



Нова економіка

Євген САВЕЛЬЄВ,
Віталіна КУРИЛЯК

**НАУКА Й ОСВІТА
У СТАНОВЛЕННІ «НОВОЇ ЕКОНОМІКИ»
В УКРАЇНІ**

Резюме

Сформульовано концепцію докорінної зміни ролі науки й освіти в українському суспільстві та перетворення їх на основу реформування економіки. Розроблено українську модель нової економіки, конкурентоспроможність якої забезпечують розвиток і споживання знань у сфері матеріального виробництва та послуг. Україна має знайти свої специфічні науково-технічні пріоритети, сконцентрувати фінансові ресурси на забезпеченні світового лідерства у визначених сферах, змінити структуру економіки відповідно до національних наукових досягнень. Освіта і наука мають розвиватися не тільки як важливі соціальні функції держави, а й як успішний бізнес країни на національному та світовому ринках.

Ключові слова

Англосаксонська культура, Болонська декларація, венчурна філантропія, венчурний капітал, вища освіта, Державний бюджет України, економі-

© Євген Савельєв, Віталіна Куриляк, 2003.

Савельєв Євген, докт. екон. наук, професор, Тернопільська академія народного господарства, Україна.

Куриляк Віталіна, канд. екон. наук, доцент, Тернопільська академія народного господарства, Україна.

ка знань, економіка освіти, економічна реформа, експорт знань, людський капітал, імпорту знань, інновація, інтернаціоналізм освіти, наука, науково-технічні пріоритети, наукове стажування, науково-технічна політика, науко-містка продукція, нова економіка, освіта, освітні послуги, попит на наукові послуги, попит на освітні послуги, рекреаційні ресурси, ринок навчальних послуг, трансфер іноземних спеціалістів, центри формування нової економіки.

*Наліво підеш – дорогу загубиш,
направо підеш – коня втратиш,
прямо підеш – голова з плеч.*
(3 народних казок)

Зростання уваги до науки та освіти як об'єктів наукової й практичної діяльності пов'язано з виникненням концепції «нової економіки». У наших публікаціях цей феномен визначений як «виробництво і використання нових знань, перетворення їх у самостійний чинник виробництва, що відіграє головну роль у системі чинників виробництва, і розвиток за «старими» законами, що діють по-новому в нових умовах, і за новими законами, що зумовлюють пришвидшення розвитку» [34: 28]. У фаховій літературі трапляються й інші визначення: «економіка, що базується на знаннях», «знаннєінтенсивна економіка», «економіка знань» тощо. Однак, незалежно від термінологічних визначень, у центрі уваги економіки майбутнього – сфера науки й освіти. Можна стверджувати, що знання набули значення нового самостійного чинника виробництва поряд із землею, капіталом і робочою силою. Крім того, в цій економіці домінуватимуть саме наука й освіта як найцінніший і найдефіцитніший чинник.

Науковою основою дослідження економічної суті науки та освіти є погляди таких видатних економістів, як А. Маршалл (твердження, що знання є найсильнішим двигуном виробництва, а організація лише сприяє їх використанню), А. Шумпетер (концепція знань як суттєвого елементу створення інновацій), Р. Нельсон і Вільсон (концепція фірми як «камери схову» знань), Б. Лундвалл і К. Фрідмен (концепція національних інноваційних систем). Можна звертатися і до поглядів інших науковців, однак важливіше зазначити, що з 90-х рр. ХХ ст. розпочався перелом у підході до трактування знань як суттєвого елемента стратегічного потенціалу підприємства, значення котрого зростає з року в рік.

Етапним для переосмислення економічної суті освіти й науки вважають висловлювання І. Нонакі – предтечі досліджень у галузі управління знаннями в організації. «Єдиним надійним джерелом конкурентних переваг є знання. Коли змінюються ринки, з'являються нові технології, збільшується кількість конкурентів, а товари старішають майже протягом ночі, успішними

підприємствами стають ті, що послідовно створюють нові знання, широко розповсюджують їх у всій організації і швидко перетворюють у нові технології та продукти. Цю діяльність визначають як «підприємство, що твориться на основі використання знань, єдиним бізнесом котрого є систематичні інновації» [17]. Разом із цим, зростала зацікавленість науковців, а саме Ф. Баумарда, В. Буковіча і Р. Вільямса, П. Друкера, Д. Скірме, М. Зацка, [1; 3; 4; 22; 23; 24] проблемами знань.

Мета цієї статті – показати, що Україні потрібна потужна індустрія знань. Причому створення останньої є головним, а зовсім не другорядним завданням, виконання якого можна було б відкласти на потім, коли будуть вирішені всі найневідкладніші проблеми. У роботі стверджується, що єдиним шансом України стати розвинутою країною є формування економіки, що базується на знаннях, і обґрунтовуються деякі практичні підходи щодо реалізації ідеї. Для переконливості висновків деякі розділи мають вставки з оглядом іноземного досвіду.

1. Україно, quo vadis?

Є безліч питань, що має вирішити українська еліта, яка прагне очолити рух суспільства, котре усвідомило себе у формі самостійної держави і неспроможне зрозуміти, чому з республіки-лідера колишнього Радянського Союзу країна перетворилася на «лідера» в переносному значенні слова, з огляду на кількість державних помилок і темпи економічного розвитку порівняно з іншими постсоціалістичними державами Європи. Достатньо проаналізувати показники табл. 1, котрі свідчать про те, що Україна в 2002 р. мала реальний ВВП лише на рівні 50,1% від 1990 р. При цьому зростання ВВП, порівняно з попереднім роком, розпочалося тільки після 2000 р., і його темпи не відповідають потребам швидкісного зростання, що мало б відбутися з огляду на рівень попереднього економічного занепаду.

Десятирічне «відкочування» (переміщення назад) України в економічному розвитку можна розцінити як відставання від тих країн, які йшли вперед, щонайменше на 20 років. Як видно з табл. 2, Україна може досягти рівня 1990 р. за умови десятивідсоткових середньорічних темпів зростання лише в 2010 р. Зрозуміло, що це спрощений **підхід** і, хотілося б вважати, песимістичний **прогноз**. Двадцять років – це не тільки спад чи зростання економіки. Це одночасно й певні якісні зміни. Вони відбуваються насамперед у структурі виробництва і споживання, формуванні висококваліфікованої робочої сили, інтеграції у світовий економічний простір. Це ті зміни, що за сприятливих умов дають змогу розраховувати на отримання нової позитивної якості економіки та швидке наближення до лідерів.

Таблиця 1.

Валовий внутрішній продукт України

Роки	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Номінальний	167	299	5033	148273	1203769	54516	81519
Реальний*	160	146,1	131,9	113,2	87,3	77,6	69,8
Реальний, у % до попереднього року	100,0	91,3	90,3	85,8	77,1	87,8	90,0
Реальний, у % до 1990 р.*	100,0	91,3	82,4	70,8	54,6	47,9	43,6

Продовження таблиці 1.

Роки	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Номінальний	93365	102593	130442	170070	204190	220556
Реальний*	67,7	66,4	66,3	70,2	76,7	80,2
Реальний, у % до попереднього року	97,0	98,1	99,8	105,9	109,2	104,6
Реальний, у % до 1990 р.*	42,3	41,5	41,4	43,9	47,9	50,1

Примітка. Вартісні показники номінального валового внутрішнього продукту за 1990–1994 рр. подано у млрд. крб., за 1995–2001 рр. – у млн. грн.; реального валового продукту – в млрд. крб.

Джерело. (33; www.econstats.com),

*Розрахунки авторів.

Таблиця 2.

Прогноз досягнення в Україні рівня 1990 р. за умови 10%-их середньорічних темпів зростання*

Роки	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Реальний ВВП	84,7	93,2	192,5	112,7	124,0	136,4	150,0	165,0

*Розрахунки авторів.

Сподівання на вихід країни з затяжної економічної кризи породжені деякими підсумками останніх років, а саме темпами зростання між 5% і 9% за три минулі роки. Згідно з прогнозом Національного банку України і банку «Bank Austria Creditanstalt», у 2004 р. варто очікувати 5% економічного зростання [7: 800]. Валові інвестиційні вкладення у 2001 р. зросли на 13%, у 2002 р. – на 6%, а у 2004 р. очікують зростання на 15%.

