

УДК 330.34

DOI: 10.35340/2308-104X.2020.86-1-03

**ДОСЛІДЖЕННЯ УМОВ
АДАПТАЦІЇ КОНЦЕПТІВ
ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
РОЗВИТКОМ РЕГІОНАЛЬНИХ
ІННОВАЦІЙНИХ СТРУКТУР
РОЗВИНЕНИХ КРАЇН В
УКРАЇНІ**

**THE RESEARCH OF
CONDITIONS OF PUBLIC
MANAGEMENT CONCEPTS
ADAPTATION BY
DEVELOPMENT OF REGIONAL
INNOVATIVE STRUCTURES OF
DEVELOPED COUNTRIES IN
UKRAINE**

МАРОВА С. Ф.,
доктор наук з державного
управління, професор,
ТОКАРЕВА В. І.,
доктор наук з державного
управління, професор,
СОЛОХА Д. В.,
доктор економічних наук,
професор,
Донецький державний
університет управління

MAROVA S.,
Doctor of Science in Public
Administration, Professor,
TOKAREVA V.,
Doctor of Science in Public
Administration, Professor,
SOLOKHA D.,
Doctor of Science in Economics,
Professor,
Donetsk State University of
Management

Наукове дослідження, основні матеріали якого наведені в даній статті, присвячене дослідженню можливості адаптації ключових концептів державного управління розвитком інноваційних регіональних структур розвинених країн в Україні.

В роботі досліджено систему утворюючі концепти державного управління інноваційним розвитком за європейською, азіатською та американською моделями суспільного розвитку у довгостроковій пролонгованій перспективі, виокремлено основні рішення, що спрямовані на підвищення інноваційної активності підприємств, функції ринку, що виконує ринок інноваційних товарів та технологій як специфічний сектор ринкової економіки.

Визначено вплив держави на розвиток і формування інноваційних підприємницьких структур. Доведено, що функціонування підприємницьких структур інноваційного типу відбувається в середовищі, що формується під впливом функціонування адекватних механізмів державного управління інноваційним розвитком.

Надано порівняльну характеристику існуючим моделям інноваційного розвитку розвинених країн, доведено можливість й необхідність наявного позитивного досвіду в умовах вітчизняних реалій.

***Ключові слова:** розвиток; інновації; концепт; структура; державне управління; регіон; інфраструктура.*

Научное исследование, основные материалы которого приведены в данной статье, посвящено исследованию возможности адаптации ключевых концептов государственного управления развитием региональных инновационных структур развитых стран в Украине.

В работе исследованы системо образующие концепты государственного управления инновационным развитием с европейской, азиатской и американской моделями общественного развития в долгосрочной пролонгированной перспективе, выделены основные решения, направленные на повышение инновационной активности предприятий, функции рынка, что выполняет рынок инновационных товаров и технологий как специфический сектор рыночной экономики.

Определено влияние государства на развитие и формирование инновационных предпринимательских структур. Доказано, что функционирование предпринимательских структур инновационного типа происходит в среде, которая формируется под влиянием функционирования адекватных механизмов государственного управления инновационным развитием.

Дано сравнительную характеристику существующим моделям инновационного развития развитых стран, доказана возможность и необходимость имеющегося положительного опыта в условиях отечественных реалий.

Ключевые слова: *развитие; инновации; концепт; структура; государственное управление; регион; инфраструктура.*

The scientific research, the main materials of which are given in this article, is devoted to the study of the possibility of adapting key concepts of public management of the development of innovative regional structures of developed countries in Ukraine.

The paper examines the system-forming concepts of state management of innovative development according to the European, Asian and American models of social development in the long-term prolonged perspective, highlights the main solutions aimed at increasing the innovative activity of enterprises, the functions of the market, which is performed by the market of innovative goods and technologies as a specific sector of the market economy.

The influence of the state on the development and formation of innovative business structures is determined. It is proved that the functioning of entrepreneurial structures of the innovative type takes place in an environment formed under the influence of the functioning of adequate mechanisms of state management of innovative development.

A comparative description of the existing models of innovative development of developed countries is given, the possibility and necessity of the existing positive experience in the conditions of domestic realities are proved.

Keywords: *development; innovation; concept; structure; Public Administration; region; infrastructure.*

Постановка проблеми. Реформування системи державного управління в Україні потребує пошуку принципово новітніх концептів державного управління розвитком регіональних інноваційних систем, як

базису інноваційних перетворень в економіко-господарчому комплексі країни в цілому.

На сьогодні в світі накопичено значний позитивний досвід розвинених країн з зазначеної проблематики, отже дослідження можливостей його адаптації в Україні є досить своєчасним та актуальним науковим завданням.

Слід відзначити, що інноваційний розвиток нових індустріальних країн Південно-Східної Азії (Південній Кореї, Тайваню, Гонконгу) супроводжується позитивною динамікою показників, які є досить влучними щодо вітчизняних вимог та реалій: помірною інфляцією; низьким зовнішнім боргом; високим рівнем інвестицій з Японії; швидким зростанням наукових досліджень і розробок (1-2% від ВВП); ростом наукових досліджень у підприємницькому секторі випереджальними темпами, що становить 40-65% від загальнонаціональних науково-дослідних робіт; швидким зростанням конкурентоспроможності електронної промисловості, орієнтованої на експорт; прискореним зростанням системи вищої освіти; високою питомою вагою випуску інженерів у структурі підготовки науково-технічних кадрів; порівняно невеликими розходженнями в рівні доходів населення [15, с. 56], що безсумнівно підсилює зацікавленість науковців у вивченні досвіду азійських моделей інноваційного розвитку й пошуку концептів їх адаптації в Україні.

Останнім часом спостерігається тенденція до інтеграції держави і корпоративного сектору у виконанні великих науково-технічних програм, як регіонального, національного, так і світового рівня, тобто держава використовує фінансові інструменти, що притаманні моноцентричній моделі інноваційного розвитку регіонів.

В сучасних розвинених країнах інноваційний розвиток регіонів здійснюється на основі реалізації парадигми міжрегіональної інтеграції. Саме ця парадигма породжує впровадження моделі самоорганізації інноваційного розвитку регіональних підсистем та їх інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджуючи сучасну науково-методичну літературу з проблем державного регулювання процесу створення й розвитку інноваційних форм регіонального розвитку, можна визначити їх класифікацію й дослідження за функціональною ознакою, що є цілком адекватним до вітчизняних умов.

За функціональною ознакою до організаційно-інноваційних структур належать [2, с. 58; 17, с. 36]: науково-дослідні, проектно-конструкторські,

дослідно-експериментальні організації, які працюють за профілем базової діяльності інноваційних структур; виробничі підприємства, які реалізують результати науково-дослідних розробок і винаходів; рекламні агенції та консультаційні центри, які сприяють розповсюдженню і комерціалізації інновацій; інноваційні фонди, банки, страхові фірми, біржі науково-технічних розробок; установи науково-технічної експертизи, юридичного захисту інтелектуальної власності; заклади освіти і підготовки кадрів, які спеціалізуються на підготовці кадрів і підвищенні кваліфікації спеціалістів з базових спеціальностей інноваційних структур; організації сервісного обслуговування, лізингові, транспортні фірми, тощо.

