

$$F = \begin{vmatrix} F(x_1 y_1) & \dots & F(x_1 y_n) \\ \dots & \dots & \dots \\ F(x_m y_1) & \dots & F(x_m y_n) \end{vmatrix}$$

Висновки. Побудова системи моделей фінансової політики торгового підприємства, перш за все, спрямована на вдосконалення механізму ухвалення рішень у сфері управління фінансами на торгово підприємстві, яке є складною соціально-економічною системою.

Сучасну теорію ухвалення рішень у соціально-економічних системах можна розглядати як один з найбільш актуальних напрямів системних досліджень.

Отже, будь-яку задачу прийняття рішень можна записати у вигляді функції реалізації в умовах визначеності, ризику й невизначеності. При побудові системи моделей фінансової діяльності торговельного підприємства потрібно використовувати ключові ідеї розглянутих моделей.

1. Экономико-математические методы и прикладные модели / под ред. В. В. Федосеева. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 391 с.
2. Иванилов Ю. П. Математические модели в экономике / Ю. П. Иванилов, А. В. Лотов. – М. : Наука, 1979. – 304 с.
3. Зайченко Ю. П. Основи проектування інтелектуальних систем / Ю. П. Зайченко. – К. : Вид. дім “Слово”, 2004. – 352 с.
4. Ротштейн А. П. Интеллектуальные технологии идентификации : нечеткие множества, генетические алгоритмы, нейронные сети / А. П. Ротштейн. – Винница : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 1999. – 320 с.
5. Спирин А. А. Экономико-математические методы и модели в торговле / А. А. Спирин, Г. П. Фомин. – М. : Экономика, 1988. – 149 с.
6. Щедрин Н. И. Экономико-математические методы в торговле / Н. И. Щедрин, А. Н. Кархов. – М. : Экономика, 1980. – 76 с.
7. Геронимус Ю. В. Две имитационные модели МП-2 и МП-3 системы “Магазины-Покупатели” / Ю. В. Геронимус, В. С. Прокопова. – М. : ЦЭМИРАН, 1976. – 42 с. – (Препринт).
8. Рутковский Р. А. Экономико-математические методы в торговле / Р. А. Рутковский, В. А. Сакович. – Минск : Высш. шк., 1986. – 192 с.

Рецензенти:

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Благу́н І.С. – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

УДК 332.1: 316.334.2: 330.322

ББК 65.214

Турчина С.Г.

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ІНСТИТУАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

Сумський національний аграрний університет,
Міністерство аграрної політики та продовольства України,
кафедра менеджменту ЗЕД та євроінтеграції,
40021, м. Суми, вул. Кірова, 160,
тел.: 0542627816, 213421, 213422, 222448,
e-mail: admin@sau.sumy.ua

Анотація. У статті розглянуто умови й принципи функціонування регіональної інноваційної системи. Зосереджується увага на найбільш важливих аспектах процесу формування інституційного середовища за сучасних умов розвитку національної економіки в розрізі регіонів.

Ключові слова: інноваційна система, інституційне середовище, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, регіони.

Annotation. The article examines the conditions and principles of the regional innovation system. Attention of the article is concentrated on the most essential aspects of process of forming of institutional environment at the modern terms of development of national economy in the cut of regions.

Key words: innovation system, institutional environment, innovation activity, competitiveness, regions.

Вступ. В умовах перехідного етапу функціонування вітчизняної економіки, особливо при спробі побудови системи суспільно-економічного розвитку, орієнтованої на використання інноваційних підходів, основним інструментом і головним структурним її елементом стає продумана й налагоджена система інститутів.

Мета статті – визначення найбільш важливих аспектів процесу формування інституційного середовища за сучасних умов розвитку національної економіки в розрізі регіонів.

Результати. Нині ця проблематика знаходить своє відображення в рамках нової інституціональної економічної теорії, що є однією з найперспективніших напрямів економічної науки, формування якої можна віднести до другої половини ХХ ст. Серед багатьох учених, які аналізували сутність і природу інститутів, можна виділити Я.Кузьміна, А.Олейника, А.Ткача, А.Чухна та ін. Утім, указаний напрям було започатковано раніше (публікація статті Р.Коуза “Природа фірми” у 1937 р.), а його основні ідеї були сформовані ще раніше (1932 р.). Сам термін “нова інституціональна економічна теорія” уперше запровадив О.Уільямсон у 1975 р. з метою розмежування цього дослідницького напрямку від старого інституціоналізму, до представників якого належать: Т.Веблен (увів в обіг поняття “інститути” і дослідив їх розвиток; Дж.Коммонс (автор теорії “транзакцій” як передачі первинного контролю від однієї особи іншій); У.Мітчелл (досліджував з позицій інститутів прикладні питання економічної динаміки); Дж.Гелбрейт (розробив концепцію “нового індустріального суспільства”, функціонування якого в більшості випадків визначається діяльністю великих корпорацій).