Цьому сприятливому розвитку протистоять все ж таки суттєві й чималі ризики. Західні аналітики стосовно цього на перше місце ставлять полі-

тичну ненадійність. Як пише Д. Франке, «більшість умов не є стабільними, і політичне затишшя, що було порушено після парламентських виборів у березні 2002 р., дуже повільно переборюється. Ймовірно, триватиме внутрішньополітична боротьба, відкладена аж до президентських виборів восени 2004 р. Тим часом невідомі розмір і темп майбутнього політико-економічного процесу реформ. Зокрема, темпи приватизації не відповідають очікуванням... Окрім того, економіка і банки, як і раніше, страждають від зарегульованості законами і нерідко опиняються перед високими бюрократичними бар'єрами. Факторами ризику, які не можна недооцінювати, є корупція і криміналітет. Згідно з аналізом недержавної організації «Transparency International», Україна належить у світовому масштабі до країн з найвищим рівнем корупції. Передбачаючи в Україні «відмивання грошей» у великих розмірах, «Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht» у січні цього року дав розпорядження провести широку і докладну перевірку всього платіжного обігу німецьких банків з Україною. Хоча цей аспект безпеки усунуено, все ж необхідною залишається підвищена обережність і увага» [7: 803].

Такі факти переважають над позитивними зрушеннями останніх років, тому що вони свідчать про те, що Україна у своїх намаганнях нарощувати економічний потенціал може опинитися на самоті. Економічна ж ізоляція загрожує призупиненням розвитку взагалі і особливо його інноваційної складової. Її не спроможна витримати жодна країна, навіть найрозвинутіша.

2. Україна на роздоріжжі

Кожному з нас з дитинства відомі казки і билини про Івана-Царевича, Іллю Муромця та інших народних героїв, які, опиняючись на роздоріжжі, обирали найскладніший шлях, у кінці якого їм передрікалася загибель («убитим бути», «голова з пліч»). Фольклорні герої обирали найнебезпечніший шлях, але перемагали ворогів і здобували славу. Мабуть, наші предки в алегоричній формі склали цю дилему спеціально для сучасної України. Адже нині немає абсолютно безпрограшного рішення. Щось мусимо принести на вітвар перемоги. Що саме?

Насамперед визначимо, що являє собою Україна і що вона має. З чим входить у глобальний світ як самостійна держава? Разом з тим, треба врахувати, що Україна не є багатою на ресурси, хоча має деякі порівняно унікальні, а точніше, дефіцитні ресурси. Це чорноземи, рекреаційні ресурси і суттєві запаси людського капіталу, що останнім часом, на жаль, швидко скорочуються. У країні вичерпано ресурси відновлення позицій традиційних галузей економіки. Саме з цим активом наша держава опинилася на роздоріжжі. Варто зазначити, що наявні нині конкурентні переваги можуть бути втрачені, і ймовірно, назавжди, якщо буде упущено наявні потенціали зростання.

Все ж таки, який шлях обрати Україні? Відповідь має бути однією: той, що є найкоротшим для входження у коло найсильніших країн світу. Розвиваючи цю думку, зазначимо, що таку можливість дають знання, і передусім, нові наукові знання. Тому доречно провести аналогію з молодою людиною, яка набуває відмінних знань із певної сфери діяльності на основі найбагатшого досвіду і швидко випереджає в конкуренції старші кадри. Таку саму модель поведінки можна обрати і для сучасної держави в умовах переходу світової економіки до економіки знань.

Зрозуміло, що знання – це насамперед наука й освіта. Наука й освіта у країні загалом – це виробництво нацією нових знань, запозичення наукових досягнень інших держав і якнайповніше та якнайширше оволодіння ними з метою досягнення економічного лідерства. Знаннями можна вважати будь-який інтелектуальний продукт – літературу, поезію, музику, мистецтво, архітектуру, історичні пам'ятки та цінності тощо.

Перевагою знань щодо інших факторів розвитку є те, що вони, поперше, загальнодоступні для використання. Достатньо одному досліднику зробити відкриття, щоб увесь світ мав змогу скористатися цим. У лідери виходить той, хто (сам чи разом із персоналом) має найпрогресивніші знання та найліпший талант підприємця і менеджера. Україна приречена до розвитку, що ґрунтується на знаннях. Це єдиний шлях, на якому буде втрачено деякі здобутки минулого, але оновлено і розвинуто інтелект нації та набуто вміння користуватися ним як економічним ресурсом.

Чи може новий шлях розвитку мати розгалуження? На це запитання варто відповісти ствердно. Так, не можуть усі працювати у сфері науки й освіти, як і не може одна, навіть найбільша, нація охопити всі галузі. Нам треба визначити, які з них взяти в майбутнє у наш національний «Ноев ковчег». З огляду на це, розглянемо товарну структуру економіки. Нині в Україні галузі, що виробляють товари, становлять приблизно 67% від загальної структури. Додана вартість, створена ними, нижче від рівня їхньої питомої ваги і становить 53,4%. Ці показники мають тенденцію до зниження (в 1990 р. вони дорівнювали відповідно 76,6% і 70,7%), хоча все ще перебувають на тому рівні, коли розмова про нову економіку країни може здаватися казкою про скатертину-самобранку. Незважаючи на це, інвестиції в основний капітал спрямовують переважно у сферу виробництва. Так, у 2002 р. у промисловість було вкладено 44,6% інвестицій в основний капітал, сільське господарство – 4,3%, будівництво – 4,7%, освіту – лише 1,0%. Разом з тим, не можна не відзначити і деякі позитивні тенденції, що в майбутньому можуть сприяти становленню нової економіки: питома вага інвестицій у транспорт і зв'язок становить 19,4%, готельний і ресторанний бізнес – 1,2% [33].

Значною мірою наша країна не може розраховувати на всі галузі, які традиційно домінують в українському експорті. Насамперед це стосується металургійного кластера. У 2002 р. Україна експортувала: прокат чорних металів – на 2759,0 млн. дол., феросплави – 452,5 млн., чавун передільний – 113,4 млн., руди і залізні концентрати – 352,3 млн., труби із ливарного ча-

вуну і чорних металів – 407,6 млн., алюміній необроблений – 280,8 млн. дол., що становить 19,8% від усього експорту, або 30,3% від експорту товарів. Зрозуміло, що така спеціалізація може призвести до консервування місця держави у світовій економіці серед тих економік, які стали додатком до високорозвинених країн і «світовим смітником».

Можуть висловити зауваження, що неможливо взагалі відмовитися від виробництва товарів. Це так. Жодна країна не дозволить собі цього. Але безперечним є й те, що в сучасній економіці домінують наукомісткі виробництва і послуги. Саме цей шлях розвитку має обрати Україна, щоби послідовно йти ним уперед. При цьому, якнайбільше запозичуючи і повторюючи чужий досвід, треба прагнути до зменшення його ролі в економічному розвитку. Тільки невпинне зростання оригінального, ексклюзивного, суто національного дасть змогу швидкими темпами зайняти провідне місце на світовому ринку і стати на один рівень із сильними світу сього. Разом із цим, неприпустимо відразу відмовлятися від тих видів бізнесу, які нині дають змогу нагромаджувати ресурси для подальшого розвитку. Лібералізм щодо них має пов'язуватись із формуванням і використанням економічних важелів переливу капіталу в ті сфери виробництва і послуг, що формують нове обличчя економіки країни.

Вибір державних пріоритетів у сфері науки й інновацій – дуже важливе, складне і відповідальне завдання української влади. Невдале рішення щодо них, якщо «всі ставки зроблено», означає банкрутство держави. Адже у сфері науково-технічної політики неможливо миттєво вийти в лідери. Треба усвідомлювати, що нагромадження знань – це кумулятивний процес. Вкладення в науку й освіту дають віддачу лише за умови їх стабільності чи зростання в довготерміновій перспективі. Припинення фінансування досліджень на будь-якому етапі неможливо компенсувати навіть його збільшенням у майбутньому.

Принциповим критерієм вибору пріоритетів для України є вирішення питання, чи країна піде шляхом пошуку абсолютно нового, а чи конкуруватиме у сферах, що розробляють й інші держави, і знаходитиме нові рішення. Аналізуючи міжнародний досвід, доходимо висновку, що в рамкових програмах наукової політики ЄС дослідження, пов'язані з генетичною природою живих організмів, поліпшенням якості та продовженням життя людини, починають витісняти ті, що спрямовані на інформатизацію виробництва, послуг й освіти. В США комплекс інформаційних технологій і мережа Інтернет залишаються пріоритетами високого рівня. Росія, з якою нам корекніше і легше порівнювати досягнення, у середньотерміновій програмі соціально-економічного розвитку до пріоритетних віднесла тільки авіаційну техніку й інформаційні технології [31], хоча країна більшою мірою може претендувати на роль лідера на ринках ядерних технологій, космічної техніки і послуг, бойової авіації та певних видів продукції електронної промисловості. Мало того, до середини століття в Росії передбачають збільшення питомої ваги торгівлі високими технологіями з нинішніх 0,3% до 10–15% [29: 12].