Значущість проблеми що нами досліджуються в даному контексті, підкреслюється досить високим рівнем зацікавленості нею зі сторони як зарубіжних, так й вітчизняних вчених, зокрема: [1; 2; 4; 10; 15; 16; 18; 19; 20–29].

Дослідження, певні результати якого відображені даною статтею, є складовою частиною плану науково-дослідної роботи Донецького державного університету управління МОН України.

Мета статті полягає в пошуку й дослідженні можливостей та умов адаптації концептів державного управління розвитком інноваційних структур розвинених країн світу в умовах вітчизняних реалій.

Виклад основного матеріалу. Формування національної моделі інноваційного розвитку має спиратися на досвід державного регулювання аналогічних процесів в розвинених країнах та країнах з трансформаційною економікою.

В системі регіональних інноваційних структур за європейсько-американською моделлю інноваційного розвитку найбільш розповсюдженими визнані парки, в яких здійснюється ланцюжок «наука – виробництво – споживання».

Одним з перших і найуспішніших є Стенфордський технопарк (США), на базі якого згодом виник технополіс «Силіконова долина», де функціонують 3 тис. венчурних фірм із загальною чисельністю працюючих понад 200 тис. осіб [5; 10]. Цей технополіс є найбільшим центром, у якому зосереджено 20% світового виробництва комп'ютерів та електронних компонентів, розміщено 17 великих фірм електронної промисловості, входить 30 інститутів, центрів і лабораторій.

В межах Стенфордського технопарку на практиці здійснюється поєднання науки і виробництва, за сприятливих умов, що створені в рамках реалізації механізму державного управління розвитком

регіональних інноваційних структур. Економічний механізм такого поєднання складався з наступних діалектично пов'язаних складових:

– провідні вчені й інженери університету, будучи власниками промислових підприємств, продавали акції своїх підприємств тим фірмам, у співробітництві з якими вони були зацікавлені, розширюючи тим самим своє виробництво;

– промислові фірми продають цінні папери тим дослідникам-ученим, у співробітництві з якими вони також зацікавлені, запрошуючи їх на роботу як керівників лабораторій або консультантів;

– Стенфордський університет здає фірмам в оренду різні об'єкти лабораторно-дослідного призначення, прилади, обладнання, тощо;

– промислові фірми фінансували нові університетські підрозділи, сплачували стипендії, виступали як роботодавці для випускників університету.

Джерелами фінансування самого Стенфордського технопарку виступили:

– по-перше, власні джерела, що мав Стенфордський університет (доходи університету від власних підприємств, плата студентів за навчання, державні дотації, надходження від реалізації науково-технічної продукції державним установам і приватним фірмам, приватні пожертвування);

– по-друге, кошти ризикового капіталу, що формуються за рахунок Національного наукового фонду та за рахунок приватних фірм (засіб формування – субсидія, позика або спонсорство. Зазвичай, рішення про видачу субсидії приймає комісія експертів Національного наукового фонду).

Слід зазначити, що більшість сучасних технопарків США, мають міжгалузевий характер. Наприклад, технопарк «Рісер Траенгл парк Норт Кароліна» відрізняється значною диверсифікацією тематики своєї наукової роботи: від досліджень, пов'язаних із зловживанням ліками, до космічної і комп'ютерної техніки.

Серед західноєвропейських країн Франція була піонером у створенні технопарків. Наприкінці 80-х років ХХ ст. у країні нараховувалось близько 10 парків, серед яких найбільшим був «Софія-Антиполіс», до складу якого входило 26 промислових підприємств, 14 дослідних лабораторій, інноваційних центрів, у яких було зайнято близько 4 тис. чол.

Витрати державного сектору на створення цього парку становили на початку 70-х років близько 400 млн франків. Крім того, приватний сектор

виділив від 250 до 400 млн франків на будівництво різних споруд, у тому числі й житлових, а на закупівлю устаткування – 300 млн франків [5].

Технопарки, які формуються у Франції, є невеликими, мають тенденцію до певної спеціалізації, та ініціатива щодо їх створення виникає на місцевому рівні за підтримки уряду країни.

У Німеччині на сьогодні створено 50 технопарків, найбільш відомими є технопарки в Штутгарті та Мюнхені, їх функціонування формує специфічний германський варіант соціально-спрямованої європейської моделі інноваційного розвитку, втілення якої пов'язане з роботою інноваційних центрів на регіональному рівні [3, с. 134–135; 14, с. 126–129].

У Німеччині дію інноваційних центрів можна аналізувати за наступними концептами:

- а) створення нових робочих місць;
- б) залучення в підприємницьку діяльність (у тому числі інноваційну) молодих кадрів;
- в) сприяння розвитку соціально значущих для держави сфер науки і галузей виробництва.

Щодо східних земель Німеччини (проблеми розвитку досить схожі з вітчизняними, оскільки до останнього десятиліття ХХ століття країни знаходилися у єдиному геоеконічному просторі, тобто їх досвід досить цікавий стосовно адаптації а Україні), то соціальні напрямки діяльності інноваційних центрів, мають такі особливості:

- сприяння структурній перебудові економіки східних земель шляхом розвитку малого інноваційного підприємництва, підтримка приватного підприємництва в цілому;

- створення Асоціації інноваційних центрів, яка бере участь у програмі Федерального Уряду Німеччини щодо збільшення інноваційно-активних фірм; заохочення діяльності найбільшої приватної організації, що працює в сфері інноваційних технологій Німеччині, компанії GARCHING INNOVATION (основною сферою діяльності якої є трансфер технологій за такими напрямками: розробка нових матеріалів, приладів та сенсорів; розробка нових медичних технологій, діагностичних та фармацевтичних сполук; дослідження в сфері біотехнології та генетики тощо).

У Голландії нараховується 45 технопарків. У Італії найбільш відомим науково-технічним парком є «Технополіс новусортус» (на півдні країни поблизу м. Барі).

Діяльність зі створення технопарків має місце і в інших країнах Західної Європи – Швеції, Нідерландах, Бельгії.

У Великобританії існують Кембриджський технопарк, науковий парк Шеффілда, наукові парки Брадфордського та Кільського університетів, технопарк на південному березі Лондона, технологічний центр Лафборо.

Англійські наукові парки, де в середині 1990-х рр. були розташовані лабораторії більш 150 промислових компаній, діють при таких університетах, як Астонський, Галльський, Ліверпульський, Селфордський, Юриксський та інші, на розвиток яких наприкінці минулого сторіччя було вкладено приблизно по 9 млн фунт. ст. у кожен парк [15].

Феномен Кембріджського технопарку полягає в тому, що він для нових інноваційних компаній виконує функції інкубатора, тобто, створюючи сприятливе інноваційне середовище, виконує дослідницьку, виробничу і фінансову функції.

Отже, технопарки створюються для розвитку наукомістких технологій, наукомістких середніх і малих ризикових інноваційних фірм. Діяльність технопарку базується на повному використанні існуючих ресурсів для найкращого забезпечення діяльності невеликих венчурних (ризикових) фірм, які входять до його складу.

Технопарк являє собою науково-виробничий територіальний комплекс, до якого входять дослідні інститути, лабораторії, експериментальні заводи з передовою технологією, створювані на задалегідь підготовлених територіях навколо великих наукових центрів (найчастіше – університетів) з власною розвиненою інформаційною і логістичною інфраструктурою (інформаційно-обчислювальні центри колективного користування, системи транспортних та інших комунікацій, підприємства сфери обслуговування, сервісні та виставкові комплекси тощо).

