

УДК 330.341.1

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РЕСУРСУ

*І. Г. Яненкова, кандидат економічних наук, доцент
ДУ «Інститут економіки і прогнозування НАН України»*

Обґрунтовано взаємозв'язок інститутів і економічного зростання. Узагальнено погляди науковців на організаційний ресурс. Розвинено ресурсно-орієнтований підхід у напрямі залучення організаційного ресурсу до реалізації стратегії інноваційного розвитку економіки. Обґрунтовано положення про досягнення мінімізації трансакційних витрат шляхом диференційованого закріплення трансакцій за структурами керування ними.

***Ключові слова:** організаційний ресурс, національна інноваційна система, інституціональне середовище, інноваційна політика, ресурсно-орієнтований підхід.*

Постановка проблеми. Сьогодні слушно вважається, що далеко не всі соціально-економічні проблеми можуть бути розв'язані за допомогою ринкових інструментів. Необхідні інституційні механізми, що забезпечують ефективну реалізацію ринкових відносин. Формування цих 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.

Процес формування і вдосконалення інститутів, їх соціальна активність обумовлюють об'єктивну необхідність інноваційного характеру управління, розширення інноваційного сегмента розвитку господарюючих суб'єктів у частині управління інноваціями, тому закономірно, що інституціональне і просторове середовище стає предметом пильного дослідницького інтересу, а проблема наукового пошуку інноваційних методів і технологій ресурсного забезпечення все більше актуалізується.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У численних сучасних дослідженнях, що стосуються рушійних сил взаємозалежних процесів розвитку інноваційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності і економічного зростання [1], все частіше відзначається ключова роль інституціонального середовища. Крім того, результати емпіричних досліджень також вказують на те, що заходи політики, зокрема, ті, що спрямовані на забез-

печення відкритості торгівлі, макроекономічну стабілізацію і управління обмінним курсом, самі по собі, поза зв'язком з якістю національних інститутів не справляють якого-небудь незалежного впливу на показники довгострокового економічного зростання [2]. Посилення акценту на ролі інститутів покладено і в основу так званого «розширеного Вашингтонського консенсусу» [3]. Однак у цих дослідженнях і відповідних публікаціях не зовсім чітко розглядається роль організаційного ресурсу в забезпеченні взаємозв'язку національної інноваційної системи (НІС) та інноваційної політики.

Формування цілей. Тому видається за доцільне проаналізувати вплив організаційного ресурсу на інноваційний розвиток економіки крізь призму ресурсноорієнтованого підходу та інституціональної теорії.

Виклад основного матеріалу. Згідно з неокласичною парадигмою, що панувала в економічній науці протягом більшої частини ХХ ст., підприємство (фірма) традиційно виступає як «чорний ящик», непроникний і позбавлений внутрішньої структури «автомат» для перетворення ресурсів [4] у продукти. Функція такої організації має інструментальний характер – вона виступає лише «передаючою ланкою» між ринковим попитом і умовами ресурсних ринків при заданій виробничій технології [5]. Оскільки в країнах з ринковою економікою основна частина суспільного продукту виробляється саме фірмами, можна стверджувати, що в економічній теорії тривалий час був відсутній один з її ключових елементів.

Неприйнятність такого становища стала зрозумілою вже у 30-ті роки ХХ ст. (про що свідчить опублікована в 1937 р. робота Р. Коуза «Природа фірми»), але ще більш тридцять років знадобилося для формування каркасу 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 [6]. Однак поступово серед економістів поширюється переконання у тому, що нова інституціональна теорія все-таки не змогла виконати заявлене нею завдання і стати загальною теорією економічної організації. Модель організації як пучка контрактів між суб'єктами, що відрізняються від *homo economicus* лише обмеженою раціональністю і схильністю до опортуністичної поведінки, навряд чи може претендувати на роль адекватного теоретичного опису сучасних організацій індустріальної і постіндустріальної економік [7].