У схематичному уявленні загальна концепція неінституційної теорії є логічною послідовністю понять з урахуванням того, що кожне наступне поняття впливає з попереднього: максималізована поведінка – невизначеність економічного середовища – “платність” інформації – транзакційні витрати – інститути – організації [8].

Термін “інститути” передбачає сукупність формальних і неформальних правил, які регламентують взаємовідносини всіх суб’єктів ринкової економіки. Так, Д.Норд [3] визначав указану категорію як рамки, за межами яких люди взаємодіють між собою. До формальних інститутів відносяться, з одного боку, система органів, установ і груп, що сприяють формуванню структури інноваційного середовища (державна, сім’я, корпорації, профспілки), а з іншого боку, система правових норм (закони, укази, постанови). До неформальних правил належать звичаї, традиції тощо. Неінституціоналізм, у цілому, характеризується відступом від абсолютизації технічних факторів, він надає особливого значення ролі транзакційних витрат (витрат ринкової координації виробництва), на концептуальних засадах яких була сформована нова роль прав власності в механізмі функціонування і розвитку ринкового господарства.

Транзакція являє собою обумовлену правилами і механізмами, що їх підтримують, взаємодію людей з приводу відчуження і привласнення прав власності [2]. У транзакціях можна виділити три складові: конфлікт інтересів; взаємозалежність конфліктних інтересів і її усвідомлення; вирішення конфлікту через домовленість.

Таким чином, під механізмом управління транзакціями (інституціональних домовленостей) варто розглядати сукупність договорів між людьми з приводу способів кооперації і конкуренції їх одне з одним. Транзакційні витрати, що виникають при цьому, відображають у собі цінність ресурсів, які використовуються в процесі рішення проблеми координації і розподільних конфліктів у межах і на підставі “правил гри” різного рівня (маються на увазі інституціональне середовище й інституціональні угоди). У зв’язку із цим, К.Ерроу визначав транзакційні витрати більш широко – як витрати експлуатації економічної системи. Т.Еггертссон [7] вважав, що останні виникають при обміні індивідами прав власності на економічні блага й захисті своїх виняткових прав. Для кращого розуміння суті цієї категорії витрат варто розглянути класифікацію, що виокремлює такі їх різновиди: витрати пошуку інформації; витрати ведення переговорів й укладання контрактів; витрати вимірювання якості; витрати специфікації і захисту прав власності; витрати опортуністичної поведінки.

Серед найбільш важливих інститутів можна виділити інститути прав власності й ринкової ціни. Зокрема, інститути прав власності включають право на використання активу; право на одержання доходу від його використання; право на передачу активу іншій стороні; способи інтеграції господарюючих суб’єктів. Сюди відносять також правила обміну між незалежними учасниками ринку. Інститути мають такі особливості, як взаємозв’язок і неоднорідність складу. Перша – зумовлена відкритістю інститутів, тому при їх створенні для ефективного функціонування варто враховувати принцип компліментарності [2]. Неоднорідність інститутів пов’язана з тим, що повне їх визначення включає не тільки правила поведінки, регламентуючі дії учасників ринку, а й правила контролю. Одночасно варто враховувати й те, що зазвичай інституціональна система є багаторівневою. Для виокремлення інституціональних рівнів використовують різні способи. Перший – пов’язаний з інтенсивністю впливу одних інститутів на інші.

Другий спосіб полягає в оцінці можливості здійснення змін. У цьому зв’язку Я.Кузьмінов та ін. виділяють три рівні інституціональної системи, що має вигляд піраміди (рис. 1) [2].



Рис. 1. Основні рівні інституціональної системи [2]

При формуванні інституціональної системи слід враховувати, що в складних системах неминучим є виникнення так званих інституціональних розривів між суміжними інститутами, правилами гри й правилами контролю, інституціональними рівнями.

Поява розривів означає, передусім, відсутність взаємозв'язку між суміжними правилами й не компліментарністю існуючих інститутів. Інституціональні розриви можуть мати стихійний характер або ж є наслідком непродуманих інституціональних реформ. Якщо інституціональні розриви занадто значні або зберігаються впродовж тривалого проміжку часу, то замість цілковитого засвоєння нового інституту може відбутися його часткове введення або консервація часткових інституціональних перетворень, а також відторгнення інституту чи його деформація, наприклад, пристосування нового правила учасниками ринку до вузьких інтересів, замість протидії його запровадженню.