Значна кількість дослідників механізму державного управління функціонуванням технопарків [5;7, с.11–12; 8; 9; 15] як специфічних науково-технічних утворень, вважає, що важливими функціями технопарків є:

постійне формування нового інноваційного бізнесу і його підтримка;
досягнення тісного територіального зближення між необхідною для наукових досліджень матеріальною базою, що належить промислового виробництву, та інтелектуального капіталу наукового центру, що формує максимально сприятливі умови для розвитку інноваційного процесу;

інтенсифікація обміну результатами наукових досліджень, експериментальних розробок, сформульованих інноваційних ідей тощо;

забезпечення безперервного процесу відтворення нововведень: їх генерування, доведення до «товарного» вигляду, впровадження у виробництво;

прискорення інноваційного розвитку регіонів;

технологічне оновлення виробництва, відродження і стимулювання підприємницької діяльності в регіоні;

формування «еталонного (ідеального) середовища» з точки зору як економічних, так і організаційно-географічних умов для створення.

При цьому, вивчення світового досвіду створення технопарків дозволяє виділити концепти, що сприяють їх подальшому формуванню та ефективному довгостроковому розвитку:

– наявність у регіоні науково-дослідних закладів високого класу (університетів, технічних вузів, державних науково-дослідних інститутів, високотехнологічних фірм, які мають потужний дослідницький потенціал);

– можливість придбання або оренди на пільгових умовах земельної ділянки і виробничих потужностей;

– наявність зрілої інноваційної інфраструктури та розвиненої індустрії ділових послуг;

– можливість технологічного обслуговування та ремонту дослідницької техніки, управлінського консультування;

– доступ до джерел ризикового капіталу.

Світовий досвід також демонструє, що ефективність функціонування технопарків можна оцінити за показниками, що характеризують:

– суб'єкти інноваційної діяльності на території технопарку [2, с. 62–63]:

а) загальна кількість підприємств, чисельність та професійно-кваліфікаційна структура зайнятих на них;

б) оцінка вартісних показників господарської діяльності інноваційних суб'єктів (обсяги виробленої інноваційної продукції, питома вага в ній наукомісткої продукції, імпортозамінної та експортної);

в) обсяги інвестицій в інноваційні проекти;

– власне технопарки [15]:

а) обсяг наданих послуг суб'єктам інноваційної діяльності (науково-технічних, інформаційно-консультаційних, інжинірингових та інших);

б) обсяги бюджетних надходжень від діяльності технопарку та підприємств на його території;

- в) кількість новостворених підприємств упродовж звітнього року;
- г) кількість новостворених робочих місць протягом звітнього року;
- д) чисельність працевлаштованих випускників університетів;
- е) кількість залучених до виконання договірних НДР дослідників наукових організацій та університетів;
- є) частка інноваційної (окремо – наукомісткої) продукції в загальних обсягах реалізованої продукції та наданих послуг;
- ж) частка витрат на НДР у загальних обсягах реалізованої продукції й наданих послуг.

Використовуючи досвід технопарку «Силіконової долини», в усьому світі стали створюватись технополіси – міста передових (високих) технологій, наукових досліджень і проектно-конструкторських розробок у відповідних галузях виробництва. Структура технополісу подібна до технопарку, однак вона розташовується в межах конкретного міста (200-300 тис. мешканців і кількістю працюючих до 75-100 тис. осіб), розвиток якого забезпечується через технополіс.

Однією з головних вимог до формування технополісу є створення рівноваги між чисельністю зайнятого та працездатного населення, що базується на максимально повному врахуванні виробничо-творчих інтересів зайнятих на значну перспективу.

Вітчизняні дослідники підкреслюють той факт, що технополіси розвинених країн зорієнтовані на першокласний сервіс, підвищену якість житла, інтенсивне культурне життя [4, с. 64; 12, с. 32; 17].

Нині сфера поширення технополісів досить масштабна – вони склалися в Європі, США, країнах азіатського регіону з розвинутою економікою де відбувається масовий перехід до наукомістких технологій, триває пошук ресурсозберігаючих технологій.

Створення технополісів сприяє інноваційному розвитку регіонів завдяки: підвищенню інноваційної активності підприємств регіону; прискореному формуванню інноваційної інфраструктури та комерціалізації новацій; структурній перебудові регіонального виробництва; створенню нових робочих місць; підсиленню наукоємності розвитку промисловості регіону та більш ефективному використанню фінансових ресурсів приватних і державних установ.

Організація технополісів вимагає значної підготовчої роботи в тому числі й державного рівня, що передбачає узгодження дій владних структур різного рівня, починаючи з урядового і закінчуючи регіональним та міським, а також усіх зацікавлених організацій: науково-дослідних,

підприємницьких, фінансових тощо. Ці дії мають бути насамперед спрямовані на:

1) з'ясування потреб певних регіонів і територій в організації технополіса;

2) визначення потенційних об'єктів інвестицій (наявність на певній території наукомістких підприємств і фірм, які приваблюватимуть власників капіталу і спонукатимуть до вкладання коштів);

3) ретельний аналіз наявності об'єктивних передумов для створення того або іншого наукового технополісу (наукового потенціалу вже існуючих університетів, лабораторій та споживчого попиту на інноваційну продукцію);

4) розробку моделі фінансування процесу створення технополіса. Створення технополісів потребує досить значних фінансових вкладень, і, як показує зарубіжний досвід, єдиної моделі фінансування технополісів не існує (у кожному конкретному випадку фінансування залежить від існуючого науково-технічного потенціалу країни і регіонів, рівня розвитку виробничої і соціальної інфраструктури, цілей соціально-економічної політики уряду).

Головними інвесторами щодо фінансового забезпечення технополісів найчастіше виступають: уряд, місцеві органи влади, великі компанії, банки, науково-дослідні інститути, зовнішні (іноземні) структури.

Суттєвого значення для розвитку технополісів набуває стабільна система фінансових пільг і стимулів імплементованих державою, для зовнішніх і внутрішніх інвесторів.

В комплексі пільг найбільш поширеними є: компенсація збитків; система прискореної амортизації; пільгове кредитування малих і середніх фірм; надання великих кредитів малим дослідним і венчурним фірмам.

До фінансових стимулів належать гранти під конкретні дослідні програми; так звані «інноваційні стипендії», що надаються на підтримку нових наукомістких підприємств; стипендії для заохочення дослідників або придбання ними устаткування і матеріалів. Зазвичай, гранти під певні наукові програми найчастіше виділяються урядом або місцевими органами влади, а заохочувальні стипендії – засновниками технополісів.

У складі технополісів зазвичай функціонують інкубатори інновацій, які об'єднують науково-технічні фірми з використанням ризикового капіталу, лабораторно-виробничі комплекси, сервісні підрозділи,

телекомунікаційні центри, вищі навчальні заклади, установи побутового обслуговування, житлові масиви і місця відпочинку.

Значне місце в інноваційній інфраструктурі займають бізнес-інкубатори, які своєю метою мають підтримку утворення і розвитку нових організацій та центри-інкубатори, в яких новоутвореним малим інноваційним фірмам надаються численні інноваційні послуги, з метою їх укріплення (укорінення) на ринку товарів та послуг [4, с. 64; 12, с. 32; 15].

