

В.П. Соловйов

Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України, Київ

ІННОВАЦІЇ: ЯК МИ ЇХ РОЗУМІЄМО, ЩО ВІД НИХ ЧЕКАЄМО І ЧОГО НЕ ХОЧЕМО ПОМІЧАТИ



Розглядаються вихідні передумови введення поняття інновації в сферу економічного розвитку, дається характеристика впливу інновацій на поведінку економічних агентів на ринку товарів і послуг, оцінюється роль і можливості науки в інноваційному розвитку економіки.

Ключові слова: інновації, інноваційна продукція, чинники виробництва, ринкові бар'єри, трансфер технологій, перехідна економіка.

Щоб підкреслити поширеність якогось факту або явища, використовують приказку: «*Про це не говорять лише ледарі*». Інновації вийшли на такий рівень суспільного визнання, що цю приказку можна підсилити: «*Про інновації сьогодні говорять всі, навіть ледарі*». При цьому відбувається ототожнення інновацій і нововведень у сфері технологій, користувачами яких є дійсно всі члени людського співтовариства. Хоча у кожному конкретному випадку з'ясувати, в чому ж технічна суть конкретного нововведення та які його соціальні наслідки, пересічному громадянину надзвичайно важко. Проте більшість цим особливо і не переймається. Тобто вузькі професійні знання в сфері техніки і технології перетворюються останнім часом на всепоглинаючу віру у всесильність технологій і в необмежені можливості технологічних нововведень привносити в наше життя нові радощі. Про те, що разом з цими радощами нас часто підстерігають також і нові печалі, ми зазвичай прагнемо не думати.

Відповідно до традицій, що склалися упродовж тисячоліть, будь-яка віра для своєї під-

римки вимагає символів, ідолів і заклинань. Віра у всесильність інновацій не є виключенням. Чи не є, наприклад, заклинанням популярна фраза про безальтернативність інноваційного шляху розвитку як людства в цілому, так і кожної окремої території і соціальної групи зокрема. На роль головного інноваційного ідола, безумовно, претендує австрійський економіст *Йозеф Шумпетер* (1883–1950). Символом інноваційного розвитку одногослоно визнається підвищення продуктивності праці з одночасним зростанням все нових і нових робочих місць. І все було б добре, коли б не необхідність шанувати заповіді Йозефа Шумпетера, який прямо стверджував, що інновації, будучи основою сучасної конкуренції, котра розглядається як динамічний процес, спричиняють появу на ринку нового товару, нової технології, нового джерела сировини або нового типу організації. Саме така конкуренція, з одного боку, безумовно, забезпечує істотне скорочення витрат і підвищення якості продукції, але з другого боку (якщо фірми не враховують нову якість сучасної економічної конкуренції) — «*вона загрожує існуючим фірмам не значним скороченням прибутків і випуску, а повним банкрутством*» [1, с. 128].

Звідси випливає, що інновацію необхідно розглядати як найважливіший чинник економічного зростання і саме такий, який базується на безжалісному відбракуванні тих, хто нехтує науково-технічним прогресом. Це щось на зразок реалізації в економіці принципу дарвінізму. З погляду чистоти ринкових стосунків такий факт можна тільки вітати, але щодо проникнення інноваційної продукції на ринок товарів і послуг — все виявляється не так просто. Нововведенню, новій продукції потрапити на сформований і злагоджено діючий ринок дуже складно з багатьох причин, про які ми поговоримо пізніше. Наразі ми просто констатуємо факт, що процес створення конкурентоздатного інноваційного продукту досить складний, багатоетапний і вимагає підтримки ззовні, щоб «виростити» такий продукт в «парникових» умовах і адміністративним шляхом понизити ринкові бар'єри для входження його в діючий ринок. Для цього, перш за все, необхідні фінансові ресурси і, не в останню чергу, політична воля влади.