Сумнівно, що нині знайдеться хтось, хто наважиться переконливо окреслити науково-технічні пріоритети України на середню і далеку перспективу. Це проблема, котру слід широко обговорити в українському суспільстві, сформувати певне її розуміння, прийняти відповідні рішення і закони, після чого поступово захоплювати свій плацдарм на ринку науково-технічних продуктів.

3. Знання – напрямок українського торування

У цьому столітті стан справ в економіці та суспільстві, взаємовідносини держав і народів, їхню спроможність долати критичні ситуації в житті та культурі визначатимуть наука і освіта. Відповідно до даних соціологічного опитування, проведеного у США, більш ніж 50% населення вважає головним завданням адміністрації президента Дж. Буша-молодшого підвищення якості освіти [36: 37]. Європейський Союз визначив на 2003–2008 рр. завдання створити найефективнішу і найбільш конкурентоспроможну у світі економіку, що базується на науці. «Польща, якщо вона хоче брати участь у досягненнях процесу світової глобалізації, – зазначає экс-прем'єр-міністр Польщі Єжи Бурек, – має включитися до ряду економік, що визнають науку і кваліфікацію як найістотніший чинник свого зростання» [8: 4].

Дуже дивно, чому те, що стало вже давно зрозумілим у цивілізованому світі, не розуміють і не сприймають українські керманічі. Принаймні хотілося б, щоб цю проблему для початку було поставлено, пам'ятаючи, що ми маємо прикрий досвід «заговорювати» будь-яку хорошу справу. Відповідно, не розуміє й усе українське суспільство, насамперед усі його елітні верстви, того, що нині наука й освіта – це основа економічного розвитку не тільки у просвітницькому розумінні, а й у суто прагматичному сенсі. Щодо української дійсності, то досягнення періоду незалежності зазвичай формують у двох концепціях: а) ми біднішаємо («поки що»), проте не маємо громадянських воєн; б) ми маємо слабку економіку, але протягом останніх років вона стабілізувалася (при цьому не пояснюють, що стабілізація – це лише призупинення спаду економіки, котрій потрібно багато років, щоб досягти хоча б рівня 1990 р.).

З огляду на світові тенденції, найбільше занепокоєння законодавчих і виконавчих органів влади, як і всього українського суспільства, має викликати слабкість інноваційного зростання і розробки чіткої та послідовної політики його стимулювання. Інакше кажучи, в країні загальмувалося виробництво й використання знань. Добре, що нині на урядовому рівні про них іноді згадують, однак реальні справи не дають підстав сподіватися, що бажання здійснювати ефективні перетворення економіки переважає над поточними політичними міркуваннями. Водночас помітно нерозуміння того, що

«поняття інновації зазнало останнім часом драматичних змін. Його інтерпретують не як філософію одного творчого акту, а як складний суспільний механізм, зумовлений виникненням нових процесів виробництва і продукування нових виробів» [18].

Головною перешкодою для інноваційного зростання в Україні є великі втрати науково-технічного потенціалу. Чисельність працівників основної діяльності наукових установ у 2002 р. становила 178243 чол., або 36,1% від рівня 1990 р. (494197 чол.). Фінансування наукових і науково-технічних робіт у 2002 р. становило 2821,6 млн. грн. проти 5054,1 млн. руб. у 1990 р., при цьому близько 23%, або 645,7 млн. грн. інвестували іноземні держави.

Втрати науково-технічного потенціалу вже негативно позначаються на реальному виробництві. Зокрема, кількість підприємств, що впроваджували інновації, зменшено з 2181 у 1994 р. до 1503 – у 2001 р., а їхня питома вага становила відповідно 26,0% і 14,3%. Кількість упроваджених технологічних процесів зменшено з 1991 р. по 2001 р. з 7303 до 1421. Щоправда, порівняно з 1991 р., у 2001 р. зросла кількість найменувань освоєних нових видів продукції з 13790 до 19484. На жаль, відсутня статистика рівня наукомісткості цієї продукції, тому не можна зробити висновків щодо якісного рівня показника. Суто емпірично складно назвати нові види української продукції, що дійсно створили суттєву конкуренцію на світовому і внутрішньому ринках.

Попри всі недоліки у виробництві знань і навіть незважаючи на поглиблення відставання у сфері наукових і науково-технічних робіт, Україна не має альтернатив стосовно формування нової економіки, заснованої на знаннях. По-перше, вона приречена обрати цей шлях, тому що будь-який інший веде до неповноцінної економіки, залежної від держав, котрі зуміли стати економічними лідерами. По-друге, Україна має великі традиції лідерства в науковій та освітній сферах, і кадровий потенціал (незважаючи на зменшення його чисельності), спроможний як отримувати результати, так і розширено відтворювати себе на найвищому світовому рівні. За оцінками, рівень підготовки спеціалістів у межах колишньої союзної спеціалізації відповідав середнім (за певними напрямками, навіть найвищим) загальноєвропейським і світовим стандартам. Безперечним здобутком радянської вищої освіти був її універсалізм і фундаментальна підготовка, що вигідно відрізняли (і відрізняють ще й нині) її вихованців від вузькоспеціалізованих фахівців Заходу [26: 45].

Використання шансів, які Україна ще має в науковій сфері, з метою включення до процесів створення європейської економіки, що базується на знаннях, є винятково історичною місією нинішнього покоління, особливо його наукової, політичної та бізнесової еліт. Визначаючи це завдання, не можна не розуміти, що воно не вирішиться само по собі як результат саморозвитку. З огляду на реальний стан української науки й економіки, навіть утримання дистанції, що відокремлює Україну від країн Європейського Союзу, є складним і важким для виконання завданням. І все ж таки воно є мінімальним, нижче цього рівня неприпустимо ухвалювати жодних планів кра-

їни. Одночасно треба зробити все можливе (у цьому контексті точніше було б сказати, що треба зробити навіть усе неможливе), щоб започаткувати і нарощувати скорочення відставання.

Коли йдеться про інформаційну відсталість, не можна забувати, що Україна щодо розвитку цієї сфери знаходиться на найнижчому рівні. Нині аналітики в області інформаційних і комп'ютерних технологій ведуть мову про трансатлантичну цифрову прірву. З одного боку, низький рівень забезпеченості інформаційною і комунікаційною технікою країн, що розвиваються, а з іншого – відставання нижніх верств населення інформаційного суспільства. «При цьому, – як пише П. Глотц, – шанси нижньої третини Європи, звичайно, кращі, ніж шанси переважаючої більшості менш розвинутих країн» [7: 41].

Використовуючи ці оцінки, можна стверджувати, що більшість населення України перебуває в умовах нижніх верств населення інформаційного суспільства. Це треба класифікувати як оптимістичний погляд, тому що він означає відставання переважно не в технічному забезпеченні, а у здатності людей використовувати медіа- і комп'ютерну техніку, що є у сфері освіти. А тут є достатній потенціал для скорочення відставання. Треба лише знайти важелі, які б створили попит на знання і навички щодо оволодіння інформаційною та комп'ютерною технікою.

4. Український ринок знань і його включення в глобальний економічний простір

З часу проголошення курсу на реформування економіки Україна спромоглася створити загалом ринкову економіку і запустити її механізми. Однак не всі складові ринку донині функціонують рівномірно. У позитивному аспекті можна відзначити ринок товарів і послуг, однак мало розвинено ринок цінних паперів і практично не сформовано ринок знань.

Причини відсутності ринку знань треба шукати насамперед у глобальній кризі системи науково-дослідних і дослідно-конструкторських організацій. Вона сталася через суттєве скорочення традиційних джерел фінансування: бюджетного та з централізованих фондів міністерств і відомств. Не створюють великого попиту на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) і вітчизняні підприємства.