Діяльність інкубаторів досить ефективна, їх розвиток не потребує бюджетних асигнувань (можливо, за винятком мінімальних коштів у вигляді стартового капіталу).

Інкубатору гарантується значна частка в майбутніх прибутках інноваційних фірм. Тривалість перебування новоутвореної фірми в інкубаторі зазвичай обмежується терміном порядку трьох років. У межах бізнес-інкубаторів консультативну роботу можуть проводити фахівці самостійних спеціальних фірм, які у співробітництві з фірмою-замовником формують дослідну групу з урахуванням характеру досліджуваних проблем, особливостей проведення досліджень, обсягів роботи тощо [15].

Деякі бізнес-інкубатори збільшили обсяг послуг з оренди приміщень, будівель, настільки, що вони практично перетворилися в бізнес-центри, які саме спеціалізувались винятково на забезпеченні орендних послуг для малих підприємств [3, с. 64; 15].

Високу дієздатність інноваційних інкубаторів підтверджено у всіх інших національних варіантах європейської та американської моделі. Наприкінці 90-х років минулого сторіччя в США налічувалось близько 470 фірм-інкубаторів, що виникли з метою «вирощування» нових інноваційних підприємств. Успішно функціонують бізнес-інкубатори в Німеччині, Польщі, Словаччини, Чехії.

Підсумовуючи вищевикладений матеріал, слід зауважити, що значення технопарків, технополісів, бізнес-інкубаторів, інноваційних центрів і інших елементів інноваційної регіональної інфраструктури за європейською та американською моделями інноваційного розвитку національних економічних систем полягає в наступному:

– прискорюється трансферт технологій. Розвиток трансфертної технології дає можливість університетам, дослідним інститутам комерціалізувати результати своєї діяльності, сприяє модернізації їх матеріально-технічної бази і підвищенню рівня наукових досліджень, з іншого боку, промисловим підприємствам і фірмам використання трансфертної технології допомагає створювати конкурентоспроможну

продукцію на основі новітніх технологій, включатися в наукові дослідження, співпрацювати з науково-дослідницькими організаціями;

– відбувається подолання інформаційного розриву у спілкуванні підприємця й потенційного інвестора;

– прискорюється процес створення конкурентоспроможної інноваційної продукції;

– поширюється спектр консалтингових послуг;

– здійснюється пошук нових організаційних форм інвестування інноваційної діяльності ризикових клієнтських фірм.

Вплив держави на умови функціонування технопарків залишається через активну пропозицію пільгових кредитів фірмам, бажаючих вкласти свої кошти в науково-технологічний парк.

Світовий досвід показує, що важливу роль у трансформації механізму фінансування інноваційної діяльності підприємств, його структурній перебудові відіграє венчурне підприємництво [15].

Венчурні фірми – це здебільшого малі підприємства у новітніх галузях виробництва, які здійснюють інтенсивну зміну поколінь продуктів і технологій, пов'язаних з базисними інноваціями.

Венчурні фірми можуть бути початковим ступенем розвитку продукту, займаючись доборою і розробкою наукової або технічної ідеї, її апробацією, створенням зразків і моделей для наступної їхньої передачі на стадію промислового виробництва. Найчастіше з закінченням роботи над даним продуктом фірма припиняє своє існування. Венчурні фірми реалізують лише невелику частку проектів, що надходять (30-40 % прийнятих до розробки проектів виявляються збитковими, отже значна частина венчурних фірм стає банкрутами) [15; 17].

Структура взаємовідносин корпорацій, венчурних та інноваційних фірм характеризується наступними рисами:

по-перше, існують три моделі організації взаємовідносин цих суб'єктів:

а) пряме ризикове фінансування діяльності дрібних інноваційних фірм з метою одержання, надалі, контролю над ними у випадку комерційного успіху або технологічного прориву;

б) створення квазісамостійного дочірнього венчурного фонду за рахунок засобів корпорації. Менеджери цього фонду є службовцями корпорації (або наймані робітники рекрутингової агенції в області венчурного бізнесу);

в) входження великої корпорації як партнера з обмеженою відповідальністю в незалежні венчурні фонди (фірми), що створюються і управляються професіоналами ризикових капіталовкладень;

по-друге, формуються особливості фінансування венчурних фірм корпораціями та іншими інвесторами, що полягають в наступному: кошти вкладаються у венчурний бізнес без гарантій з боку венчурної фірми; кошти надаються на безпроцентній основі, тобто ризиковий капітал розміщується не як кредит, а у вигляді паю в статутний фонд венчурної фірми; вкладники капіталу вимушені очікувати в середньому від 3 до 5 років, щоб переконатись у перспективності вкладень і до 10 років, щоб отримати прибуток на вкладений капітал.

Інвестори ризикового капіталу прагнуть отримати не підприємницький, а засновницький дохід, який почне приносити підопічна венчурна фірма, тобто повернення вкладених коштів венчурним фінансистом здійснюється в момент виходу цінних паперів інноваційної фірми на відкритий ринок і залежно від частки участі в наданні коштів інноваційній.

В сучасних умовах активно обговорюється формування перехресно-функціональних команд, до складу яких входять фахівці різних галузей знань [21, с. 284–285; 23, с. 23; 24, с. 27; 25, с. 782; 29, с. 31–32]. Такі команди можуть створюватися як в межах окремої інноваційної фірми, так і за умов міжфірмової інтеграції інноваційних структур.

Однією з сучасних тенденцій розвитку венчурного співробітництва є створення стратегічних альянсів, що укладаються на довгостроковій основі між носіями капіталу і носіями інноваційних рішень, і націлені на поділ ризиків і витрат, скорочення терміну виходу інновації на ринок [9, с. 194; 20, с. 77–101; 22, с.187–192; 23, с. 223; 26, с. 219–240].

Стратегічні альянси можуть приймати безліч форм, що підпадають під одну з двох великих категорій: альянси за участю у власності і без такої участі.

Перша група містить у собі спільні підприємства і міноритарну участь в акціонерному капіталі партнера.

Друга – спільні дослідницькі і маркетингові проекти. Основні розходження між обома категоріями альянсів зводяться до наявності або відсутності загальної власності і питанням створення окремих управлінських структур.

Стратегічні альянси відіграють значну роль в інноваційному середовищі як окремої територіальної громади, регіону так й країни в цілому [27, с. 543–562; 28, с. 2–25] оскільки:

1) підвищується щільність «контактів» між активами, технологіями і ноу-хау учасників альянсу. Кожний з учасників робить свій внесок у вигляді інтелектуальних або матеріальних ресурсів і отримує свою частку інтелектуальної власності відповідно до укладеної угоди;

2) стратегічні альянси мають чітко виражений інноваційний характер, демонструючи очевидні переваги в порівнянні з вертикальною інтеграцією інноваційних суб'єктів завдяки своїй гнучкості і здатності передавати комбінації нового знання між учасниками;

3) відбувається розподіл ризику між учасниками альянсу під час розробки та освоєння принципово нової продукції, технологій, винаходів;

4) стратегічний альянс має високу маневреність в кооперації різних фірм, особливо при проведенні НДДКР, що скорочує інноваційний цикл створення радикальних нововведень та забезпечує високий рівень автоматизації технологічної підготовки виробництва новацій.