Досвід промислово розвинених країн свідчить, що на 60—90 % зростання ВВП зобов'язане саме інноваційному чиннику. Виникає питання — чи можуть інновації з такою ж ефективністю стимулювати зростання ВВП і в тих країнах, які не відносяться до категорії промислово розвинених? Для того щоб відповісти на це питання, звернемося до інтерпретації інновацій через їхню роль як чинника виробництва. Відомо, що основними чинниками виробництва з часів Адама Сміта вважаються земля, праця і капітал [2]. Маржиналісти додали в цей список ще один чинник виробництва — підприємництво [3], причому підприємництво ними фактично розуміється як здатність оптимально поєднувати перші три чинники виробництва з метою досягнення найвищої (на даний момент і в даному просторовому ареалі) продуктивності. Здавалося б, у тому випадку, коли погано використовуються три класичні чинники виробництва, то чинник підприємництва автоматично використовуватиметься

з максимальною ефективністю. Насправді це не так. Чинник підприємництва як інноваційний чинник починає ефективно працювати тільки в тому випадку, коли можливості використання класичних чинників досягають межі. Звідси виникає *перша складність* (але далеко не остання) переходу економіки на інноваційний шлях розвитку у випадку «недорозвиненої» економіки. Саме до такої категорії відносяться так звані *перехідні економіки*, зокрема й економіка України. Сутність складності полягає в тому, що економічні агенти, в чиїх руках зосереджені основні можливості використання класичних чинників виробництва, не бачать великої перспективи у використанні інноваційного чинника. А оскільки саме такі економічні агенти визначають на даний час економічну політику України, використання інноваційного чинника не отримує ніяких преференцій.

Друга складність переходу економіки України на інноваційний шлях розвитку — сприйняття інновацій як чогось єдиного, неподільного, соціально і технологічно аморфного. Водночас теорія і практика інноваційного розвитку економіки переконливо свідчать про те, що в тій або іншій ситуації, в тому чи іншому соціальному середовищі різні інновації по-різному сприймаються як соціумом, так і сферою виробництва. Основи інноваційної політики держави у кожному окремому випадку формуються саме виходячи із загальних цілей соціально-економічного розвитку. І перш ніж ухвалювати рішення про підтримку, стимулювання та розповсюдження інновацій треба визначитися, до яких соціально-економічних і технологічних критеріїв ми прагнемо, і яке місце серед чинників виробництва можуть при цьому зайняти, на нашу думку, інновації.

Всі інновації схожі одна на одну тільки зовні — тим, що вони направлені на підвищення продуктивності праці, зниження витрат і усунення перешкод розвитку (економічному, технологічному, соціальному). Але інновації можуть дуже сильно відрізнятися просторовим ареалом і інтервалом часу, де відчувається їх

вплив. У цьому сенсі інновації можна класифікувати за схемою, запропонованою К. Фріменом і Ш. Перець: 1) інкрементні, 2) радикальні, 3) що стимулюють появу нових технологічних систем, 4) що призводять до зміни техніко-економічної парадигми.

Інкрементні інновації (incremental innovation) — це поступові зміни, які мають у своїй основі знання, ідеї і виробничий досвід одного-двох чоловік, результатом яких, як правило, користуються самі ініціатори цієї інновації. Такі інновації не призводять до драматичних ефектів, локалізація їх результатів — це, частіше за все, виробнича дільниця, цех, рідше — підприємство в цілому. Інтервал часу, на якому відчувається їх вплив — в більшості випадків один-два роки. Хоча в тому просторовому ареалі і на тому часовому інтервалі, де відчувається їх вплив, ці інновації можуть мати істотне значення для зростання продуктивності праці.

Радикальні інновації (radical innovation) — це результат тривалих цілеспрямованих розробок на виробництві, в університеті, у державній лабораторії. Тут (явно чи неявно) беруть участь багато людей різної кваліфікації. Локалізація результатів таких інновацій — підприємства певної галузі або навіть кількох споріднених галузей. Інтервал часу, на якому відчувається їх вплив, — кілька років. Результати радикальних інновацій можуть сприяти помітним змінам не тільки в мікро-, але і в макроекономіці.