Розглядаючи проблеми включення українського ринку знань у глобальний економічний простір, треба зважати, що переваги на ньому забезпечують не стільки ціни, скільки розробки таких інноваційних продуктів, котрі переважають споживчими властивостями і якістю. Оскільки інноваційні процеси інтенсифікуються лише за умови відповідної зацікавленості бізнесу і

стимулюючої ролі держави, за конкуренцією високотехнологічних товарів і послуг дедалі чіткіше визначається конкуренція податкових систем, наукових потенціалів, систем освіти, охорони здоров'я, рівнів культури і людського потенціалу різних країн. Крім того, науці відводять роль базового елемента, що ґрунтується на знаннях суспільства. Щодо держави, то вона має забезпечити формування національних конкурентних переваг, використовуючи насамперед свої фінансові ресурси.

Головним фінансовим інструментом науково-технічної політики держави є використання бюджетних коштів. За їхній рахунок фінансується від 1/5 до 1/2 національних наукових витрат. За даними 1999 р., у Японії держава фінансувала 19,3% усіх витрат на науку, в США – 28,6%, у Німеччині – 33,8%, в Італії – 51,1%. Це не означає, що питома вага витрат на науку в загальній сумі державних витрат розвинутих країн є високою, якраз навпаки – вона становить 3–5%. З державних бюджетів практично повністю фінансують науку в університетах і за контрактами у приватному секторі, а також створення найскладніших та найдорожчих експериментальних установок – прискорювачів, телескопів, космічних станцій. На фундаментальну науку в розвинутих країнах витрачають від 6 до 22% від усіх коштів, що держава вкладає в науку. Фінансування оборонних досліджень і розробок поглинає більшу частину наукових бюджетів лише в США і Великобританії – відповідно 53,2% і 34,9% в 1999 р. [27: 99–100].

За даними 2001 р., видатки зведеного бюджету України на науку становили 783,4 млн. грн., тобто 0,4% ВВП, тоді як на підтримку галузей економіки було спрямовано 8273,5 млн. грн., або 4,1% ВВП. Уже цих двох показників достатньо, щоб уявити, які великі можливості має країна для фінансового забезпечення нової економічної політики в разі переорієнтації курсу на економіку, що базується на знаннях. А чи не завелика розкіш – фінансувати з бюджету сферу, що сама має бути джерелом бюджетних надходжень? Поза сумнівом, поглиблений аналіз бюджету витрат дасть змогу виділити на розвиток науки достатні кошти для входження у світову еліту держав із розвинутою наукою принаймні у двох-трьох напрямках. При цьому можна визначити точку відліку: протягом 2–3-х років довести фінансування науки до рівня, що був у соціалістичній економіці, а потім уже перевищувати цей рубіж.

Український ринок знань може успішно розвиватися також на основі їх виробництва на замовлення українського і міжнародного бізнесу. Формування попиту на знання, що спроможні виробити українські компанії, особливо на міжнародному ринку, передбачає високий рівень поінформованості щодо його кон'юнктури. Доведеться розвинути також управлінські функції, які в науковій сфері традиційно мало розвинуті, а саме маркетинг, фінансовий інжиніринг і захист прав на інтелектуальну власність. Одночасно варто мати на увазі, що на забезпечення патентів за кордоном науковій установі треба буде витрачати десятки тисяч доларів. Тому щонайменше на початках формування національного ринку знань багатьом дослідним і проектно-конструкторським інститутам доведеться працювати у проміжному режимі між НДІ і комерційною компанією.

Інтегрування в міжнародну мережу на найвигідніших умовах потребує пошуку відповідних стратегічних об'єднань між інститутами та підприємствами. Їх можна буде утворювати за допомогою маркетологів і консультантів, оплата праці котрих залежатиме від ефективності діяльності наукової установи. Можна використати досвід, набутий у спорті, коли до керівництва командою запрошують високооплачуваного тренера, а до її складу залучають здібних, а то й видатних, зарубіжних спортсменів. Однією з форм міжнародного маркетингу могло б бути направлення на наукове стажування до організацій Заходу співробітників інституту, які паралельно із запозиченням досвіду могли б укладати відповідні контакти і контракти. Жодна з форм включення у міжнародний ринок знань не є дешевою, однак часто їх можна здійснювати за допомогою міжнародних донорів (наприклад, методом отримання ґрантів) або шляхом обміну працівниками для стажування, навчання тощо на паритетних началах.

Особливо треба наголосити на тому, що надання наукових послуг іноземним замовникам в умовах пострадянської економіки – переважно вимушений акт. На інститутському рівні до нього вдаються через слабкість вітчизняної економіки, неспроможної самостійно фінансувати НДДКР. Але на певному етапі цей шлях є майже єдиним, що спроможний підтримати дієздатність сфери науки, утримати кадровий потенціал, не відстати від інших вітчизняних і міжнародних установ. Одночасно можна очікувати, що поява сильного вітчизняного інвестора зумовить зміну співвідношення між обсягом внутрішніх і зовнішніх послуг на користь перших. Така тенденція веде до зростання експорту наукомісткої продукції.

Методи входження на ринок знань наукової установи можна проілюструвати на прикладі Інституту каталізу в Академічному містечку під Новосибірськом (вставка 1).

Суттєво розвинути ринок знань можна шляхом популяризації та стимулювання венчурної філантропії, що зародилася в США і найбільшої ефективності набула у Силіконовій долині. У цьому задіяні принципи як венчурного капіталу (відчайдушний, але осмислений ризик і отримання прибутку), так і традиційної доброчинності (пожертви на благо суспільства). Ці крайнощі поєднують у різних формах. Типовим прикладом венчурної філантропії може бути проект корпорації IBM щодо комп'ютеризації шкіл у такій країні, як Гватемала, що є майбутнім ринком збуту інформаційних і комп'ютерних технологій. Проект має великий потенціал для прибутковості. Разом з цим, навіть якщо з його допомогою не досягнуть комерційної мети, він все одно виконає завдання доброчинності. Учні шкіл Гватемали матимуть змогу отримати користь від комп'ютерів, навіть якщо Гватемала не стане захищеним від конкурентів ринком збуту комп'ютерів.

Настав час запросити впливові фігури українського суспільства, насамперед олігархів, зайнятися скромною венчурною філантропією. Їх громадська діяльність поки що обмежена переважно спонсорськими акціями у спортивній сфері, що доволі помітно великій кількості вболівальників. Іноді

можна спостерігати певну причетність спонсорів до культурного життя, видавничої діяльності. Але і такі приклади мають поодинокий, а зовсім не типовий характер. Як правило, стосовно філантропів поширена громадська думка щодо незаконності надбаного ними багатства. Хоча деякі економісти стверджують, що не має значення, яким чином «барони-розбійники» (у США в XIX ст. або в нинішній Україні) нагромаджували свій початковий капітал, у демократичному суспільстві неможливо повністю не залежати від громадської думки.

Вставка 1.

Програма ліквідації відставання («catching up») на рівні наукової установи і вихід на світовий ринок (на прикладі Інституту каталізу в Академмістечку під Новосибірськом).

Інститут каталізу має великий досвід роботи з промисловістю та проведення наукових досліджень на комерційній основі. Починаючи з 1985 р., інститут є координатором міжгалузевого науково-технічного комплексу «Каталізатор», що залучив до розробки каталітичних хімічних процесів усю російську промисловість.

На відміну від керівників багатьох російських інститутів, його керівництво повністю контролює ситуацію та створило відповідну систему стимулів і організаційну структуру, що переважно й пояснює успіх інституту. Лабораторії самі займаються залученням коштів із різних позабюджетних джерел. Менеджмент інституту базується на госпрозрахунках центрів, що роблять відрахування до центрального фонду (55%). Така система дає змогу залучати молодих вчених, а також створює стимул для тих, хто здобуває контракти. Прикладні дослідження та розробки становлять 70% усієї діяльності інституту, тоді як фундаментальні дослідження – 30%. Порівняно з радянським періодом, в інституті відбулися помітні зміни у бік договірних НДДКР та іноземних ринків. Приблизно 75% коштів від усіх доходів отримують від контрактів (переважно іноземних), і 30% коштів надходить із держбюджету. У коштах, отриманих з комерційних джерел, 50% припадає на частку договорів на НДДКР, 30–40% – на ліцензії і 10% – на інші джерела. В 1996 р. інститут уклав партнерську угоду з низкою великих іноземних і вітчизняних фірм. Розвиток цих партнерських відносин необхідний інституту для забезпечення подальшого зростання.

Інститут розвинув низку управлінських функцій, що в інших російських наукових установах майже не використовують, а саме: маркетинг, управління фінансами та права інтелектуальної власності. Так, у 1996 р. було витрачено 70 тис. дол. США на забезпечення патентів за кордоном.