Наприкінці 90-тих років минулого сторіччя найпоширенішою формою стратегічних альянсів в сфері міжнародної кооперації фірм стали стратегічні науково-технічні альянси (СНТА).

Міжнародні СНТА бувають горизонтальними (коли утворюється міжнаціональна спілка фірм однієї галузі), вертикальними (кооперуються фірми різних галузей) і є найбільш розповсюджені між фірмами США і Західної Європи.

В межах СНТА фірми співпрацюють на стадії дослідження та розробки технологічних процесів і конкурують у сфері реалізації нових технологій, товарів, методах освоєння й утримання ринків.

Крім СНТА, значного поширення набули консорціуми як тимчасове добровільне об'єднання фірм для вирішення конкретної виробничої проблеми, здійснення інноваційного проекту, програми (наприклад, дослідницькі консорціуми створюються в тих самих наукоємних галузях виробництва, що і науково-технічні альянси).

Зазначені вище форми співпраці бізнесу науки й владних структур в рамках адекватного механізму державного управління розвитком різнорівневих інноваційних структур, формують привабливу для інноваційних підприємців модель фінансування їх діяльності, що знайшло відображення у особливостях інвестування ризикових інноваційних фірм венчурними структурами [13, с. 113].

Ці особливості полягають у наступному:

– необхідні кошти підприємцям можуть надаватися під перспективну ідею без гарантованого забезпечення наявним майном, заощадженнями або іншими активами підприємця. Єдиною заставою служить частка акцій, що обмовляється окремо;

– якщо справи інноваційної фірми підуть успішно, венчурний інвестор зможе на визначеному етапі продати свою частку акцій і в результаті повернути не лише вкладені в проект кошти, але і дістати відчутний прибуток (власний і венчурного фінансиста).

В певному випадку венчурні інвестори можуть поділяти відповідальність за збитки і фінансовий ризик разом з підприємством-інноватором [13, с. 115].

Розглядаючи механізм венчурного фінансування, слід зазначити, що мотивами звернення підприємств до послуг венчурного інвестора можуть бути як вирішення інноваційних проблем, так і фінансових. Якщо вирішення фінансових проблем сприятиме розв'язанню інноваційних питань підприємств-партнерів венчурних фірм, то останні можуть вважатися елементами інноваційної інфраструктури. У протилежному випадку, венчури є лише суб'єктами ринкової інфраструктури, що обслуговують фінансові потоки між фірмами, організаціями, установами тощо.

Організаційні форми взаємодії науки і виробництва на регіональному рівні не лише впливають на глобалізаційні й локалізаційні процеси в інноваційній сфері, але й обумовлюють формування нових підходів до управління інноваційним розвитком національної економіки на макро- та мезорівнях, до яких відносять на сьогодні, перед усім, кластерний підхід. Кластеризацію вважають однією з технологій управління економічними системами на мезорівні [6 с. 939; 7; 11; 17].

Світовий досвід [15; 17] показує, що кластери спостерігаються як в галузях, які характеризуються високими технологіями, так і в традиційних галузях виробництва та надання послуг. Виділяють чотири види кластерів:

– територіальні (регіонально обмежені об'єднання навколо наукового або промислового центра);

– вертикальні (об'єднання усередині одного виробничого процесу, наприклад, ланцюжок «постачальник – виробник – збутовик – клієнт»);

– горизонтальні (об'єднання різних галузей промисловості в один мегакластер, наприклад, «хімічний кластер» або на більш високому рівні агрегації – «агропромисловий кластер»);

– інноваційні (об'єднання підприємств високотехнологічних галузей з метою прискорення виробництва й розповсюдження інновацій).

Багато дослідників процесу кластеризації економічних систем визначають наступні переваги створення кластерів [1, с. 53; 6, с. 940–944; 11, с. 13]: в межах кластеру формується стійка система обміну технологіями, інформацією, продукцією, тобто так звана технологічна мережа; складається спільна науково-технічна база; поглиблюється спеціалізація підприємств кластеру; формуються позитивні синергетичні ефекти кластерів.

Азіатська модель інноваційного розвитку характеризується створенням специфічних форм об'єднань фірм у вигляді стійких фінансово-промислових груп – кейрецу, характерних передусім для Японії. Об'єднавшись в кейрецу, кілька десятків різнопрофільних фірм утворюють універсальний багатогалузевий концерн, діяльність якого координується банком або торговою компанією (зі 100 найбільших промислових фірм Японії 70 є членами тієї або іншої кейрецу).

Зв'язок між компаніями здійснюється через взаємне володіння акціями; виконання спільних проектів з розробки нових технологій; власну систему фінансових установ; об'єднання фірм у групи для реалізації великих проектів; виконання зобов'язань про взаємні постачання; організацію загальної універсальної торговельної фірми; проведення регулярних нарад керівників фірм, що входять у кейрецу; взаємний обмін співробітниками, у тому числі керівниками різного рівня.

На відміну від американських корпорацій-виробників, які постійно змінюють постачальників у гонитві за мінімальним прибутком, виробничі кейрецу Японії надають перевагу постійним постачальникам, фінансово стимулюючи їх модернізувати свою виробничу базу (з цієї причини середній вік виробничого устаткування в США – близько 14 років, у Японії – у два рази менше) [8; 15].

Висока конкурентоздатність та інноваційна спрямованість функціонування японських кейрецу значно вплинула на процес створення подібних об'єднань в межах європейсько-американської моделі інноваційного розвитку при утворенні фінансово-промислових груп.

Азіатська модель інноваційного розвитку базується також на низці організаційних форм регіональної інноваційної інфраструктури, перед усім, це регіональні науково-промислові комплекси, в яких відбувається взаємодія науки і виробництва (бізнесу).

Регіональні наукові комплекси охоплюють промислові та науково-дослідні парки, окремі наукові центри, корпорації, підприємства ризикового бізнесу, які зв'язані між собою не лише спільною науково-дослідною розробкою, випробуванням і виробництвом інноваційної продукції, а й територіально.

Окремо виділяються інноваційно-промислові комплекси (ІПК) – створені, як правило, на базі великих підприємств і розміщених на його території інноваційно-технологічних центрів (або технопарку) при участі інноваційних малих і середніх підприємств. В свою чергу, ІПК – це майновий комплекс, що використовується його власником для надання інноваційним малим і середнім підприємствам на вигідних умовах офісних і виробничих приміщень у довгострокову оренду з пристосуванням цих приміщень до інженерно-технологічних вимог виробництва [3; 19].

В межах ІПК можуть формуватися науково-технічні центри, які проводять різного рівня дослідження з експериментальною перевіркою інноваційних розробок й оформленням патентів, винаходів, тощо.

Порівнюючи організаційні форми регіональної інноваційної інфраструктури, притаманні європейській та азіатській моделям, слід відзначити, що в інноваційному розвитку більшості країн значну роль відіграють центри передачі технологій (ЦПТ) – організації, що створюються в межах національних програм урядом та регіональними органами влади за участю приватного капіталу з метою більш тісної інтеграції наукових установ (перш за все, державних) з промисловістю.

