів і економічного зростання полягає в тому, що, з одного боку, інститути можуть сприяти або перешкоджати його досягненню, а, з іншого боку, економічне зростання впливає на створення, розвиток і трансформацію інститутів. Одне із провідних місць у теорії економічного зростання на основі інституціональних факторів займає

---

<sup>119</sup> Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования / С. Глазьев, Д. Львов, Г. Фетисов. – М. : Наука, 1992. – 164 с.

<sup>120</sup> Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін : навч. посіб. / Ю. М. Бажал. – К. : Заповіт, 1996. – 238 с.

<sup>121</sup> Длинные волны: НПП и социально-экономическое развитие / [С. Ю. Глазьев, Г. И. Микерин, П. Н. Тесля и др.]. – Новосибирск : Наука; Сиб. отд.-е, 1991. – 224 с.

теорія Й. Шумпетера. З інституціональної точки зору в даній теорії виділяється не стільки фігура підприємця-новатора, скільки зовнішнє середовище, інституціональна структура ринку, у якій він діє. Досягнення рівноваги в умовах конкуренції можливе тільки в особливих інституціональних рамках, що дозволяють виробникам нових благ і їх споживачам обмінюватися інформацією й погоджувати інтереси.

За даними експертного висновку ЄЕК ООН<sup>122</sup> в національних інноваційних системах країн наздоганяючого розвитку виявлено такі спільні для них слабкі місця структурного характеру: по-перше, інноваційна діяльність обмежена рамками невеликої кількості великих національних підприємств, що інвестують у таку діяльність досить значну частину своїх доходів; по-друге, малі та середні підприємства (МСП) являють собою найбільш слабку частину національної інноваційної системи, про що свідчить дуже низька частка таких підприємств, що займаються інноваційною діяльністю; по-третє, закордонні компанії вкладають у НДДКР порівняно більше коштів, ніж національні компанії. Крім цього, усе ще існує значний розрив між продуктивністю національних та іноземних компаній, що веде до синдрому дуалістичної економіки.

Реалізація стратегії наздоганяючого розвитку повинна сприятимати не лише як прийняття технологій, що використовуються у сталих галузях в умовах іншого середовища, але також як розвиток власних інновацій, і в першу чергу – організаційного плану. Таким чином посилюється значення і роль організаційного ресурсу як системного каталізатора в реалізації стратегії економічного розвитку<sup>123</sup>.

Важливе значення системних інструментів обумовлено зростанням ролі нових функцій в управлінні сучасними інноваційними процесами, таких як: управління системними зв'язками; проектування (або демонтаж) і організація інноваційних систем; створення платформ для нагромадження знань, навчання й експериментування; створення інфраструктури для стратегічного аналізу; формулювання потреб і розробка стратегічного перспективного бачення процесу розвитку<sup>124</sup>.

В українській практиці зазначені інструменти виконують лише малу частину цих системних функцій, проте будемо очікувати, що в

---

<sup>122</sup> Уроки опыта стран – членов ЕЖ ООН / Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций. – Нью-Йорк; Женева, 2007.

<sup>123</sup> Яненкова І. Г. Організаційний ресурс інноваційної політики у контексті інституціонального розвитку / І. Г. Яненкова // Проблемы современной экономики и институциональная теория : материалы VII Міжнар. наук. конф. – Донецьк : ДонНТУ, 2009. – Серія: економічна. – Вып. 37-3. – С. 77-81.

<sup>124</sup> Boekholt P. et al. An International Review of Methods to Measure Relative Effectiveness of Technology Policy Instruments // Final Report. – 2001. – July. Technopolis Ltd.

майбутньому набори використовуваних заходів і цілі політики зазнають істотних змін, а системні інструменти будуть використовуватись у більш широких масштабах. У цьому контексті потребують обґрунтування інституціональна структура інноваційного потенціалу економічного зростання, що включає: наявність сильних економічних і державних інноваційних інститутів, високу якість інституціонального середовища, ефективне інноваційне законодавство й нормативно-правове регулювання інноваційної сфери, захист прав інтелектуальної власності, наявність права й довіри, наявність ефективних форм реалізації інноваційного потенціалу.

Слід вказати на існування й іншої думки: раціональна політика повинна враховувати необхідність дотримання критично важливого балансу уваги економічним агентам (компаніям і їх організаційним можливостям), з одного боку, та їх зв'язкам з іншими учасниками інноваційної системи (університетами, науково-дослідними і технологічними організаціями і т.ін.) – з іншого. На нашу думку, акцентування уваги винятково на зміцненні зв'язків, без приділення належної уваги економічним агентам або ключовим вузлам мереж взаємодії, може знизити ефективність інноваційної політики.