Інновації, результати яких стимулюють появу нових технологічних систем (new technology systems), сприяють настільки глибоким змінам у технологіях, що істотні зміни можуть зазнавати відразу кілька галузей економіки. Більше того, такі інновації можуть стимулювати появу абсолютно нових секторів виробництва і споживання. Відповідні зміни, як правило, засновані на поєднанні попередніх радикальних і інкрементних інновацій, а також супроводжуються організаційними та управлінськими інноваціями. Інтервал часу, на якому відчувається їх вплив, — не менше десятка років. Для того щоб результати такого типу інновацій

утримати (хоча б тимчасово) в межах тієї держави, де вперше отримана відповідна інноваційна продукція, необхідно приймати спеціальні заходи. Але, як правило, з часом така інноваційна продукція все-таки поширюється по світу. Це розповсюдження може регулюватися міжнародними договорами, які можуть бути інструментом політичного впливу.

Інновації, що призводять до зміни техніко-економічної парадигми (change of techno-economic paradigms), призводять до змін у технології такої глибини, що отримані ефекти справляють істотний вплив на світову економіку в цілому. Тут ми можемо говорити про технологічну революцію. Саме цей тип інновацій є стрижнем «довгих хвиль» Кондратьєва, причиною зміни технологічних укладів. Доведено, що нові технологічні уклади встановлюють домінують соціально-економічного розвитку після криз структурної пристосованості, викликають глибокі соціальні та інституційні зміни, перебудову всіх гілок економіки. Такі зміни зазвичай незворотні, є підсумком тривалих пошуків у відповідь на наближення до межі економічного зростання і часто виникають не як прямий наслідок нових наукових відкриттів, а скоріше в результаті накопичення світоглядних помилок.

Практичний, оперативний інтерес для будь-якої держави представляють, перш за все, радикальні інновації, які з'являються тільки тоді, коли виникають сумніви в ефективності звичних прийомів праці і найбільш поширених інструментів ринкової конкуренції виробників товарів і послуг. Очевидно, що принципово нове завжди викликає протест тих, хто цілком задоволений сталим станом речей. Саме тому радикальні інновації повинні спиратися на підтримку держави. Для цього перш за все необхідне спеціальне законодавство, яке і визначатиме, чому ті економічні агенти, що працюють в режимі радикальних інновацій, повинні відчувати себе більш захищеними від ринкових хвиль, ніж ті, які ігнорують такі інновації.

Законодавство, звичайно ж, є лише формальною основою суб'єктно-об'єктних стосунків

економічних агентів. Крім цього, є ще і чинник внутрішньої настроєності на участь в інноваціях, підтримку інновацій. І тут інноваційна культура може відігравати більше значення, чим інноваційне законодавство. Проте без формальної основи, тобто без законодавства, інноваційна культура теж мало чого варта. Тому для того, щоб правильно розставити акценти в національному інноваційному законодавстві, важливо зрозуміти сутність впливу радикальних інновацій на соціально-економічний розвиток конкретної держави.

Однією з головних і стійких помилок розробників національного інноваційного законодавства є сприйняття радикальної інновації як процесу в класичному сенсі, тобто як певної впорядкованої послідовності подій. Проте поняття радикальної інновації ширше, ніж класичне поняття процесу. Процес, найчастіше, визначається як послідовна зміна явищ і станів при розвитку чого-небудь або як сукупність послідовних дій для досягнення якогось результату [4]. Формально інновація начебто підходить під визначення процесу, оскільки є сукупністю дій відносно перетворення знань і ідей в товари і послуги, котрі мають споживчу цінність [5], за винятком того важливого факту, що радикальна інновація як сукупність дій, строго кажучи, не є послідовністю, оскільки включає принаймні події злиття і розщеплення компаній і фірм, які можуть носити характер біфуркацій через синергетичний характер інновацій [6]. Якщо все-таки умовно розглядати інновацію як процес, то на практиці доводиться використовувати багатовимірну модель, розмірність якої у міру просування до завершення постійно і, головне, не передбачувано змінюється.

Слід також відзначити, що інновація як процес не може бути достовірно розпізнана (та й класифікована) до тих пір, поки не буде досягнуто кінцевого результату. Але після цього така інновація як завершений процес перестає існувати. Оскільки неминучість результативності інновацій проблематична, ми можемо говори-

ти тільки про те, що певні процеси можуть виявитися інноваціями. Крім того, реалізація продукції або виробів, що з'явилися як наслідок інновації, не є продовженням початкової інновації, оскільки (якщо ми пропонуємо навіть просто новий спосіб реалізації результатів завершеної інновації) нам уже будуть потрібні інші знання і ідеї, ніж ті, які були основою досягнутих результатів.