Останніми роками в економіці набирає силу напрямок, що може вважатися альтернативою не тільки неокласичній теорії, а й новому інституціоналізму – ресурсноорієнтованому підходу. Його основи було закладено публікацією в 1959 р. праці Е. Пенроуз «Теорія зростання фірми»

(в якій можливість нагромадження організаційно специфічних ресурсів є основним обґрунтуванням існування фірми), а подальший розвиток пов'язаний з роботами Д. Ричардсона, Дж. Барні, Б. Вернерфельта, Р. Гранта, Б. Лоусбі, Р. Рамельта, Д. Тіса, Н. Фосса та ін. Цей підхід починає здобувати популярність і в теоретичних публікаціях російських учених [8], а сутність його полягає в тому, що на перше місце висуваються ті сили, які виділяють фірму з ринкового середовища (не даючи їй розчинитися в ринкових транзакціях) і поява яких у принципі не може бути пояснена балансом ринкових і управлінських транзакційних витрат. Представники цього підходу розглядають людські здатності (насамперед колективно розподілені неявні знання і досвід) як основу, на якій індивідуальні агенти поєднуються в єдине ціле. Виникаюча при цьому цілісність (фірма) слугує джерелом особливої продуктивності, недосяжної в умовах контрактації між продавцями і покупцями. Головним невідтвореним ресурсом є управлінська кваліфікація. Здібності менеджерів опанувати і координувати виробництво згодом зростуть, оскільки менеджери вчаться. Тим самим уводиться поняття організаційного навчання, яке в цьому разі прирівняне до навчання менеджерів. Отже, обмеженням розміру фірми є в першу чергу здатність менеджерів забезпечувати її зростання.

Проте і 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 заслуговує на увагу теорія Пфеффер і Саланик [9], де обґрунтовується залежність від ресурсів, згідно з якою організації здатні виживати в тому ступені, в якому вони здобувають і підтримують свої ресурси. Більш конкретно: організації існують у системі соціальних відносин, і ці відносини обмежують застосування ресурсів та визначають їхню специфічність.

Інтерес до ресурсного підходу підвищується в 1980-х роках у зв'язку з публікацією низки статей, що підкреслювали важливість неоднорідного розподілу ресурсів у конкурентній динаміці фірм. Узагальнення основних поглядів науковців до ресурсного підходу наведено в табл. 1. Організації в боротьбі з суперниками прагнуть 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 ресурсів фірми.

Характеристика наукових поглядів на організаційний ресурс

Сутність підходу	Автор, джерело
Ресурси, якими фірми наділені неоднорідно і які забезпечують довгострокову стратегічну перевагу, мають такі якості: а) цінність, б) рідкість, в) неможливість точної імітації, г) відсутність стратегічно еквівалентних субститутів ресурсу, які є цінними, але при цьому не є ні рідкісними, ні обмеженими за імітацією організаційно-специфічні компоненти	Barney, J., Firm Resources and Sustained Competitive Advantage [Text] / J. Barney. – Journal of Management. – Vol. 17. – P. 99–120.
Серед усіх специфічних ресурсів пріоритетна увага приділяється кодифікованому і особливо некодифікованому знанню (за термінологією М. Поланьї, «явне» і «неявне» знання)	Polanyi, M. The Tacit Dimension. [Text] / M. Polanyi / Doubleday, Garden City. – NY, 1966.
Здібності являють собою особливий тип знань, «знання як» (knowing how) – на відміну від «знання про» («knowing that»), інформації про щонебудь	Loasby, B. The Organization of Capabilities [Text] / M. Loasby / Journal of Economic Behavior & Organization. – 1998. – Vol. 35. – P. 140.
Знання багато в чому залежать від соціального оточення і внутрішньої структури фірми: воно специфічно саме на рівні колективу, організаційної цілісності, і жоден індивід окремо не є його носієм	Mahoney, J. The resource-based view within the conversation of strategic management [Text] : J. Mahoney, R. Pandian. – 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 організаційноспецифічного знання дуже низька	Когут, Б. Знання фірми, комбинационные способности и репликация технологий [Текст] / Б. Когут, У. Зандер // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 1. – Т. 2. – С. 121–140.
Пропонує розглядати фірму як «інститут інтеграції знань» (knowledge-integrating institution), в якому за рахунок динамічного процесу навчання і збереження знань реалізуються інновації і відбувається розвиток фірми: «Фірми існують як інститути проведення товарів і послуг тому, що вони можуть створювати умови, в яких безліч індивідів може інтегрувати свої спеціальні знання»	Grant, R. Toward a Knowledge-Based Theory of the Firm [Text] / R. Grant. – Strategic Management Journal. – 1996. – No. 17. – P. 112.

Закінчення табл.

Сутність підходу	Автор, джерело
Введено поняття «динамічних здібностей» (dynamic capabilities), що визначаються як «потенціал фірми» в інтегруванні, створенні та реконфігурації внутрішніх і зовнішніх компетенцій для відповідності швидко 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 організаційноспецифічні координацію, навчання, реконфігурацію здібностей); 3) траєкторії розвитку (еволюційний шлях, котрий пройшла організація, як обмежувач можливостей подальшого розвитку)	Тис Д. Дж. Динамические способности фирмы и стратегическое управление [Текст] / Д. Дж. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен // Вестн. Санкт-Петербургского гос. ун-та. – Серия «Менеджмент». – 2003. – № 4. – С. 148, 162–165.