ЦПТ займаються організацією бізнес-конференцій, публікацією інформаційних збірок про науково-технічні можливості та виробничі потреби регіональних фірм, пошуком партнерів для реалізації спільних дослідницьких та впроваджувальних проектів тощо.

Початкові кошти на створення та діяльність ЦПТ виділяються з державного та місцевих бюджетів, подальший їх розвиток забезпечено підтримкою приватного капіталу (наприклад, спеціальними фондами підтримки інноваційного підприємництва) [4 с. 64]. ЦПТ спеціалізуються на підтримці малого бізнесу на початкових етапах його становлення (основні функції полягають у інформаційній підтримці підприємців-початковців, пошуку замовників (інвесторів) на їх проекти, допомозі в підборі управлінських кадрів, залученні зовнішніх експертів, навчанні підприємців основам ведення бізнесу).

Як правило, вартість подібних послуг помітно нижче, ніж на ринку, оскільки діяльність бізнес-центрів частково спонсується за рахунок коштів

місцевих бюджетів та коштів їх засновників (великих університетів та компаній) [4, с. 67].

Отже, ЦПТ виконують частку функцій бізнес-інкубаторів, здійснюючи консультаційно-інформаційну підтримку без фінансового забезпечення малих інноваційних підприємств. Практично аналогічні функції виконують центри передачі інновацій у Польщі (отримуючи часткові фінансові ін'єкції від Європейської Комісії). Польські ЦПТ мають за мету здійснення допомоги підприємцям в процесі міжнародного переміщення технологій, в тому числі в пошуку найпривабливіших іноземних технологій та клієнтів для вітчизняних інноваційних розробок [15].

Елементом інноваційної інфраструктури, притаманним всім моделям інноваційного розвитку окремих регіонів та країни в цілому, є фінансово-промислові групи (ФПГ).

ФПГ – це об'єднання технологічно пов'язаних підприємств, наукових і проектних організацій, що дає можливість більш успішно проводити узгоджену технологічну та інвестиційну політику; істотно поліпшити інвестиційний клімат і зменшити ризик капіталовкладень [17, с. 166].

Створення ФПГ має за мету поєднання трьох структур – фінансової, виробничої, комерційної, кожна з яких представляє певну сукупність підприємств [15]. Існує значна кількість різновидів ФПГ, утворених за певними принципами і цілями (рис. 1).

Сучасна ФПГ – це об'єднання великої кількості промислових компаній, фінансових і кредитних установ, що часто мають досить віддалений зв'язок одна із одною.

Досвід показує, що процес формування ФПГ триває і відбувається кількома способами: через поглинання і злиття, в результаті чого головна фірма оволодіває контрольним пакетом акцій; через об'єднання фірм, що здійснюється банками, при їх безпосередній участі і контролі за діяльністю останніх; шляхом відмежування від головної компанії дочірньої фірми зі збереженням контрольного пакета акцій.

Залежно від того, у який спосіб відбувається формування ФПГ, їхня діяльність регулюється різними методами: координація діяльності забезпечується перехресним володінням акціями; роль координатора відіграє банк або фінансова установа; управління здійснюється головною компанією за холдинговим типом.



Рис. 1. Класифікація фінансово-промислових груп

У різних країнах перевага віддається різним формам утворення і управління ФПГ. Це диктується місцевими специфічними відмінностями, історично встановленими тенденціями і відмінностями в антимонопольному законодавстві.

Фірми, що входять до складу фінансово-промислових груп отримують наступні переваги щодо: виникнення нових можливостей для оптимального використання і перерозподілу капіталу відповідно до головних стратегій групи; створення реальних можливостей для структурної перебудови виробничих підрозділів групи; зміцнення технологічних зв'язків між різними етапами господарсько-виробничого процесу – від видобутку сировини до випуску кінцевої продукції; поліпшення перспектив майбутнього розвитку інтегрованих компаній, які складають ФПГ, за рахунок активного акумулювання капіталу для нових, інноваційних проектів.

На інноваційний розвиток регіонів, країн, світового господарства в цілому значний вплив здійснюють транснаціональні компанії (ТНК) [18, с. 29]. ТНК у широкому змісті розуміється як корпорація, що веде операції в глобальному масштабі через свої філії і дочірні підприємства. У вузькому змісті ТНК це, перш за все, фінансові корпорації з розвиненою системою інформаційних потоків.

В даний час ТНК створює на території інших країн не тільки виробничі підприємства, але і науково-дослідні центри, відділи збуту і маркетингу, залучає до керівництва представників різних країн. Завдяки цьому віддалені від технічних центрів регіони долучаються до новітніх досягнень науки і технології.

Коли ТНК приймають рішення щодо розширення діяльності за кордоном, вона обирає країну або регіон на основі таких факторів як ринкові умови, фактори виробництва, наявність кваліфікованих кадрів, наявність комунікацій та ін.

Підсумовуючи роль ТНК в розвитку економічних систем сучасних країн, можна визначити, що ця форма корпоративних структур підсилює можливість: подолання торгівельних бар'єрів; зниження конфліктних ситуацій на міжнародному ринку; подолання певних державних обмежень на діяльність фірм (наприклад, у сфері ліцензування); оптимізації видатків та доходів (якщо попит знижується у одному регіоні, можна збільшити продаж за рахунок іншої продукції або іншого регіону); швидкого розповсюдження нових технологій в різні країни.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Дослідивши сучасні концепти державного управління розвитком інноваційних структур, щодо їх адаптації в Україні, зауважимо наступне: формування ФПГ та ТНК стало поступовим втіленням ідеї створення інтегративних корпоративних структур в інноваційних системах розвинених країн на національному та наднаціональному рівнях, що потребує розробки нових методів державного регулювання інноваційних процесів в умовах прискореного формування єдиного інноваційно-інформаційного середовища.

Подальше створення ФПГ в Україні як ефективно функціонуючих інтегрованих корпоративних структур має здійснюватися за наступними принципами:

- активна підтримка державою створення ФПГ у пріоритетних галузях і регіонах народного господарства відповідно до завдань промислової та регіональної політики;
- прозорість та легітимність процесів організації і діяльності ФПГ;

- оприлюднення бізнес-планів і підсумків діяльності ФПГ;
- широке використання як ринкових, так і неринкових способів інтеграції учасників ФПГ, у тому числі обмін і взаємне придбання акцій, формування особливих управлінських структур, трастів;
- добровільність входження підприємств, організацій до складу ФПГ.

Пропозиції створення нових і підвищення ефективності діючих інтегрованих корпоративних структур, що є перспективними у плані зростання конкурентоспроможності національного виробництва, можуть ініціюватися як «зверху» (органами державного управління економіки), так і «знизу» (самими учасниками таких структур), при чому в ролі фірми-інтегратора може виступити як промислова компанія, так і кредитно-фінансова установа.

У кожному конкретному випадку безпосередні причини інтеграції промислового і банківського капіталів зі створенням єдиної структури можуть бути різними, але корпоратизація капіталів в межах ФПГ має бути продиктована саме інноваційно-інвестиційними потребами, а не бажанням монополізувати всі сфери економіки (в цьому сенсі, вважається доцільним надавати банкам, як потенціальним інтеграторам, податкові пільги при використанні власних коштів на фінансування довгострокових програм розвитку підприємств ФПГ).