Як зазначає В. Тарасевич<sup>125</sup>, «справа не така вже й складна – ідеться про вміння виявити й активізувати інноваційний потенціал національних протоінститутів (у категоріях неінституціоналізму – неформальних інститутів, тобто традицій, звичок, звичаїв тощо), у тому числі деякі з тих, які успішно використовувались у розробці піонерних радянських ІС (інноваційних систем) оборонного значення». І продовжує: «динамізм ІС, необхідність їхньої селекції за певним критерієм, своєчасного «переключення» інститутів, які їх забезпечують, та заходів державного регулювання вимагають сформувати сучасну систему моніторингу інноваційних процесів». Важливим фактором у цьому контексті є поліпшення організаційних здібностей компаній та інших організацій. У результаті глобалізації значення організаційних здібностей зросло ще більше, хоча тепер мова повинна вже йти про системні здібності, тобто про здібності функціонувати в глобальних ланцюжках і координувати діяльність або весь ланцюжок, або деякі його складові.

Слід звернути увагу на ще один аспект сучасної інноваційної політики у її взаємозв'язку зі складовими НІС: це знаходження балансу між інституціональним і конкурсним фінансуванням, оскільки системи установ, що виконують НДДКР, повинні забезпечувати не

---

<sup>125</sup> Тарасевич В. Інституціональна теорія: методологічні пошуки і гіпотези / В. Тарасевич // Економічна теорія. – 2004. – № 2. – С. 48-60.

тільки стимули для роботи, але й відповідну стабільність. Практика показує, що ставка на інституціональне фінансування, як правило, відсуває існуючі структури від необхідності здійснення змін і створює мало стимулів для підвищення ефективності, продуктивності або для розвитку інновацій. У цьому зв'язку необхідно більшою мірою використовувати методи конкурсного розподілу ресурсів і проектного фінансування. У більшості країн наздоганяючого розвитку відзначений деякий прогрес у цьому напрямку. Однак, за деякими винятками, у цих країнах усе ще спостерігається переважно інституціональне фінансування. Існує також реальна небезпека того, що системи фінансування, які формально виглядають конкурсними, особливо в малих країнах, фактично такими не є.

Доцільно вказати на саму якість методів фінансування як в інституціональній, так і в конкурсній системах. Крім того, ці два принципи не є взаємовиключними, і пакети державних субсидій (*block grants*) можуть надаватися за результатами конкурсу на більш довгострокове фінансування. Проте, на вибір методів фінансування повинні впливати критерії оцінок, що застосовуються, серед яких одним із головних має бути ступінь поширення знань, особливо на місцевому рівні.

Таким чином, у багатьох розвинутих і в усе більшій кількості країн наздоганяючого розвитку, політика, спрямована на підвищення конкурентоспроможності і розвиток інноваційної діяльності, здійснюється на основі підходів НІС, що дозволяє враховувати вплив організацій і інститутів на інноваційну діяльність у масштабах держави. У подальшому наші дослідження будуть спрямовані на виявлення та реалізацію конкретних інструментів для реалізації організаційного ресурсу вітчизняних суб'єктів НІС у напрямку забезпечення їх синергетичної дії.

На думку Д. Б. Рыгаліна<sup>126</sup>, інноваційна взаємодія в економічній системі є взаємодією, спрямованою на реалізацію інноваційних рішень із суспільстві. А розпочинається вона ще до появи інновацій, а саме – із появи інвенції – це свого роду інноваційна компетенція, джерело інновацій, що започатковується на новому знанні.

Із позиції необхідності створеної організаційної платформи як інноваційного інституту, критеріями стійкої інноваційної взаємодії є: 1) коли інститути створюються, то інноваційна взаємодія нестійка, і її потрібно підтримувати; 2) коли інститути створені, вони роблять

---

<sup>126</sup> Рыгалін Д. Б. Обеспечение устойчивости инновационных взаимодействий на основе организационных платформ / Д. Б. Рыгалін // Инновации. – 2009. – № 2 (124). – С. 71-75.