Та все ж визначення інновації як своєрідного процесу в більшості випадків доречно, оскільки в цьому випадку ми можемо спиратися на деяку сукупність методів, оцінок, фактів для ухвалення економічних рішень, зрозумілих для нас через свою хоча б удавану очевидність. Але слід пам'ятати: якщо в своїх рішеннях по управлінню інноваціями ми спираємося на звичне визначення інновації як процесу, необхідно враховувати низку обставин, пов'язаних з проблемою використання результатів інновацій як ринкової продукції, іншими словами — інноваційної продукції. Як приклад наведемо, такі дві обставини:

1) бар'єри для входу інноваційної продукції на стабільний галузевий ринок надзвичайно високі, тому в системі суб'єктно-об'єктних стосунків, що декларуються в інноваційному законодавстві, має бути передбачена необхідність врегулювання відповідних ринкових бар'єрів адміністративними методами;

2) результати радикальних інновацій, як правило, не призводять до збільшення кількості робочих місць в найближчому до місця фактичної появи інноваційної продукції просторово-часовому ареалі (цей ефект локалізується швидше у віддаленому просторі і часі, що також повинно враховуватися інноваційним законодавством. Цей факт свідчить про неоднозначність впливу інновацій на територіальні ринки товарів, послуг і робочої сили).

Інтерпретація інноваційного підприємництва як одного з основних чинників виробництва привела до уточнення уявлень про закономірності ринкової взаємодії господарюючих суб'єктів. На зміну концепції досконалої кон-

куренції прийшла теорія ефективної конкуренції. Її автор — Й. Шумпетер — відмовився від традиційно жорсткого зіставлення монополізації і конкуренції і звернув увагу на те, що інновації відкривають можливість їх позитивної взаємодії. Тобто, на його думку, не будь-яка конкуренція найкраще сприяє економічному зростанню. Досконала ж конкуренція породжує додаткові витрати у вигляді менш ефективної організації виробництва, менш продуктивної технології, неможливості ефективно оцінити і використовувати нові перспективи. Все це робить подібний тип ринку не тільки неоптимальним, але навіть і небажаним [1, с. 150—153]. Ефективною, за Шумпетером, вважається тільки конкуренція, яка заснована на зниженні витрат виробництва і підвищенні якості продукції за рахунок технічних, організаційних і управлінських новацій. А якнайкращі умови для здійснення таких новацій мають найбільші компанії і їхні монополістичні об'єднання.

До позитивних моментів монополії Шумпетер відносить такі. Монопольний прибуток може слугувати *«ефективним способом накопичення засобів для фінансування додаткових інвестицій»* в галузі. У розпорядженні монополіста можуть бути способи виробництва, недоступні або труднодоступні для його конкурентів. Монополія може мати на порядок стійкіший фінансовий стан. У монополії більше засобів для фінансування технічного прогресу, що йде на користь усій економіці, а не тільки даній галузі [1, с. 130]. При цьому інновація впливає на раціоналізацію поведінки агентів ринку не тільки тоді, коли вона вже увійшла до ринку, але і до того — тоді, коли вона розглядається ще як потенційна подія. *«Можна сказати, — пише Шумпетер, — що вона дисциплінує [агентів ринку] ще до свого настання. Бізнесмен відчуває себе в конкурентній ситуації навіть тоді, коли він є повним монополістом у своїй галузі...»* [1, с. 129]. Таким чином, монополію можна розглядати не як руйнівника ринку, а всього лише як одну з форм конкуренції.

Сказане вище достатньо переконливо пояснює, чому декларація переходу економіки України на інвестиційно-інноваційний шлях розвитку багато років залишається нереалізованою, а прийняті для цього необхідні законодавчі акти не виконуються. Просто в Україні не до кінця використані на користь економічного зростання класичні чинники виробництва. Проте для більш осмисленого використання інновацій як чинника виробництва слід враховувати, що вплив інновацій на економічне зростання є не тільки багатоаспектним, але й у багатьох випадках об'єктивно суперечливим.