Джерело: Розроблено та складено за [10].

На даний час у сфері економічного розвитку на основі інновацій існує декілька наукових теорій, що базуються на системному підході, де як один з основних чинників економічного зростання виділяється інституціональний: 1) парадигма технологічних укладів; 2) кластерна теорія, 3) концепція національних інноваційних систем.

Зокрема, під національною інноваційною системою розуміється сукупність різних інститутів, які разом і кожний окремо роблять свій внесок у створення і поширення нових технологій, утворюючи організаційно-правову основу, що слугує урядам для формування і реалізації політики, яка впливає на інноваційний процес; загальносистемні взаємозалежності у конкретній країні, які справляють вплив на процеси генерування інновацій та їх поширення у відповідній країні. У цьому контексті можна виділити державну систему підтримки інновацій, або НІС у вузькому розумінні цього поняття, та рамкові умови, або НІС у широкому визначенні. Так, автори концепції НІС відводять важливу роль процесам навчання і нагромадження знань, особливо приділяючи увагу їх інституціональному аспекту (тобто організаціям, принципам і формам, в яких відбуваються ці процеси) і безпосередньому впливу інституціонального контексту інноваційної діяльності на її утримання і структуру. Сама ідея пріоритетності навчання в інноваційній діяльності аргументується тим, що цей процес має загальний, колективний характер і зумовлений наявністю формальних інститутів, суспільних норм і цінностей. Масштаби і динаміка створення та поширення інновацій залежать від низки взаємозалежних інституціональних моментів: наявності спеціалізованих організацій

(університетів, інститутів, НДІ, КБ та ін.); відповідності їх іншим громадським інститутам (законодавчим обмеженням, традиціям, цінностям); взаємодії їх один з одним як елементів колективної системи створення і використання знань.

Одним із провідних напрямів сучасної теорії інноваційного розвитку є концепція технологічних укладів, автори якої – російські вчені, зокрема, С. Глазьев і Д. Львов [11], український учений – Ю. Бажал [12]. Дослідження закономірностей довгострокового економічного розвитку були узагальнені в теорію технологічних укладів – цілісних комплексів технологічно сполучених виробництв і відповідних техніко-економічних парадигм, періодичний процес послідовного заміщення яких визначає «довгохвильовий» ритм сучасного економічного зростання. У перебігу кожної структурної кризи і кожної депресії заміщення домінуючих технологічних укладів, що супроводжують цей процес, відкриваються нові можливості економічного успіху.

Взаємозв'язок інститутів і економічного зростання полягає у тому, що, з одного боку, інститути можуть сприяти або перешкоджати його досягненню, а з другого – економічне зростання впливає на створення, розвиток і трансформацію інститутів. Одне із провідних місць у теорії економічного зростання на основі інституціональних чинників посідає теорія Й. Шумпетера. З інституціональної точки зору в цій теорії виділяється не стільки фігура підприємця-новатора, скільки зовнішнє середовище, інституціональна структура ринку, в якій він діє. Досягнення рівноваги в умовах конкуренції можливо тільки в особливих інституціональних рамках, що дозволяють виробникам нових благ та їх споживачам обмінюватися інформацією і погоджувати інтереси.

За даними експертного висновку ЄЕК ООН [13], в національних інноваційних системах країн наздоганяючого розвитку виявлено такі загальні 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 і 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, іноземні компанії вкладають у НДДКР порівняно більше коштів, ніж національні компанії. Крім цього, усе ще існує значний розрив між продуктивністю національних і іноземних компаній, що веде до синдрому дуалістичної економіки.

Реалізація стратегії наздоганяючого розвитку повинна сприйматися не тільки як прийняття технологій, що використовуються у сталих галузях в умовах іншого середовища, а також як розвиток власних інновацій, в першу чергу організаційного плану. Таким чином, посилюються значення і роль організаційного ресурсу як системного каталізатора у реалізації стратегії економічного розвитку. В цьому контексті стосовно сутності інноваційної

політики до традиційних уявлень про необхідність підтримувати НДДКР, щоб компенсувати неефективність ринку, додаються розуміння виявів неефективності ринку, органічно притаманні інноваційним системам. До таких відносять, наприклад, відсутність належних здібностей у приватному секторі, неефективність інститутів і мереж або систем та рамкова неефективність або неефективність регуляторних систем.

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 і експериментування; створення інфраструктури для стратегічного аналізу; формулювання потреб і розроблення стратегічного перспективного бачення процесу розвитку.