Формування інститутів може розглядатися як з точки зору окремих рівнів, так і галузей економіки. Проте не менш важливим аспектом, що має теоретичне й практичне значення, є способи утворення інститутів, які представляють в якості моделей. Крім інституціональних рівнів і сфер застосування, існують різні моделі формування інститутів. На нашу думку, доцільно розглянути так звану модель “вирощування інститутів”, що передбачає втручання держави в інноваційні процеси. Воно є необхідним, перш за все, для створення в приватному секторі стимулів до інновацій, які не може згенерувати достатньою мірою інституційне середовище. Це стосується як стимулів у галузі впровадження нових технологій, так і стимулів у галузі виходу на нові ринки.

Роль самих інститутів у поєднанні із створенням сприятливого інституціонального середовища полягає в забезпеченні зниження загальної невизначеності й рівня ризиків, що сприяє скороченню витрат на ведення бізнесу. У цьому зв'язку варто відмітити досвід країн, що розвиваються. Вони продемонстрували, що в умовах недосконалих ринкових і суспільних інститутів адресна державна підтримка часто призводить до вибору неефективних проєктів, які виявляються нездатними залучити приватний капітал і закриваються з припиненням державної підтримки. У результаті ці проєкти приносили прибуток лише обмеженому колу зацікавлених осіб, інколи завдаючи збитки всій економіці й суспільству. Подібні широковідомі “провали” держави зумовлюють традиційну недовіру економістів ліберального напрямку до державної політики та її інструментів. У той самий час досвід нових індустріальних країн, які досягли помітних успіхів у підвищенні своєї конкурентоспроможності в останні два десятиліття, показує, що ризики “провалів” державної політики повністю усунути неможливо, але вони піддаються значному зниженню. Для цього політика стимулювання інновацій і зростання конкурентоспроможності економіки має будуватися з урахуванням низки принципів, серед яких основними [6] є: орієнтація на демонстрацію нової, більш ефективної моделі інноваційного розвитку й державно-приватного партнерства, а не на макроекономічні результати реалізації проєктів; урядові кошти можуть слугувати каталізатором інноваційних процесів, якщо результати й успішність реалізації проєктів будуть переконливими для бізнесу; істотне фінансування проєктів з боку держави при збереженні управління проєктами з боку бізнесу (спроби надлишкової регламентації інноваційної діяльності з боку уряду зазвичай призводять до провалу програм, що організовані спільно з бізнесом); децентралізація державної підтримки й формування мережі “інститутів розвитку” (експериментування з використанням різноманітних каналів підтримки інноваційної активності знижує ризики “провалів” держави через неефективну діяльність конкретних інститутів і надалі дозволяє розширити підтримку більш ефективних з них при згортанні невдалих програм); збереження старих інноваційних інститутів з їх включенням у нову систему або поступове заміщення новими; формування довіри до нових інститутів через особисту репутацію керуючих (вважається, що довіра до нових інститутів може бути забезпечена лише за рахунок відкритості й прозорості їх діяльності, але дотримання всіх вимог прозорості пов'язано із значними затратами, тому довіра до нових інститутів в умовах браку фінансових ресурсів може бути досягнутою за рахунок уведення до складу вищих органів управління інститутів і спостережних рад представ-

ників держави й бізнесу, що користуються повагою в суспільстві та ділових колах, проведення регулярної оцінки програм); реалізація функцій підтримки через бізнес-посередників (подібний “аутсорсинг” функцій державної підтримки з передачею їх приватно-державним посередникам дозволяє владі більш ефективно здійснювати моніторинг і контроль реалізації відповідних програм); надання послуг замість субсидій (стимули до отримання доходу завдяки взаємодії з державними органами, помітно послаблюються, коли підприємства замість грошових субсидій отримують послуги); підтримка кооперації і взаємного навчання (з огляду на стан економіки та брак фінансування для реалізації програм підтримки малого й середнього бізнесу державі слід надавати підтримку не індивідуальним підприємствам, а їх групам або галузевим асоціаціям).

Для трансформаційного стану економіки з її недосконалістю і недостатнім розвитком цивілізованих інституціональних засад є характерним використання проміжних етапів та інструментів у процесі формування інститутів, серед яких можна виділити такі: упровадження спрощених інституційних форм (і норм); використання інституціональних компромісів; формування паралельних інституціональних режимів.

Стосовно вітчизняних умов поширеною причиною виникнення проблем в інституційній сфері є невідповідність складності нового інституту загальному станові інституціонального середовища. Відомо, що ефективність економічних систем базується на складних інститутах (кредитно-банківська система; фондовий ринок; страхові компанії; пенсійні фонди), які знижують ризики й мінімізують трансакційні витрати, а також забезпечують оптимальний розподіл ресурсів. Але чим складнішим є інститут, тим більше можливостей з'являється для виникнення опортуністичної поведінки, коли один з агентів починає використовувати інститут заради завдання шкоди іншим контрагентам. Тому свідоме використання спрощених інституціональних норм може опинитися в умовах недосконалого інституціонального середовища цілком реальним, ефективним і достатньо раціональним засобом примусити їх працювати.