З одного боку, дійсно загально визнано, що протекціонізм стосовно суб'єктів інноваційної діяльності і введення на законодавчому рівні стимулів для інноваційної діяльності є необхідною складовою забезпечення економічного зростання. Події останнього десятиліття тільки підсилюють цю точку зору, а високі темпи розвитку високотехнологічної індустрії роблять очевидним взаємозв'язок між глибиною технологічних змін і темпами економічного зростання. При цьому інновації, як стверджують деякі сучасні економісти, є, не зважаючи на суцільно локальний характер їхнього первинного прояву, *«господарем становища на ринку»*. Це зайвий раз свідчить про синергетичний ефект інновацій. Однак, з іншого боку, навіть в промислово розвинених країнах все ще відсутнє однозначне трактування інновацій як ринкового чинника. Тобто вплив інновацій на конкуренцію в галузевих ринках є очевидним фактом, але механізм цього впливу залишається до кінця невиясненим.

Найбільш повно проблеми врахування інновацій при оцінці конкурентності галузевих ринків досліджено фахівцями у сфері розвитку антитрестового законодавства США [7]. Більше того, роль інновацій для ринку продукції і послуг досить докладно представлена в урядових антитрестових нормативах США [8]. Ці документи фіксують, зокрема, роль ринку інновацій в процесах злиття компаній і фірм. Практика застосування згаданих нормативів свід-

чить проте про вельми істотні практичні складнощі прогнозу наслідків такого злиття під впливом інновацій. Як впливає з постулатів антитрестової політики, втілених у спеціальному законодавстві США, інновація є багатомірним явищем, що призводить до численних доктринальних і аналітичних труднощів.

Найбільша складність постає з неможливості точно знати, як та коли виявиться успіх інновації, а також з того факту, що сама по собі інновація не є джерелом цінової конкуренції. Якщо враховувати ці особливості поведінки інновацій на ринку в нормативних актах, доведеться надзвичайно розширити сферу, в якій антитрестове законодавство традиційно може і повинно діяти. Саме на цьому робиться акцент у низці публікацій останнього десятиліття, що розглядають проблематику ринкової конкуренції інноваційної продукції [9]. У цих публікаціях стверджується, що багато (а може і більшість) принципівих труднощів врахування впливу інновацій на конкурентоспроможність фірм можуть бути подолані вже в рамках існуючого антитрестового законодавства і доктрини збереження потенційної конкуренції. Але для того, щоб на практиці добитися вирішення цієї проблеми, доведеться включити в коло «регування» антитрестового відомства такі показники економічної діяльності, на які антитрестове законодавство не було «налаштоване» спочатку. Тільки в цьому випадку пропонується підхід вдається адаптувати до реалій ринку і можна сформулювати рекомендації для інноваційно орієнтованого злиття. Проте ці рекомендації не є «лінійними», оскільки тут явно включаються механізми синергетики. В результаті передбачити розвиток стосунків конкуренції на якісному рівні можна, але варіабельність кількісних параметрів очікуваних ефектів перевищує всі мислимі норми.

Традиційна антимонопольна теорія припускає наявність позитивної залежності між рівнем витрат на НДДКР і рівнем галузевої концентрації. Тобто підвищення рівня витрат на НДДКР підвищує, іноді суттєво, бар'єри входу

в галузь для нових фірм, так що тільки обмежене число фірм можуть продовжувати діяти в подібних галузях. Це означає, що в довгостроковому періоді в даних галузях буде високий рівень концентрації. Проте традиційна теорія не відповідає на питання, що є причиною, а що наслідком: високий рівень витрат на НДДКР веде до високого рівня концентрації на ринку чи тільки крупні фірми на високонцентрованих ринках можуть дозволити собі нести високі витрати на НДДКР?

Емпіричні дослідження також не дають однозначної відповіді на питання про взаємозв'язок величини витрат на НДДКР і рівнем галузевої концентрації, хоча все-таки демонструють переважно позитивну кореляцію. Втім є роботи, які демонструють негативну або ж принаймні немонотонну залежність. Так чи інакше, доводиться визнати, що особливості поведінки інновацій на ринку помітно впливають на тип конкуренції і на її результат.