Проте в українській практиці зазначені інструменти виконують лише малу частину цих системних функцій. Сподіваємось, що в майбутньому (задля скорішого виходу з кризи і реального розвитку модернізаційних процесів) набори використовуваних заходів і цілі політики зазнають істотних змін і системні інструменти використовуватимуться в більш широких масштабах. У цьому контексті потребує обґрунтування інституціональна структура інноваційного потенціалу економічного зростання, що включає: наявність сильних економічних і державних інноваційних інститутів, високу якість інституціонального середовища, ефективне інноваційне законодавство і нормативно-правове регулювання інноваційної сфери, захист прав інтелектуальної власності, наявність права і довіри, а також ефективних форм реалізації інноваційного потенціалу.

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

Слід звернути увагу на ще один аспект сучасної інноваційної політики в її взаємозв'язку зі складовими НІС: це винайдення балансу між інституціональним і конкурсним фінансуванням, оскільки системи установ, що виконують НДДКР, повинні забезпечувати не тільки стимули для роботи, а й відповідну стабільність. Практика показує, що ставка на інституціональне фінансування, як правило, відгороджує існуючі структури від необхідності здійснення змін і створює мало стимулів для підвищення ефективності, продуктивності або розвитку інновацій. У цьому зв'язку необхідно більшою мірою використовувати

вати методи конкурсного розподілу ресурсів і проектного фінансування. Треба вказати також 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 можуть надаватися за результатами конкурсу на більш довгострокове фінансування.

Таким чином, у багатьох розвинених і в усе більшій кількості країн наздоганяючого розвитку політика, спрямована на підвищення конкурентоспроможності і розвиток інноваційної діяльності, здійснюється на основі підходів НІС, що дозволяють урахувувати вплив організацій і інститутів на інноваційну діяльність у масштабах держави.

На думку Д. Ригаліна [14], інноваційна взаємодія в економічній системі є взаємодією, яка спрямована на реалізацію інноваційних рішень у суспільстві. Вона розпочинається ще до появи інновацій, а саме – з появи інвенції, тобто нового науково-технічного знання, нового інноваційного проекту, нового винаходу. Це свого роду інноваційна компетенція, джерело інновацій, що започатковується на новому знанні. З позиції необхідності створеної організаційної платформи як інноваційного інституту пропонуються такі організаційні платформи: 1) консервативна – реалізація проектів у рамках конкурентної боротьби між двома і більше господарюючими суб'єктами; 2) платформи формування інфраструктури в 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 з 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) платформи дифузії ідей приватного сектору – розвиток малих інноваційних підприємств; 9) платформи захисту інтелектуальної власності – проектуються як механізм правового забезпечення учасників ринку інтелектуальної праці.

Важливе значення має вивчення впливу інститутів на структуру стимулів, що спонукають людей діяти. Інститути утворюють базисну структуру, спираючись на яку люди прагнуть знизити невизначеність у процесі виробництва, розподілу та обміну і тим самим зменшити ризик, а отже, трансакційні витрати в економічній діяльності. 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 ухвалених рішень. У практиці України суттєві інституціональні

зміни відбуваються повільно, звідси – висока непевність, що спричиняє значні витрати на ці 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 і витратами на їхнє функціонування). При цьому соціальний контекст, в якому реалізуються трансакції (звички, вдачі, звичай тощо), має значення, і отже, його необхідно враховувати при аналізі контрактів, здійснюваних в умовах різних культур. Слід зазначити, що зростання ролі держави в даному контексті полягає не тільки в тому розумінні, що вона повинна активно впливати на інституціональне середовище в економіці, а й в тому що процес необґрунтованого створення інститутів, як переконливо показує еволюційна теорія, далеко не завжди відбирає кращі, оптимальні варіанти. Якщо інституціональне середовище не в змозі виконати необхідні функції, то параметри розвитку конкретних суспільств погіршуються.

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 тощо; в 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 под.

Висновки. Подальший розвиток інституціональних основ в країні вимагає розв'язання фундаментальних завдань інституціонального потенціалу, створення стимулів у державних структурах, громадянському суспільстві та приватному секторі. В умовах України цей підхід може включати підвищення відповідальності (підзвітності) політичних діячів; розширення участі громадянського суспільства в політичному процесі і нагляд з боку засобів масової інформації; модернізацію системи управління державним сектором та ін.