Крім указаних засобів формування нових інститутів, потрібне дотримання певних умов. Ідеться про необхідність тривалого часу для забезпечення можливості проникнення інституціональних змін на всі рівні економічної та інституціональної систем, а також прояву спонтанних взаємодій, що приводять до адаптації інститутів. Друга умова полягає в застосуванні спеціальних зусиль з метою забезпечення захисту й підтримки інституціональних нововведень до того часу, поки вони не подолають так званий бар'єр більшості. Це може бути адміністрування нових правил, моніторинг процесів й інформаційна підтримка інституціональних змін та інновацій, навчання новим навикам.

У процесі здійснення інституціональних трансформацій варто враховувати низку важливих моментів, а саме: неможливість прямого імпорту навіть кращих інститутів, характерних для найбільш розвинутих країн; цілеспрямоване використання позитивних прецедентів упровадження нових інститутів у процесі соціального навчання для забезпечення демонстраційного ефекту, що дозволяє подолати негативні очікування і сформувати довіру до нових інститутів; формування балансу підтримуючих і протидіючих сил нового інституту; урахування фактора часу, потрібного для адаптації нового інституту; необхідність значної концентрації зусиль держави й затрат на проведення інституціональних змін.

Перевага інститутів влади над інститутами власності, є характерною, на наш погляд, для практики господарювання в Україні, що призводить до унеможливлення повноцінного розвитку правових і ринкових інститутів, наявність яких обов'язкова в умовах орієнтації на інноваційний шлях розвитку, переважаних самим перехідним характером національної економіки.

Виявлення вітчизняних особливостей стосовно інституціональних відносин, прогаєлин у законодавстві вимагає окремого поглибленого дослідження. З іншого боку,

необхідні такі заходи: всебічний об'єктивно-конструктивний аналіз конкретних регіональних умов, що гальмують результативний інституційний розвиток; виявлення “вузьких” місць у законодавстві; оцінка особливостей у традиційних уявленнях про правила ведення бізнесу й побудови взаємовідносин із владою регіону, аналіз наявних і недостатніх навичок, рівня освіти й інформованості серед населення і в ділових колах.

Нерозвиненість інституціональних форм інноваційного процесу найчастіше створює таку ситуацію, коли в умовах існуючої інноваційної інфраструктури, наявності розвинутих структурних ланок інноваційної діяльності, а також високого потенціалу їх інвестиційного оформлення не вдається “запустити” сам механізм продуктивної взаємодії перерахованих елементів. Іншими словами, досить імовірним стає виникнення так званого парадокса граничного інноваційного ефекту, коли затрати на інноваційну діяльність великі, рівень інноваційної активності на перший погляд є достатньо високим, економічні результати регіону суттєві, але реальні інноваційні досягнення практично відсутні. Тобто ситуація характеризується нульовим або від'ємним граничним інноваційним ефектом.

Висновки. Виходячи з викладеного, ми вважаємо необхідним розробити узагальнені принципи формування інститутів, а саме: первинний аналіз, тобто попереднє проведення альтернативних досліджень для отримання незалежних результатів у сфері реального стану інституційного регіонального середовища із чітким виділенням кола проблем, диспропорцій, а також зон наявних потенціалів для можливостей ліквідації вказаних проблем диспропорцій; поступовість удосконалення наявних у регіоні інститутів і впровадження нових; комплексність, тобто розробка комплексної системи інституціональних заходів, що передбачають їх спеціалізований (конкретний для даних регіональних умов) інтегрований потік як по горизонталі (у розрізі видів діяльності), так і по вертикалі (у розрізі взаємозв'язку: формальні правила – неформальні); підтримка, тобто створення відповідної системи елементів, що полегшують адаптацію нових інституціональних форм у конкретному регіональному середовищі.

1. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер. – М. : Наука, 2004. – 240 с.
2. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики : институты, сети, трансакционные издержки, контракты : учебник для вузов / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – XL, 442 с.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги “Начала”, 1997. – 180 с.
4. Олейник А. Институциональная экономика / А. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 416 с.
5. Ткач А. А. Институціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія : навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.
6. Чухно А. Институціоналізм : теорія, методологія, значення / А. Чухно // Економіка України. – 2008. – № 6. – С. 4–13.
7. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты : монография / Т. Эггертссон ; [за ред. Т. Г. Башутской, А. Н. Нестеренко ; пер. М. Я. Каждан]. – М. : Дело : Акад. народ. хозяйства при Правительстве Российской Федерации, 2001. – 408 с. – Имен. указ.: с. 399–401. Предм. указ.: с. 402–407.
8. Режим доступу : <http://www.info-library.com.ua>.

Рецензенти:

Михайлова Л.І. – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри менеджменту ЗЕД та євроінтеграції Сумського національного аграрного університету;

Чупіс А.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Сумського національного аграрного університету.