Звертаючись до досвіду антимонопольного регулювання в Україні, можна констатувати, що нинішня вітчизняна антимонопольна політика відрізняється деякою прямолінійністю, вважаючи монополії безумовним злом. Слід було б доповнити державну антимонопольну політику низкою інструментів, що дозволяють державі регулювати процеси концентрації у вітчизняній економіці в прив'язці до вирішення питань технологічного розвитку. Наприклад, узгодження операцій по злиттю і поглинанню могло б упорядковуватися виставлянням конкретних умов переходу виникаючого монопольного об'єднання до тих або інших передових технологій. У разі невиконання цих умов до монополістів мали б застосовувати штрафи або інші санкції аж до примусової реорганізації і зворотного розділення. Не варто забувати, що «проривна» інновація завжди деякий час забезпечує своєму автору монополізм, і ефективна інноваційна політика повинна заохочувати виникнення тимчасових «інноваційних монополій».

При формуванні інноваційної політики на державному рівні треба враховувати ще і те,

що інновації мають місце тільки тоді, коли в них є гостра необхідність. Принцип «добре було б, щоб стало краще», який має на увазі, що, якщо все залишиться, як і раніше, то нас це особливо не стурбує, не є основою для інноваційного розвитку. Саме тому наявність інноваційного потенціалу мало що визначає стосовно впливу інновації на рівень ринкової конкуренції і на економічне зростання. Обстеження, проведені на початку минулого десятиліття компанією VKG Profit Technology, показують, що на більшості російських промислових підприємств 85—90 % заново освоєваних продуктів не мають бажаного об'єму збуту [10]. Тому доводиться визнати, що замало мати великий потенціал виробництва інновацій, треба також мати і значний потенціал споживання нової техніки і технології, який може бути виявлений на основі застосування систематизованих і впорядкованих маркетингових процедур по вибору і постановці на виробництво нової продукції. Саме тоді інновації перетворюються на дієвий чинник, стимулюючий конкуренцію, але рівень такої конкуренції знову ж таки буде залежати від того, наскільки вдало вибрані механізми організації трансферу технологій.

В Україні ці механізми фактично задаються (і, м'яко кажучи, не цілком вдало) Законом України «Про державне регулювання у сфері трансферу технологій» (№ 143-V від 14.09.2006). Проблема тут полягає в тому, що певні положення цього Закону приводять до того, що нові технології, які з'являються в результаті інноваційної діяльності і фінансується державою, не можуть стати рівноправним ринковим товаром. Тобто згаданий Закон ускладнює входження цих технологій на галузеві ринки. А це означає дискримінацію інноваційної ринкової продукції (зусиллями держави), тоді як у всіх промислово розвинених країнах світу або в тих, що розвиваються, така продукція користується перевагами, що дозволяють їй простіше входити на галузеві ринки.

Звичайно, в певному сенсі технологія не є рядовим ринковим товаром. І цю незвичність

слід брати до уваги також і на споживчому рівні. Регулювати необхідно, швидше за все, дії споживачів з погляду «правильної» їхньої орієнтації на вибір таких технологій, які забезпечують виробництво продукції необхідної якості і в потрібній кількості. Певна точка зору споживачів високих технологій була сформульована в Шанхайській декларації 31 жовтня 2010 р. [11]. У даній декларації введено поняття «технологічні коридори», що є переліком обов'язкових вимог і обмежень, які пред'являються до технічних параметрів вживаних технологій, споживчої продукції і послуг. Цей перелік формулюють, виходячи з національних промислової, екологічної, інноваційної політик. Контроль за виконанням цих вимог і обмежень повинна брати на себе держава, уточнюючи конкретні національні вимоги з розбиттям по роках і наростанням їх жорсткості у часі. Мова йде не просто про технічні регламенти і стандарти, а про вибудовування цих регламентів у систему, в ланцюжок взаємозв'язаних обмежень, направлених на зміну технологічного рівня відповідної галузі, а потім всієї промислової сфери. Запроваджуючи такі стандарти, держава не тільки знижує енергоємність вітчизняної економіки і піклується про здоров'я громадян, а й стимулює виробників звертатися до розробників нових технологій, тобто формує довгостроковий попит на їхні послуги. Саме тоді наука стає не тільки продуктивною, а й затребуваною.