інноваційну взаємодію стійкою. Із цих позицій, Д. Ригалін<sup>127</sup> пропонує такі організаційні платформи: 1) консервативна – реалізація проектів у межах конкурентної боротьби між двома і більше господарюючими суб'єктами; 2) платформи формування інфраструктури – у рамках існування НІС та реалізації основних положень державної інноваційної політики – спрямовані на здійснення державної підтримки комерціалізації результатів інноваційної діяльності та ін.; 3) платформи поведінки індивідів та груп індивідів; 4) платформи реалізації критичних технологій – весь спектр забезпечення державними структурами спільних із підприємницьким сектором економіки у вигляді державних корпорацій; 5) організаційні платформи типу «кластер»; 6) платформи типу «мережа компетенцій» – реалізація технологічного ланцюжка створення кінцевого продукту в певних рамках; 7) платформа інвестиційного типу – пов'язує учасників інноваційної взаємодії у фінансовій сфері; 8) дифузії ідей приватного сектора – розвиток малих інноваційних підприємств; 9) платформи захисту інтелектуальної власності – проектується як механізм правового забезпечення учасників ринку інтелектуальної праці.

Отже, питання щодо взаємозв'язку інститутів і організаційного ресурсу перебуває у площині системи управління. «Одне із найважливіших питань при вивченні будь-якої системи управління, – зазначає В. Остром, – це те, як інститути впливають на структуру стимулів, що спонукають людей діяти». Крім того, «необхідно враховувати й те, як люди думають і ставляться один до одного, і як саме формується складна система їх взаємовідносин»<sup>128</sup>. У цьому й полягає завдання інститутів – створити такі зони довіри, діючи в яких, людина може заощадити на трансакційних витратах (витратах на забезпечення своїх угод, на одержання інформації) і використовувати зекономлені кошти для інвестицій у виробництво. Максимізація економії – проблема ефективності інститутів<sup>129</sup>.

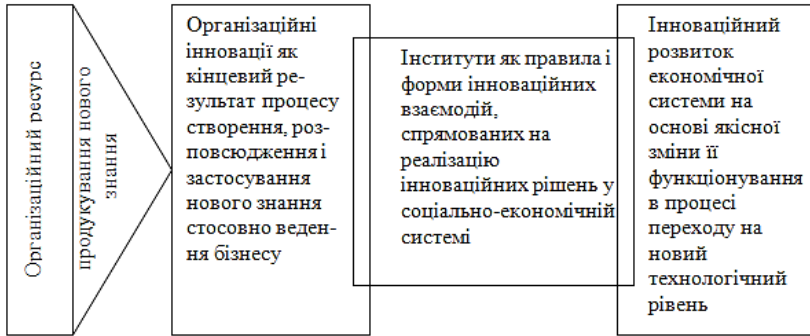
Пропонуємо таку схему взаємодії організаційного ресурсу та інститутів у системі управління інноваційним розвитком економіки (рис. 1.10).

---

<sup>127</sup> Рыгалин Д. Б. Обеспечение устойчивости инновационных взаимодействий на основе организационных платформ / Д. Б. Рыгалин // Инновации. – 2009. – № 2 (124). – С. 71-75.

<sup>128</sup> Остром В. Смысл американского федерализма / В. Остром. – М., 1993. – С. 26.

<sup>129</sup> Экономика, основанная на знаниях : учеб. пособ. / под общ. ред. А. Л. Гапоненко. – М. : РАГС, 2006. – 352 с.



**Рис. 1.10. Взаємозв'язок організаційного ресурсу з інститутами**

*Джерело:* розроблено автором

Звичайно, кожний інститут являє собою систему зі своїми ресурсами, цілями, обмеженнями, вимірювальними й виконавчими інструментами, тобто кібернетичну систему складного виду. Інститути утворюють базисну структуру, спираючись на яку, люди прагнуть знизити невизначеність у процесі виробництва, розподілу й обміну, тим самим зменшити ризик і, отже, трансакційні витрати в економічній діяльності. Інститути – «результат процесів, що відбувалися в минулому, вони пристосовані до обставин минулого й тому є чинником соціальної інерції, психологічної інерції»<sup>130</sup>.

У контексті розгляду організаційного ресурсу нас цікавить здатність інститутів мінімізувати трансакційні витрати, що дає можливість збільшувати сукупний дохід співтовариства за рахунок прийняття законодавчих актів, які забезпечують прогнозовані соціально-економічні наслідки прийнятих рішень. У практиці України суттєві інституціональні зміни відбуваються повільно, і звідси – висока інституціональна непевність, що спричиняє значні витрати на дані зміни.