Активність ФПГ, ТНК, технопарків та інших елементів інноваційної інфраструктури може виявитись не лише у полегшенні умов фінансування інноваційних проектів та трансферу технологій між учасниками групи, але й у створенні більш гнучких об'єднань – мережних організацій, діяльність яких координується системою замовлень на постачання продукції та розвитком партнерських взаємовідносин великих корпорацій з іншими фірмами на основі використання сучасних інформаційних технологій [16, с. 15] та поступового формування національного інноваційно-інформаційного простору.

Література:

1. Долішній М., Бойко Є., Іщук С. Організаційно-економічні напрямки активізації інноваційної діяльності в Україні: регіональні аспекти. *Регіональна економіка*. 2004. № 1. С. 48–54.
2. Жилінська О. І., Чеберкус Д. В. Розвиток інноваційної інфраструктури. *Фінанси України*. 2005. № 7. С. 57–67.

3. Жуков Н. В. Социальная направленность деятельности неметких инновационных центров. *Вестник СПбГУ*. 2006. Сер. 5. Вып. 4. С. 132–136.
4. Забарная Э. Современные организационные формы инновационной деятельности. *Економіст*. 2004. №6. С. 63–65.
5. Лукін С. О. Економічний потенціал регіону: суть, складові і місце у процесі реформування економіки. *Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: політика регіонального розвитку*. 1999. Вип. V. № 1. С. 40–51.
6. Майорова І. М. Кластерний підхід як технологія управління регіональним економічним розвитком на прикладі України. *Проблеми розвитку внешне экономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов*. 2006. С. 939–945.
7. Солоха Д. В., Бандура М. В., Савченко М. В., Морева В. В. *Методологічні основи управління сталим інноваційним розвитком потенціалу соціально-економічних систем регіону: монографія*. Донецьк: «Ноулідж», 2011. 431 с.
8. Матюшенко І., Федоренко Е. *Проблеми інноваційного розвитку України на сучасному етапі*. *Економіка, фінанси, право*. 2002. № 3. С. 11–12.
9. Омарова Н. Ю., Сугаипов М. Ю. Основные этапы и структура адаптивного управления потребительским рынком. *Предпринимательство*. 2007. № 5. С. 45–52.
10. Растяпин А., Бубенко І. Интегральный показатель экономической эффективности инвестиционных проектов. *Економіка України*. 2002. № 8 (481). С. 81–83.
11. Семенов Г. А., Богма О. С. Кластери підприємств як передумова активізації розвитку регіональної економіки. *Економіка та держава*. 2006. № 4. С. 11–13.
12. Соловьев В. П. *Проблеми інноваційного розвитку економіки*. *Проблеми науки*. 1999. № 8. С. 26–33.
13. Табенська Ю. В. Фінансування венчурного бізнесу в Україні. *Матеріали Міжнародної конференції «Розвиток наукових досліджень '2005»*. 2005. С. 111–113.
14. Троян В. М. *Інновації в Німеччині*. *Наука та інновації*. 2005. № 1. С. 125–129.

15. Матросова Л. В., Овечкина О. А., Иванова К. В., Солоха Д. В. Управління розвитком інноваційного потенціалу регіонів в перехідній економіці України: монографія. Донецьк: Донбасс, 2009. 485 с.
16. Федулова Л. І. Корпоративні структури в інноваційній діяльності: світовий досвід та можливості для України. *Економіка і прогнозування*. 2004. № 4. С. 9–26.
17. Коверга С. В., Солоха Д. В., Козлова В. Я., Белякова О. В. Формування організаційного механізму системи інноваційного розвитку підприємств регіону: монографія. Донецьк: СПД Купріянов, 2009. 280 с.
18. Харламова Г. О. Інвестиційна стратегія України: максимізація вигід, мінімізація збитків. *Економіка і держава*. 2006. № 4. С. 29–31.
19. Черевко В. Аналіз та оцінка фінансування інноваційної діяльності в Черкаському регіоні. *Економіст*. 2006. № 5. С. 38–41.
20. Das T. K., Teng B.-S. Instabilities of Strategic Alliances: An Internal Tensions Perspective. *Organization Science*, 2000. Vol. 11, № 1, January-February. P. 77–101.
21. Ford C. M. Creative development in creativity theory. *Academy of Management Review*. № 25. 2000. P. 284–285.
22. Harris C. Private Participation in Infrastructure in Developing Countries: Trends, Impacts and Policy Lessons. *World Bank Working Paper*. № 5. Washington, D. C., 2003. P. 187–192.
23. Inkpen A. Learning, Knowledge Acquisition, and Strategic Alliances. *European Management Journal*. 1998. Vol. 16, № 2, April. P. 223–229.
24. Kanfer A., Bruce B. C., Haythornthwaite C., Burbules N., Wade J., Bowker G.C, Porac J. Modeling distributed knowledge processes in next multidisciplinary alliances. In Proceedings of Next Generation Enterprises Virtual Organizations and Mobile. Pervasive Technologies. AIWorc, Buffalo, NY. April, 2000. P. 27–29.
25. Lovelace K., Shapiro D. L., Weingart L. R. Maximizing cross-functional new product teams' innovativeness and constraint and constraint adherence: A conflict communications perspective. *Academy of Management Journal*. № 44. 2001. P. 779–793.
26. Parkhe A. Understanding Trust in International Alliances. *Journal of World Business*. 1998. vol. 33, № 3. P. 219–240.
27. Robertson P., Langlois R. Innovation, Networks, and Vertical Integration. *Research Policy*. 1995. Vol. 24, №4. P. 543–562.

28. Teece D. J. Competition, Cooperation, and Innovation: Organizational Arrangements for Regimes of Rapid Technological Progress. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1992. № 1. P. 1–25.

29. Vissers G., Dankbaar B. Creativity in Multidisciplinary New Product Development Teams. *Creativity and innovation management*. № 1. 2002. P. 31–41.

References:

1. Dolishnij M., Bojko Je., Ishhuk S. Orghanizacijno-ekonomichni naprjamky aktyvizaciji innovacijnoji dijalnosti v Ukrajinі: reghionaljni aspekty. *Reghionaljna ekonomika*. 2004. # 1. S. 48–54.

2. Zhylynsjka O. I., Cheberkus D. V. Rozvytok innovacijnoji infrastruktury. *Finansy Ukrajinu*. 2005. # 7. S. 57–67.

3. Zhukov N. V. Socyjalnaja napravlenostj dejateljnosty nemetkykh ynnovacyonnykh centrov. *Vestnyk SPbGhU*. 2006. Ser. 5. Vyp. 4. S. 132–136.

4. Zabarnaya E. Sovremennye organizatsionnye formy innovatsionnoy deyatel'nosti. *Ekonomist*. 2004. #6. S. 63–65.

5. Lukin S. O. Ekonomichnyj potencial reghionu: sutj, skladovi i misce u procesi reformuvannja ekonomiky. *Problemy racionalnogho vykorystannja socialjno-ekonomichnogho ta pryrodno-resursnogho potencialu reghionu: polityka reghionalnogho rozvytku*. 1999. Vyp. V. # 1. C. 40–51.

6. Majorova I. M. Klasternyj pidkhid jak tekhnologhija upravlinnja reghionalnym ekonomichnym rozvytkom na prykladi Ukrajinu. *Problemy razvitiya vneshne ekonomicheskikh svyazey i privlecheniya inostrannykh investitsiy: regional'nyy aspekt: sbornik nauchnykh trudov*. 2006. S. 939–945.