У той же час завдання інноваційного розвитку економіки — це аж ніяк не завдання тільки науки. Хоча саме вчені більш ніж хто інший ратують за інноваційне оновлення економіки. Наука тут може виступати виключно як інструмент. А наскільки ефективно цей інструмент буде використаний — залежить від розуміння суті інноваційного розвитку та бажання віддати перевагу майбутнім вигодам перед миттєвими з боку органів законодавчої та виконавчої влади. Останнім часом часто цитується таке «монетаристське» визначення науки та інновацій: «наука — це перетворення гро-

шей у знання, а інновації — це перетворення знань у гроші». З цієї точки зору, здавалося б, головне завдання держави полягає в тому, щоб так організувати свою фінансову політику, аби фінансові надходження від інновацій значно перевищували витрати на науку. На жаль, у своєму прагненні визначитися з раціональним фінансуванням науки, українська держава намагається зосередити фінансову підтримку на тих наукових напрямках, в рамках яких простежується прямий зв'язок сьгоднішніх результатів наукових досліджень з результатами проривних нововведень (не пізніше, ніж завтрашніми). Але достовірного зв'язку такого характеру не може бути за визначенням. Найбільш успішні інноватори сучасності використовують знання, накопичені за десятки років, попередніх до прориву в сфері технологій. Ці знання накопичувалися вченими різних країн і народів. Звичайно, діючи політика нашої держави щодо фінансування вітчизняної науки не виснажить світову скарбницю знань, але нашу промисловість змусить задовольнятися лише «недоїдками» цих знань, та й то не першої свіжості.

ЛІТЕРАТУРА

1. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія. — М.: Економіка, 1995. — 540 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, 2007. — 960 с.
3. *Современные экономические теории Запада* / Под общей редакцией А.Н. Марковой — М.: Финстатинформ, 1996. — 93 с.
4. <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/246322>.
5. <http://www.cecsi.ru/coach/innovation.html>.
6. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (синергетические эффекты инноваций). — К.: Феникс, 2004. — 560 с.
7. Gilbert R.J., Sunshine S.C. Incorporating Dynamic Efficiency Concerns in Merger Analysis: The Use of Innovation Markets // Antitrust L.J. — 1995. — № 63. — P. 569.
8. Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property. — 1995. — № 3.2.3; Antitrust Guidelines for Collaborations Among Competitors. — 2000. — № 4.3.
9. Gilbert R.J., Sunshine S.C. Incorporating Dynamic Efficiency Concerns in Merger Analysis: The Use of Innovation Markets // Antitrust L.J. — 1995. — № 63. — P. 569.
10. Кудинов А. Реформирование промышленных предприятий. Результаты и перспективы. ВКГ. 29 декабря 2003.
11. http://rusdb.ru/shanghai_decl/.

В.П. Соловьев

ИННОВАЦИИ: КАК МЫ ИХ ПОНИМАЕМ,
ЧТО ОТ НИХ ЖДЕМ
И ЧЕГО НЕ ХОТИМ ЗАМЕЧАТЬ

Рассматриваются исходные предпосылки введения понятия инновации в сферу экономического развития, дается характеристика влияния инноваций на поведение экономических агентов на рынке товаров и услуг, оценивается роль и возможности науки в инновационном развитии экономики.

Ключевые слова: инновации, инновационная продукция, факторы производства, рыночные барьеры, трансфер технологий, переходная экономика.

V.P. Soloviov

INNOVATIONS: HOW DO WE
UNDERSTAND THEM, WHAT DO WE FORWARD
FROM THEM AND DO NOT WANT TO NOTICE

The article considers the premises of introducing the concept of innovation in economic development, describes the impact of innovation on the behavior of economic agents in the market of goods and services, estimates the role and possibilities of science in economy's innovation development.

Key words: innovation, innovative products, production factors, market barriers, technology transfer, transition economy.

Стаття надійшла до редакції 30.05.11