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

ЛІТЕРАТУРА

1. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України. – Т. 1: Економіка знань – модернізаційний проект України [Текст] / за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. С. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007.
2. Easterly W., Levine R. Tropics, Germs and Crops: How Endowments Influence Economic Development [Text] // Journal of Monetary Economics. – 2003. – Vol. 50. – No. 1. – P. 3–39.
3. 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 [Text] // Journal of Economic Literature, 2006. – Vol. 44. – No. 4. – P. 973–987.
4. Ходжсон, Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории [Текст] / Д. Ходжсон // Holmstrom B., Tirole J. The theory of the firm [Text] // R. Schmalensee, R. Willig (eds.) Handbook of Industrial Organization, Amsterdam: North-Holland, 1989. – P. 63.
5. Махлуп, Ф. Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие [Текст] / Ф. Махлуп // Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы. – СПб. : Экон. школа, 1995, С. 82–84; Slater M. Foreword to Edith T. Penrose «The Theory of the Growth of the Firm» [Text] / M. Slater. 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 [Text] / P. Luksha Rotterdam, 8–9 September, 2005.
6. Donaldson, L. American Anti-management Theories of Organization. A Critique of Paradigm Proliferation [Text] / L. Donaldson. – Cambridge University Press, 1995.
7. Pitelis, C. (ed.) Transaction Costs, Markets and Hierarchies. Basil Blackwell, 1995; Ingham G. Some Recent Changes in Relationship Between Economics and Sociology [Text]. – Cambridge Journal of Economics, 1996. – Vol. 20, No. 2. – P. 243–276.
8. Катъкало, В. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий [Текст] / В. С. Катъкало // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та: Сер. Менеджмент. – 2002. – № 4. – С. 20–42; Клейнер, Г. От теории предприятия к теории стратегического управления [Текст] / Г. Б. Клейнер // Рос. журн. менеджмента. – 2003. – № 1. – Т. 1. – С. 31–56.
9. Pfeffer, J. The external control of organizations: A resource dependence perspective [Text] / J. Pfeffer, G. Salancik. – N. Y. : Harper and Row, 1978.
10. Лукша, П. Экономическая организация: на пути к синтетической теории [Текст] / П. Лукша, М. Белоусенко // Вопр. экономики. – 2006. – № 2.
11. Глазьев, С. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования [Текст] / С. Глазьев, Д. Львов, Г. Фетисов. – М. : Наука, 1992. – 164 с.
12. Бажал, Ю. М. Економічна теорія технологічних змін [Текст] : навч. посіб. / Ю. М. Бажал. – К. : Заповіт, 1996. – 238 с.
13. Уроки опыта стран – членов ЕЭК ООН. – Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций [Текст]. – Нью-Йорк и Женева, 2007.
14. Рыгалин, Д. Б. Обеспечение устойчивости инновационных взаимодействий на основе организационных платформ [Текст] / Д. Б. Рыгалин // Инновации. – 2009. – № 2 (124). – С. 71–75.
15. Экономика, основанная на знаниях [Текст] : учеб. пособие / под общ. ред. А. Л. Гапоненко. – М. : РАГС, 2006. – 352 с.

16. Зарнадзе, А. Институциональная методология обеспечения целостности управления социально-экономической системой [Текст] / А. А. Зарнадзе // Экономика и математ. методы – 2008. – Т. 44, № I. – С. 58–61.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РЕСУРСА

Яненко И. Г.

Обосновано взаємозв'язок інститутів і економічного росту. Обобщены взгляды ученых на организационный ресурс. Развито ресурсноориентированный подход в направлении использования организационного ресурса в реализации стратегии инновационного развития экономики. Обосновано положение о достижении минимизации транзакционных издержек путем дифференцированного закрепления транзакций за структурами управления ими.

Ключевые слова: организационный ресурс, национальная инновационная система, институциональная среда, инновационная политика, ресурсно-ориентированный подход.

INSTITUTIONAL ASPECTS OF ORGANIZATIONAL RESOURCE

Yanenkova I. G.

Institutes and economy's growth connection is grounded. There are summarized thoughts of scientists at the organizational resource. The resource-based approach is developed in direction of using the organizational resource for inculcation a strategy of economy innovation development. There is grounded a thesis about achievement minimization transaction expenses at determined fixing transactions by their management structures.

Key words: organizational resource, national innovation system, institutional environment, innovation policy, resource-based approach.

УДК 330.1;330.341.1

КУЛЬТУРНА ІНЕРЦІЯ РИНКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ: ФОРМИ ТА НАСЛІДКИ

О. В. Ярмач, кандидат економічних наук

Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів і міжнародної торгівлі

Розглянуто особливості та суперечності інституціоналізації інтелектуальних послуг в умовах трансформаційної економіки України. Доведено, що