7. D. V. Solokha, M. V. Bandura, M. V. Savchenko, V. V. Moreva *Metodologhichni osnovy upravlinnja stalym innovacijnym rozvytkom potencialu socialjno-ekonomichnykh system reghionu: monoghrafija*. Donecjk: «Noulidzh», 2011. 431 s.

8. Matyushenko I., Fedorenko E. *Problemy innovatsionnogo razvitiya Ukrainy na sovremennom etape*. *Ekonomika, finansi, pravo*. 2002. № 3. S. 11–12.

9. Omarova N. Yu., Sugaipov M. Yu. *Osnovnye etapy i struktura adaptivnogo upravleniya potrebitel'skim rynkom*. *Predprinimatel'stvo*. 2007. № 5. S. 45–52.

10. Rastyapin A., Bubenko. *Integral'nyy pokazatel' ekonomicheskoy effektivnosti investitsionnykh proektov*. *Ekonomika Ukrainy*. 2002. № 8 (481). S. 81–83.

11. Semenov Gh. A., Boghma O. S. Klastery pidpryjemstv jak peredumova aktyvizaciji rozvytku rehionalnoji ekonomiky. *Ekonomika ta derzhava*. 2006. # 4. S. 11–13.
12. Solov'ev V. P. Problemy innovatsionnogo razvitiya ekonomiki. *Problemi nauki*. 1999. № 8. S. 26–33.
13. Tabensjka Ju. V. Finansuvannja venchurnogho biznesu v Ukraini. *Materialy Mizhnarodnoji konferenciji «Rozvytok naukovykh doslidzhenj '2005»*. 2005. S. 111–113.
14. Trojan V. M. Innovaciji v Nimechchyni. *Nauka ta innovaciji*. 2005. # 1. S. 125–129.
15. Matrosova L. V., Ovjechkyna O. A., Ivanova K. V., Solokha D. V. *Upravlinnja rozvytkom innovacijnogho potencialu rehioniv v perekhidnij ekonomici Ukrainy: monohrafija*. Donecjk: Donbass, 2009. 485 s.
16. Fedulova L. I. Korporatyvni struktury v innovacijnij dijajlnosti: svitovyj dosvid ta mozhlyvosti dlja Ukrainy. *Ekonomika i prohnozuvannja*. 2004. # 4. S. 9–26.
17. Kovergha S. V., Solokha D. V., Kozlova V. Ja., Bjeljakova O. V. *Formuvannja orghanizacijnogho mekhanizmu systemy innovacijnogho rozvytku pidpryjemstv rehionu: monohrafija*. Donecjk: SPD Kuprijanov, 2009. 280 s.
18. Kharlamova Gh. O. Investycijna strateghija Ukrainy: maksymizacija vyghid, minimizacija zbytkiv. *Ekonomika i derzhava*. 2006. # 4. S. 29–31.
19. Cherevko V. Analiz ta ocinka finansuvannja innovacijnoji dijajlnosti v Cherkasjkomu rehioni. *Ekonomist*. 2006. # 5. S. 38–41.
20. Das T. K., Teng B.-S. Instabilities of Strategic Alliances: An Internal Tensions Perspective. *Organization Science*, 2000. Vol. 11, № 1, January-February. P. 77–101.
21. Ford C. M. Creative development in creativity theory. *Academy of Management Review*. № 25. 2000. P. 284–285.
22. Harris C. Private Participation in Infrastructure in Developing Countries: Trends, Impacts and Policy Lessons. *World Bank Working Paper*. № 5. Washington, D. C., 2003. P. 187–192.
23. Inkpen A. Learning, Knowledge Acquisition, and Strategic Alliances. *European Management Journal*. 1998. Vol. 16, № 2, April. P. 223–229.
24. Kanfer A., Bruce B. C., Haythornthwaite C., Burbules N., Wade J., Bowker G.C, Porac J. Modeling distributed knowledge processes in next multidisciplinary alliances. In *Proceedings of Next Generation Enterprises*

Virtual Organizations and Mobile. Pervasive Technologies. AIWorc, Buffalo, NY. April, 2000. P. 27–29.

25. Lovelace K., Shapiro D. L., Weingart L. R. Maximizing cross-functional new product teams' innovativeness and constraint and constraint adherence: A conflict communications perspective. *Academy of Management Journal*. № 44. 2001. P. 779–793.

26. Parkhe A. Understanding Trust in International Alliances. *Journal of World Business*. 1998. vol. 33, № 3. P. 219–240.

27. Robertson P., Langlois R. Innovation, Networks, and Vertical Integration. *Research Policy*. 1995. Vol. 24, №4. P. 543–562.

28. Teece D. J. Competition, Cooperation, and Innovation: Organizational Arrangements for Regimes of Rapid Technological Progress. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1992. № 1. P. 1–25.

29. Vissers G., Dankbaar B. Creativity in Multidisciplinary New Product Development Teams. *Creativity and innovation management*. № 1. 2002. P. 31–41.

In modern developed countries, the innovative development of Regions is carried out on the basis of the implementation of the paradigm of interregional integration. It is this paradigm that gives rise to the introduction of a model of self-organization of innovative development of regional subsystems and their infrastructure.

Technopark is a research and production territorial complex, which includes research institutes, laboratories, experimental plants with advanced technology, created in pre-prepared territories around large research centers with their own developed information and logistics infrastructure.

The creation of technopolises contributes to the innovative development of regions by: increasing the innovative activity of enterprises in the region; accelerating the formation of innovative infrastructure and commercialization of innovations; structural adjustment of regional production; creating new jobs; strengthening the knowledge intensity of industrial development in the region and more efficient use of financial resources of private and public institutions.

A significant place in the innovation infrastructure is occupied by Business Incubators, which aim to support the formation and development of new organizations, and incubator centers, where newly formed small innovative

firms are provided with numerous innovative services in order to strengthen them in the market of goods and services.

Venture capital firms are mostly small businesses in the latest industries that are intensively changing generations of products and technologies related to basic innovations.

Venture firms can be the initial stage of product development, selecting and developing a scientific or technical idea, testing it, creating samples and models for their subsequent transfer to the stage of industrial production. Venture capital firms implement only a small fraction of incoming projects. One of the current trends in the development of venture cooperation is the creation of strategic alliances concluded on a long-term basis between capital carriers and carriers of innovative solutions, and aimed at sharing risks and costs, reducing the time for innovation to enter the market.

The element of innovation infrastructure inherent in all models of innovative development of individual regions and the country as a whole is financial and industrial groups-this is an association of technologically related enterprises, scientific and design organizations, which makes it possible to more successfully implement a coordinated technological and investment policy; significantly improve the investment climate and reduce the risk of investment. In different countries, preference is given to different forms of formation and management of financial and industrial groups. This is dictated by local specific differences, historically established trends, and differences in antitrust legislation.

The innovative development of Regions, Countries, and the world economy as a whole is significantly influenced by multinational companies, which is understood as a corporation that conducts operations on a global scale through its branches and subsidiaries. This form of corporate structures increases the ability to overcome trade barriers, reduce conflict situations on the international market, overcome certain state restrictions on the activities of firms, and so on.