Принциповим питанням для майбутнього розвитку інституту є те, чи зуміє він нагромаджувати знання, а чи його основним активом залишатиметься база знань, що збереглася з радянського періоду. Проведені опитування виявили великі розходження у точках зору щодо цього питання. Заклад прагне підвищити частку доходів від ліцензування на противагу договірним роботам, що вважають менш придатними для нарощування бази знань і подальших інвестицій. У межах Російської академії наук інститут працює у проміжному режимі між НДІ та комер-

ційною компанією. Донині йому вдавалося зберегти свою організаційну цілісність, незважаючи на ці суперечливі вимоги. Однак невідомо, чи зуміє він зберегти свою організаційну цілісність, якщо врахувати відношення російської промисловості, що, можливо, самостійно проводитиме НДДКР.

Інститут каталізу – приклад сприятливих можливостей і меж зовнішньої орієнтації російської системи НДДКР. Однак, на нашу думку, після 10 років такої стратегії визначається певна межа, до якої це може бути економічно вигідним російській економіці. Її зовнішню орієнтацію визначає слабкість вітчизняної промисловості, що донині не створювала попиту на НДДКР. Забезпечуючи вимоги закордонних клієнтів і керуючись необхідністю створення власної довготермінової бази розробок, інститут, на наш погляд, не спроможний нагромаджувати нові знання з швидкістю, що забезпечила б його тривале зростання. Продаж вітчизняних навичок і вмій через науково-технічне обслуговування та (набагато менше) видачу ліцензій (капіталізовані знання) дає змогу цьому закладу втриматися на плаву, однак він отримує дуже мало побічних результатів для внутрішнього споживання або включення у міжнародні мережі. Якщо в країні відновиться попит на НДДКР, це матиме великий вплив на становище інституту, що дасть йому змогу розвиватися в інших напрямках – як інститут, зорієнтований на фундаментальні дослідження, або як галузевий інститут російської хімічної промисловості. В останньому випадку співробітництво з вітчизняною промисловістю разом із нагромадженням досвіду участі в міжнародних мережах могло б створити надійну основу для подальшого розвитку інституту.

Для інтегрування у міжнародні мережі на вигідніших умовах інституту необхідні стратегічні об'єднання (союзи). Для цього потрібен консультант з маркетингу, зорієнтований на показники ефективності, або угода про співпрацю з науковою установою, що має аналогічну орієнтацію на Заході, відповідно до якої один із провідних співробітників інституту міг би протягом 5–8 тижнів пройти стажування в аналогічній західній організації, здобути досвід і заручитися відповідними контактами та контрактами. Ці дві схеми не є дешевими. Однак присутній суттєвий зовнішній ефект ініціатора виправдовує участь у цій справі державного сектору (наприклад, у вигляді гранту від міжнародних донорів) на паритетній основі.

Джерело: [29].

Одним із рішень щодо венчурної філантропії могло б стати створення спільних проектів, планів чи фондів державних структур (мерій, місцевих державних адміністрацій, міністерств, уряду) і приватного бізнесу. Наприклад, створення при місцевих університетах груп підготовки елітних фахівців у межах магістратури чи аспірантури із залученням відомих іноземних професорів. Це може стати витонченою маркетинговою стратегією включення у науковий процес університетів Заходу. Інший варіант: розробка плану створення регіонального рекреаційного комплексу з інфраструктурою і визначенням форм туристичної діяльності, а також організація його маркетингової діяльності.

Вставка 2.

**Приклад завоювання довіри з помітними результатами:
спільна робота приватних і державних впливових осіб
у напрямку змін**

У середині 1970-х рр. м. Ріо-де-Жанейро перебувало в стані кризи та спаду економіки. В 1993 р. мер міста, базуючись на прикладі перспективного планування м. Барселона (чиє відродження увінчалось проведенням у ньому Олімпійських ігор 1992 р. та сприяло подальшому динамізму), запропонував проект перспективного планування, що за широтою охоплення не мав собі рівних у всій Латинській Америці.

Увесь процес будувався на витонченій маркетинговій стратегії. Спочатку роботу проводила невелика група засновників – три енергійні особистості: секретар з питань міського розвитку, якого мер призначив своїм представником, президент Промислової федерації та президент Комерційної асоціації Ріо-де-Жанейро. Після цього було обрано постійного виконавчого директора – людину, яка мала чудові здібності до спілкування. Під його керівництвом було п'ять постійних співробітників, котрих підтримувала група зовнішніх консультантів. Цей невеликий виконавчий комітет відповідав за щоденні справи і складання плану розвитку. Комітет, у свою чергу, звітував перед більшою керівною радою (що складалася з 24 визнаних лідерів міста, серед яких були представники профспілок, ВНЗ, приватного сектору, ЗМІ та уряду), яка збиралася щомісяця і виконувала роль фактичного вищого органу, котрий приймає рішення. Крім цього, двічі на рік збиралася міська рада (розширені збори у складі 400 осіб, які представляли всі верстви населення), котра, відповідно до чинного законодавства, керувала процесом, розглядаючи попередні заявки, даючи відгуки та офіційно ратифікуючи основні рішення. Як внесок у фінансування мер міста надав для цього основні службові приміщення і оплатив близько третини всього бюджету проекту.

Заслуговує на увагу те, що дві третини фінансування було залучено з приватного сектору. Було створено консорціум із 40 фірм, кожна з яких щомісяця протягом півтора року відраховувала у загальний фонд 1 тис. дол. Протягом усього цього періоду меру, очевидно, вдавалося захищати план від надмірного політичного впливу. Використовуючи кожну нагоду, він наголошував, що це «не план мера, а план усього міста». Спільний процес складання плану розвитку міста зайняв півтора року від самого початку до офіційного ухвалення.

Результати нині вражаючі. Ще до офіційного ухвалення план уже мав великий резонанс. Він відіграв важливу роль у визначенні основних напрямків інвестування (в міську інфраструктуру, освіту, навчання та інші сфери соціального розвитку), а також перспективних ділових проектів у промисловості та сфері послуг. Виникла низка великих спільних ініціатив між приватним і державним секторами в галузі дистанційного навчання, розвитку туризму, житлового будівництва та інфраструктури. Деякі з них уже вийшли на рівень конкретних, часто доволі складних угод щодо фінансування. Але найважливішим було те, що процес спільної розробки плану дав змогу змінити настрої в суспільстві: на зміну стану нерухомості прийшов поступальний рух. Загалом, на нашу думку, місто вийшло з кризи та увійшло в період стрімкого зростання.

Джерело: [29].

5. Ринок навчальних послуг як складова ринку знань, його включення в глобальний економічний простір

«Освіта мусить мати абсолютний пріоритет у бюджетах усіх країн і сприяти розвитку всіх видів творчої діяльності», – ця теза є підсумком конференції нобелівських лауреатів «На порозі XXI століття: небезпеки і перспективи», що відбулася 1998 р. в Парижі. Можна сказати, що це аксіома, котра не потребує доведення, але котру, насамперед в Україні, доводиться щоразу доводити, щоб переконати уряд у необхідності «пожертвувати» більшістю ситуативних вимог різних верств суспільства і зосередити кошти на освіті для «прориву» в міжнародній і внутрішній конкурентній боротьбі. Багато хто ще має добре пам'ятати, як у Верховній Раді України другого скликання боролися, щоб у Законі «Про освіту» визначити норму щорічного виділення коштів на освіту не менш ніж 10% від валового внутрішнього продукту, а Державний бюджет 2003 р. передбачив витрати на ці потреби близько 3,7%.

Порівнюючи ринок знань України і розвинутих країн, можна пригадати поширене висловлювання: вони – багаті, тому можуть витратити великі гроші на освіту і науку. А насправді, як слушно зауважує В. С. Журавський, навпаки: «Вони стали багатими саме тому, що вчасно дали гроші університетам» [25: 46]. Саме в цьому полягає секрет «економічного дива» Японії, Італії, Німеччини, Південної Кореї, Сінгапуру та інших країн, економічні успіхи яких у минулому столітті зробили їх нинішніми лідерами. До того ж, у цих державах не обмежувалися збільшенням асигнувань на науку й освіту, а й проводили значну роботу щодо зростання їх ролі в суспільному виробництві.