Для порівняльного інституціонального аналізу будь-якої економічної системи, на нашу думку, правильним слід вважати положення про те, що мінімізація трансакційних витрат досягається шляхом диференційованого закріплення трансакцій за структурами керування ними (неоднаковими за своїми здатностями до адаптації й за витратами на їхнє функціонування)<sup>131</sup>. При цьому соціальний контекст, у якому реалізуються трансакції (звички,

<sup>130</sup> Milgrom P. R., North D. C., Weingast B. R. The Role of Institutions in the Revival of Trade: the Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs // Economics and Politics. – 1990. – Vol. 2. – № 1. – March.

<sup>131</sup> Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. И. Уильямсон. – СПб.; 1996. – С. 52.



вдачі, звичаї і т.ін.), має значення, і отже, його необхідно враховувати при аналізі контрактів, здійснюваних в умовах різних культур<sup>132</sup>.

Слід зазначити, що зростання ролі держави в даному контексті полягає не тільки в тому, що вона повинна активно впливати на інституціональне середовище в економіці, а це обумовлено тим, що процес необґрунтованого створення інститутів, як переконливо показує еволюційна теорія, далеко не завжди відбирає кращі, оптимальні варіанти. Якщо інституціональне середовище не спроможне виконати необхідні функції, то параметри розвитку конкретних суспільств погіршуються. Вираженням цього є скорочення обсягів виробництва національного валового продукту, зниження якості продуктів і послуг, падіння рівня життя населення, а також погіршення відносного стану країни в порівнянні з іншими державами.

Інституціональне середовище має створювати умови для відбору найбільш ефективних елементів інституціональної структури з альтернативних форм економічної координації. Прикладами інституціональних форм є: в економіці – конкретні форми зв'язків між господарюючими суб'єктами – контракти або механізм планування, організаційно-правові форми діючих в економічній сфері організацій, порядок встановлення цін і т.ін.; у політичній сфері – прийняті принципи територіального устрою, різні процедури виборів, способи оформлення централізованої влади, різноманітність структур керівних органів держави та ін.; в ідеологічній сфері – національні ідеї, доктрини, наукові концепції, філософські теорії, стійкі норми поведінки і т.ін.

Таким чином, подальший розвиток інституціональних основ у країні вимагає розв'язання фундаментальних завдань інституціонального потенціалу, створення стимулів у державних структурах, громадянському суспільстві й приватному секторі. В умовах України, цей підхід може включати п'ять основних компонентів інституціональних перетворень: 1) підвищення відповідальності (підзвітності) політичних діячів; 2) зміцнення інституціональних обмежувальних рамок у державній системі; розширення участі громадянського суспільства в політичному процесі й нагляд з боку засобів масової інформації; 4) створення конкурентного приватного сектору; 5) реформа системи управління державним сектором<sup>133</sup>.

Незважаючи на величезну значимість ресурсного забезпечення, без інституціональної взаємодії цілісні системи не можуть зберегти свою стабільність – вони руйнуються. Властивість інституціональності приводить у цілеспрямований рух усі частини цілісної системи й підтримує

---

<sup>132</sup> Там само. – С. 60.

<sup>133</sup> Економіка, основанная на знаниях : учебное пособие / Под общ. ред. А. Л. Гапоненко. РАГС. – М., 2006. – 352 с.

рівень усіх її параметрів, що забезпечують її життєздатність. Розвиток виробництва, її технічної й технологічної структури, тобто зростання продуктивності праці, є основним джерелом фінансового, економічного й соціального розвитку цілісних систем. Універсальність цілісності систем управління проявляється в єдності всіх соціально-економічних систем у загальносвітовому масштабі<sup>134</sup>.

Інституціональна теорія дозволяє на рівні господарюючих суб'єктів визначити цільову функцію на перетині міждисциплінарних векторів розвитку суспільства й природи. Якщо економічні теорії основною метою виробництва проголошують відтворення капіталу, теорія цілісності управління економікою основною метою виробництва ставить відтворення якості життя населення при постійній мінімізації суспільно необхідних витрат, розраховуючи на одиницю корисного ефекту.

Процес формування й удосконалення інститутів, їх соціальна активність обумовлює об'єктивну необхідність інноваційного характеру управління, розширення інноваційного сегмента розвитку господарюючих суб'єктів у частині управління інноваціями, тому закономірно, що інституціональне й просторове середовище стають предметом пильного дослідницького інтересу, а проблема наукового пошуку інноваційних методів і технологій ресурсного забезпечення стає усе більш актуальною.

---

<sup>134</sup> Зарнадзе А. А. Институциональная методология обеспечения целостности управления социально-экономической системой / А. А. Зарнадзе // Экономика и математические методы. – 2008. – Т. 44. – № 1. – С. 58-61.