До речі, в країнах Європейського Союзу зараз розробляють програми «модернізації» «старих» університетів. Мова йде про такі ситуації, коли у великих університетах кадровий потенціал сформований на найвищому рівні, але матеріальні умови для найповнішого його використання недостатні. Так, у 2004 р. відзначає свій 90-річний ювілей Університет імені Й.-В. Гете міста Франкфурт-на-Майні (Німеччина). Це найбільший університет землі Гессен, у якому навчаються 42500 студентів. Президія університету затвердила річну програму заходів щодо відзначення цієї дати під гаслом «Знання створюють майбутнє». При цьому мають на меті залучення громадськості і державних органів до реалізації планів навчального закладу щодо того, аби стати найсучаснішим європейським університетом. У фінансовому відношенні для цього необхідні інвестиції, насамперед у будівництво нового університетського містечка (кампусу), що потребує понад 600 млн. євро. Зрозуміло, що їх очікують переважно від федерального уряду і землі Гессен, а

також від продажу навчальних корпусів, розташованих нині в центрі міста [20: 9].

Розбудова нової економіки принципово змінює ситуацію для урядів, оскільки в нових умовах економічні досягнення не тільки в довготерміновій, а й у короткотерміновій перспективі залежать від розвитку і поширення знань. Мало того, освіту треба розглядати як форму бізнесу, питома вага доданої вартості котрої має істотно збільшитися.

Досліджуючи ринок навчальних послуг, необхідно розрізнати дві категорії – навчання і освіту. Навчання – це процес оволодіння знаннями, освіта – рівень і якість знань, отриманих у результаті навчання. В Україні при зниженні кількості населення приблизно на незмінному рівні залишається кількість осіб, які навчаються. У 1990/1991 навчальному році усього навчалися 9430 тис. осіб, у 2001/2002 н. р. – 9217 тис. Разом з цим, спостерігається стійка тенденція до зростання попиту на вищу освіту. Так, чисельність студентів у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації у 1990/1991 н. р. становила 881 тис., а в 2001/2002 н. р. – 1548 тис. осіб.

Формуючи нову економіку, Україна має великий потенціал розширення освітніх послуг і включення до глобального бізнесу на цьому ринку. Це легко зробити, якщо пам'ятати, що система освіти формує кадровий потенціал для всіх сфер народного господарства і при цьому може поповнювати свої фонди кращими випускниками.

При вирішенні проблем включення до світового ринку освітніх послуг треба враховувати його нинішні тенденції. Загальний потік фінансових ресурсів до країн, що навчають іноземних студентів, у 1999 р. становив, за найскромнішими підрахунками, 20 млрд. дол. [30: 30]. Світовим лідером у сфері надання міжнародних освітніх послуг є США. Економіці цієї країни у 2000 р. приплив іноземних студентів забезпечив 12,3 млрд. дол. У 1999/2000 навчальному році в США навчалось близько 515 тис. іноземних студентів. Для Великобританії цей показник становив більш ніж 220 тис. студентів, Франції – 180 тис, Австралії – 70 тис. [36: 16]. Росія забезпечує освітніми послугами приблизно 1% споживачів цих послуг. Загалом лише 1,3 млн. молоді може навчатись у зарубіжних університетах з метою одержання вищої освіти за межами своїх країн [36: 16].

Місце України на світовому ринку освітніх послуг надто непомітне. Якщо врахувати, що в країні навчаються 15 тис. іноземних студентів, то це означає, що Україна забезпечує лише 1,2% потреб світового ринку освітніх послуг. До того ж, держава має дуже однобоку структуру послуг: половина всіх іноземних студентів навчається у навчальних закладах Міністерства охорони здоров'я; третина іноземних студентів – у Києві.

Формування ринку освітніх послуг України і його включення до глобальних процесів має розвиватися в рамках таких форм:

1. Продаж знань через посередництво держави (держзамовлення):

- а) громадянам України;
 - б) іноземним громадянам;
 - в) трансфер вітчизняних фахівців для роботи в навчальних закладах за кордоном.
2. Продаж знань на комерційній основі:
- а) громадянам України;
 - б) іноземним громадянам (експорт знань).
3. Імпорт знань:
- а) навчання за кордоном;
 - б) стажування за кордоном;
 - в) трансфер іноземних спеціалістів для роботи у навчальних закладах України.

6. Організаційні форми включення України у світовий ринок знань

Пошукуючи організаційні форми включення України у світовий ринок знань, не варто виходити з того, що вони мають створюватися з «чистого аркуша». Певні форми вже поширені в інших країнах і можуть бути корисними для України. Розглядаючи їх, варто пам'ятати, що успіх повторити не можна – можна здобути на його основі досвід, щоби пізніше знайти власне оригінальне рішення (краще чи прийнятніше за певних умов).

У вирішенні завдань розвитку міжнародного співробітництва установ системи вищої та середньої шкіл і розширення експорту освітніх послуг варто посилити роль централізованого начала і посередницьких структур. Частково її може здійснювати Український державний центр міжнародної освіти України, нещодавно створений при Міністерстві освіти і науки України. Разом із тим, доцільно створити центр міжнародних освітніх послуг для здійснення маркетингової роботи на ринках іноземних країн (включно «Public Relations» українських навчальних закладів), сприяння прийому іноземних студентів та учнів, залучення ґрантів та інвестицій у сферу освіти, реалізації проектів за рахунок коштів міжнародних організацій, відкриття філій українських університетів за кордоном. Центр можна організувати як акціонерне підприємство, засновниками котрого мають виступити зацікавлені навчальні заклади. Акціонери мають доводити центру відповідні завдання кількісного і якісного характеру.

Найпершим завданням такого центру має бути збільшення у найближчі роки кількості іноземних студентів до рівня допобудовного періоду. До головних цілей, які варто поставити перед центром, треба віднести формування іміджу української освіти за кордоном і подолання ситуації, коли українські спеціалісти затребувані в усьому світі, а українські дипломи не визнають.

У Європі нині триває активний процес конвергенції національних освітніх систем. Він особливо активізувався після ухвалення 19 червня 1999 р. Болонської декларації про європейський регіон вищої освіти, згідно з якою у короткі терміни (не пізніше кінця першого десятиліття третього тисячоліття) має бути сформований загальноєвропейський простір вищої освіти і система його підтримки на світовій арені. Само собою зрозуміло, що новостворений центр міжнародних освітніх послуг Міністерства освіти і науки України може взяти на себе місію реалізації продекларованих Болонською декларацією зобов'язань, особливо щодо створення системи чітких і порівняльних ступенів (зокрема, за рахунок впровадження додатків до дипломів); започаткування системи кредитів (на зразок європейської системи кредитів); усунення перешкод на шляху ефективної мобільності. Такі послуги йому можуть замовляти на комерційній основі Міністерство освіти і науки України, навчальні заклади, іноземні юридичні особи.

Нагальне завдання урядових освітніх структур – у найкоротший термін створити засоби підтримки масштабної мобільності студентів. Вони повинні мати змогу отримувати кредити як у вищих навчальних закладах, так і поза ними (включно у закладах безперервної освіти) за умов визнання відповідними університетами організацій, що їх видають. Потребує також розробки порядку, за яким студенти мали б доступ до всіх видів послуг. Щодо викладачів, наукових працівників і адміністративного персоналу, то їм треба забезпечити можливість участі у загальноєвропейських дослідженнях і навчанні без ущемлення їхніх прав.

Головною формою функціонування установ з надання освітніх послуг вищого фахового рівня є університет. Зауважимо, що в системі вищої освіти українська держава призупинила процеси створення нових університетів. Ми йдемо шляхом розвитку наявних, проти чого немає підстав заперечувати. Але не можна не погодитися і з тим, що на етапних межах розвитку високоефективними є нові структури. Згадаймо 70-ті роки минулого століття, коли у Радянському Союзі створювали регіональні відділення Академії Наук і університети у Донецьку, Дніпропетровську, Львові, Харкові, Новосибірську й інших великих містах. Це дало істотний поштовх для розвитку науки й освіти, дієвість котрих помітна й нині.

Приймаючи рішення в українських умовах стосовно університетської освіти і науки, треба обов'язково враховувати великий досвід Старого і Нового світів і причини поразки Європи в конкурентній боротьбі з Америкою у сфері вищої освіти, особливо в аспектах, пов'язаних із розвитком цифрових технологій. Останній було розпочато практично після 1945 р. в умовах, коли

європейці спрямували основні капітали на відновлення народного господарства.

Разом із тим, наявна мережа вищої школи України функціонує на старих наукових, педагогічних, методичних, організаційних і економічних засадах. Вона неспроможна повною мірою і швидко увійти в глобальне освітнє середовище, бо обтяжена кадрами «старого» типу, які здебільшого старі не за віком, а за мисленням, стилем роботи і життя. У цих університетах важко «пробивають» собі шлях нові наукові та педагогічні течії, напрямки, форми, вони не мають для цього сприятливого середовища, адже ці університети створювалися в інших умовах і для функціонування в обмеженому політико-економічному та географічному просторі.

Нині є нагальна потреба протягом 10–15 років відкрити в Україні щонайменше 2–3 нових університети з сучасною науковою, інформаційною й побутовою інфраструктурою. Вони мають створити нову конкурентну ситуацію в науково-освітній сфері країни. У них все має бути на найвищому світовому рівні: від кадрів, оснащення, методів викладання, організації наукової роботи до заробітної плати. Для роботи в цих університетах варто запросити найкращих вітчизняних та іноземних науковців. Ці заклади мають бути доступними для всіх, хто бажає в них навчатися, незалежно від громадянства. Мовою викладання має бути переважно англійська.

Включення ринку освітніх послуг до глобальної мережі неможливе без створення сучасних шкіл бізнесу. На жаль, Україна не має жодної такої школи, де домінував би принцип інтернаціоналізму. Разом з цим, потреба у подібних школах для країни доволі гостра, і вона пояснюється не тільки фінансовими, а й суто національними мотивами. Враховуючи тимчасово обмежений попит на послуги бізнес-шкіл, їх створення на основі інтернаціоналістської ідеології дасть змогу мати навчальні заклади, які працюють на рівні світових стандартів і спроможні задовольнити попит, що виникає на національному ринку, незалежно від його коливань.

Вставка 3.

Інтернаціоналізм європейських шкіл бізнесу

Інтернаціоналізм європейських шкіл бізнесу виявляється у складі студентів і викладачів. Так, серед 600 студентів, які навчаються за програмою MBA в одній із провідних шкіл бізнесу – французькій INSEAD, питома вага французів становить усього 9% (серед викладачів – 16%), вихідців із Великобританії та США – 10%. Решта студентів – представники інших країн.

У Роттердамській школі менеджменту (Університет ім. Еразмуса) студенти з Нідерландів становлять лише 5% від їх загальної кількості, у швейцарському IMD питома вага швейцарців ще нижча – 4%. Європейські школи бізнесу пов'язані між собою, студенти вільно перетинають кордони і без особливих складнощів переходять з однієї школи до іншої.

В американських школах бізнесу, як правило, переважають студенти – громадяни цієї країни. За даними 2001 р., у США студенти – вихідці з інших країн становили більш ніж 30%, хоча цей показник має тенденцію до зростання.

У жовтні 2002 р. в Берліні (Німеччина) офіційно заснована приватна бізнес-школа – Європейська школа менеджменту і технологій (European School of Management and Technology), що, як очікують, у майбутньому має стати конкурентом провідних європейських шкіл бізнесу (зокрема, INSEAD, IMD). Ця школа отримала підтримку великих німецьких компаній (наприклад, «Даймлер-Крайслер») і спеціалізуватиметься на принципах технологічного менеджменту. Школа збирається залучити іноземних студентів і викладачів. Викладатимуть у ній лише англійською мовою. Заняття за програмою мають розпочати у 2004 р.

Джерело: [26: 45–53; 25: 6].

7. Впровадження англосаксонської культури в систему освіти і ділове життя

Перед кожною країною, що відстала у розвитку, стоїть завдання освоєння здобутків передових держав. Цей процес відбувається з урахуванням національних особливостей. Разом з тим, не можна уникнути і певного впливу на сферу національного життя деяких форм, норм, культурних традицій тощо тих народів, які йдуть попереду. Зрозуміло, що при цьому важливо знайти форми, в яких не буде втрачено свою національну ідентичність і буде додано до неї все найкраще, що мають інші народи. Тут цілком слушно скористатися висловом Т. Шевченка: «І чужому научайтесь, і свого не цурайтесь».

Певною мірою таку проблему нині вирішує кожна країна континенту, адже не має держави, яка б в усьому була попереду. Сполучені Штати Америки – монстр, який споживає все і всіх, що хоч трохи сприяє його економічному розвитку. Країни Європейського Союзу, поступаючись у розвитку лише США, змушені задіяти їхні досягнення у бізнесі, військовій справі, культурі та інших сферах. Чого вартує, наприклад, розширення англомовних програм підготовки фахівців, особливо в європейських університетах і школах бізнесу? Амбітні європейці змушені враховувати те, що на ринку праці попит на магістрів, які навчалися в магістратурі рідною мовою, є нижчим, ніж на тих, хто опановував ту саму програму англійською.

Нині в Європі розпочалася велика хвиля реформування наукової і освітньої сфер. У зв'язку з цим жваво обговорюють проблему запозичення із США. Науковці і політики замислюються над питанням: хто в кого повинен вчитися? Наприклад, у дискусії на цю тему, що відбулася в австрійському місті Альпбах, дійшли висновку, що не можна копіювати американську систему. Сліпе запозичення структур не має ніякого сенсу, ще й тому, що Авс-

трія сама має доволі хорошу систему освіти, а в окремих сферах (наприклад, професійна освіта) навіть кращу, ніж у США. Хоча в деяких аспектах, особливо в питаннях організації освітніх пропозицій, австрійці могли б почитися в американців [14].

Таке ж завдання стоїть перед постсоціалістичними країнами Європи, стратегією яких є вступ до Європейського Союзу. Так, Рада Міністрів Польщі в документі «Польща – 2025» серед стратегічних завдань визначила як основне «підвищення статусу науки в суспільстві шляхом використання її досягнень у вирішенні суспільних та економічних проблем країни і творче включення до цивілізаційного і культурного розвитку Європи» [5: 35].

Проблема перебудови науково-освітньої сфери для всіх країн Європи (Україна – не виняток) – це насамперед питання бенчмаркінгу із США. Освітні системи на Північно-Американському і європейському континентах напевно чи можна порівнювати. Надто різними є структури і традиції, особливо у розумінні ролі держави. Однак погляд через кордони з метою порівняння і виявлення сильних і слабких сторін може дати багато для покращення існуючої системи.

Щодо американської освіти, то в наукових колах поширений такий калямбур: США мають найкращі і найгірші школи й університети. Це, мабуть, вірно, адже США мають найкращі університети світу, в яких тільки лауреатів Нобелівської премії працює більше, ніж у деяких університетах професорів. Але поруч з такими університетами важко займати помітне місце іншим, вони хіба що просто існують. Разом із тим, система, яка функціонує в найбільш розвиненій економіці, не може не бути передовою, інакше для економіки немає перспектив утримати позиції лідера. Тому зрозуміло, що кожна країна, яка розпочинає реформи, особливо такого глобального характеру, як це робиться в Україні в процесі трансформації від соціалізму до капіталізму, має орієнтуватися на найкращий досвід, навіть якщо він випереджає її рівень розвитку.

На найбільшу увагу щодо запозичення з американської системи освіти заслуговує автономність вищої школи і, як наслідок, підприємницький підхід до освіти. Вищу освіту в США розглядають як діяльність, що здійснюється за ринковими законами і орієнтована на ринок. Результат діяльності – це продукт для ринку. Навіть державні університети фінансують з суспільних фондів приблизно на 50%. Решту надходжень складають переважно реалізація послуг і продуктів (близько 22%) та оплата за навчання (18%). Університети у США не мають іншого вибору, крім як шукати свої ринки і проводити успішну стратегію пропозицій, що обумовлює наявність великої кількості останніх. Спектр навчальних закладів США достатньо широкий: від відомих університетів (Research Universities) до державних і приватних університетів та коледжів із завданнями майже виключно навчального характеру.

Звернімо увагу: в США нікому б не прийшло в голову, що закінчення різних університетів могло би бути якимсь чином еквівалентним. В українсь-

кій системі вищої освіти, навпаки, довгий час формувався свого роду менталітет студента і викладача, згідно з яким усі університети, академії і інститути мають єдиний рівень акредитації і навіть однорідність освіти. Звідси – єдині напрямки підготовки фахівців, що базуються на єдиних у своїй основі навчальних планах. Спроби розширити права університетів у підготовці спеціалістів поки не дали суттєвих результатів через дію системи акредитації, яка також централізована і базується передусім на дотриманні програм, розроблених призначеним Міністерством освіти і науки головним університетом.

Досвід США щодо організації вищої освіти – перше, що треба покласти в основу реформаторської політики. При цьому необхідно буде дотримуватися таких принципів: розширення прав університетів і прирівняних до них навчальних закладів, посилення ринкових принципів їхньої діяльності. Система не повинна припускати порядку, коли виділяють елітні ВНЗ й усі програми, що в них розробляють, автоматично визнають, а ті слугують основою для інших навчальних закладів, незалежно від рівня самих програм і кваліфікації персоналу, що за ними стоїть. Необхідно знайти механізм, коли лише ринок може бути остаточним суддею.

Зрозуміло, що нереально створити в Україні ринково орієнтовану вищу школу, яка б повною мірою відтворювала американську систему. Все ж таки стає дедалі очевидніше, що комплексності потреб економіки у фахівцях і майбутньому гетерогенному попиту не може відповідати чинна система державного замовлення. Державні кошти вищій школі потрібні, але їх треба розподіляти як між навчальними закладами, так і всередині ВНЗ на базову (бакалаврську) підготовку, нові напрямки, підтримку обдарованих студентів, розміщення замовлень за кордоном, наукові дослідження.

Велика робота з опанування англосаксонської культури має здійснюватися у формі ідеологічної та педагогічної діяльності. При цьому особливу увагу треба приділити запровадженню таких ознак американської культури, як відкритість і творчість. Саме вони відіграли суттєву роль при вирішенні проблем розвитку Силіконової долини, яку іноді називають регіональною системою промисловості, що спирається на мережу самоорганізованих фірм [12: 453]. Характер системи сприяв колективним процесам навчання й еластичному пристосуванню виробників до потреб нового виробничого процесу. Конкуруючи, фірми одночасно взаємно навчаються завдяки участі у спільних ініціативах і особистих неформальних контактах. Для Каліфорнії характерна добре розвинена мережа професійних контактів і відкритий ринок праці, що сприяє підприємливості та інноваційним змінам. Більше цінують можливість створення чогось нового, інноваційного, ніж стабілізацію роботи фірми [12: 447].

Підготовку нації до вимог глобалізації варто розпочати з широкомасштабної роботи з впровадження англійської як другої ділової мови. Саме так ставиться завдання і в інших постсоціалістичних країнах. «В умовах інтеграції Польщі в європейські структури, – зазначає Ю. Котинський, – особливо важ-

ливою частиною освітянської програми має бути загальновизнана програма вивчення іноземних мов» [5: 42]. Вирішувати проблеми мовного включення країни до Європи слід починати з виховання у ранньому дитинстві. В усіх середніх і вищих навчальних закладах варто ввести англомовні програми для навчання здібної молоді, а також платні освітні послуги для інших.

Комплекс заходів має включати перепідготовку вчителів і професорсько-викладацького складу для викладання англійською мовою. Досвід такої роботи можна запозичити в навчальних закладах, які готували викладачів для педагогічної роботи за кордоном, що здійснювалося як забезпечення виконання угод Радянського Союзу з країнами «третього світу». Як правило, вона проводилася протягом одного навчального року в спеціалізованому закладі освіти. За цей період викладач удосконалював знання іноземної мови і розробляв дидактичні матеріали для викладання цією мовою.

Інтеграція України в Європейський Союз потребує розширення діяльності з використанням англійської мови. Зокрема, необхідно визначити види й обсяг звітності, котрі потрібно складати англійською мовою. Крім цього, підприємства з іноземним капіталом повинні мати право вибору мови обліку і звітності (українська чи англійська). Варто більшість банківських операцій здійснювати англійською мовою. Засобом масової інформації, особливо радіо і телебаченню, потрібно ширше практикувати трансляцію передач англійською мовою та використовувати англомовні субтитри для україномовних передач і україномовні субтитри для англомовних передач (новин, фільмів).

Україна ще має шанс взяти участь у створенні європейського наукового простору та економіки, що базується на знаннях (нової економіки), щоб стати їх органічною невід'ємною частиною. Така Європа може закінчитися і на кордонах з Польщею, якщо Україна не змінить радикально свою стратегію і не визначить одним з головних пріоритетів освоєння англосаксонської культури, особливо щодо організації науки й освіти, а також мовного аспекту, що буде допуском до досягнень науки, техніки, освіти і культури та основою ведення бізнесу на світовому ринку.

8. Принципи формування економіки освіти

В основі побудови економіки освіти було, є і буде певне розуміння місця її державного фінансування. У колишньому Радянському Союзі було майже непорушним уявлення, що найсправедливішою є система, побудована на використанні суспільних джерел фінансування. У розвинутих країнах така позиція не була одностайною, але у певні періоди часу вона також домінувала, особливо у 1980-ті рр.

Певною мірою позиція прихильників державного фінансування освіти може бути виражена висловлюванням одного з найвідоміших західних фахівців з економіки освіти Т. Шульца: «розподіл ресурсів на освітянські послуги у вищій освіті неефективний і несправедливий у соціальному аспекті» [21: 2]. Критику сконцентровано на проблемах розподілу, особливо на недостатній ефективності стимулів і спотворених результатах фіскальних заходів, зокрема на розходженнях у розумінні інвестицій у реальний і людський капітал. У часи становлення економіки освіти класичним аргументом на користь державного фінансування освіти було твердження про наявність зовнішніх ефектів і недосконалість ринку капіталів. Водночас не виключались і спроби відкинути концепцію зовнішньої ефективності та пов'язати державне фінансування освіти з теорією граничної продуктивності.

Сучасні досягнення теорії зростання дають змогу по-новому підійти до розуміння проблеми інвестицій в освіту. Державне фінансування не розглядають як єдино вірне економічне рішення. У науковій літературі набула популярності теза Фрідмана про протиприродну дію розподілу [6: 105]. У результаті відбору, який у системах освіти має природний характер, може скластися ситуація, за якої навчатимуться переважно діти представників верхніх верств населення. Це призведе до регресивної дії розподілу, тому що тягар державного фінансування освіти мають нести всі групи населення через системи податків і відрахувань, а використовуватимуть його переважно члени сімей, які входять до груп населення з високими доходами.

Отже, одне із фундаментальних питань, яке повинні вирішувати економісти при розробці освітньої політики, мало б звучати так: чи отримують вищі (багатші) верстви населення з коштів державного бюджету на фінансування освіти більше, ніж вони внесли до нього через систему податків і прирівняних до них внесків. Цю тезу можна переформулювати інакше: чи вносять нижні (бідніші) верстви населення зі своїх сімейних бюджетів до державного бюджету на розвиток освіти більше, ніж вони з нього отримують. Щоб відповісти на це та інші запитання, треба зробити бюджетний процес прозорішим, особливо в питаннях відповідності цільового характеру надходження коштів і їх використання. Спроби відповісти на таке запитання не просто реалізуються і в країнах з розвинутими традиціями демократичного розподілу коштів державного бюджету. Але це не має бути підставою для ухилення від відповіді.

Ще одним принциповим питанням економіки освіти є строковість окупності витрат на освіту в аспекті розподільчого процесу. Воно не має вирішуватися лише на макроекономічному рівні стосовно всього народного господарства. Фінансування, облік і контроль мають здійснюватися за кваліфікаційними та фаховими групами і завершуватися на мікроекономічному рівні стосовно домашніх бюджетів і окремих громадян. Такий підхід може загострити соціальні дискусії, але вони, у свою чергу, можуть сприяти підвищенню економічного і соціального ефекту освіти. Наприклад, суспільство може виявити, що продавець оплачує своїми податками навчання зубного

лікаря. Тоді й останній мав би вести таку цінову політику, яка враховувала б цю ситуацію.

Отже, маючи інформацію, суспільство знайшло б форми і методи її використання для підвищення ефективності освіти та соціальних відносин. З іншого боку, відсутність інформації частіше породжує необґрунтовані взаємні претензії різних груп населення. Тому вимога, яку формулюють як «net-transfer-calculation» [1: 239], має бути поступово впровадженою в економіку освіти України. Дослідження західних науковців засвідчують, що особи без вищої освіти з низьким рівнем доходів приймають на себе 90% витрат на освіту фахівців з вищою освітою [9].

У науковій літературі моделюють проблеми так званого соціального контракту (social contract). Йдеться про регулювання відносин між членами суспільства з різним рівнем освіти і доходів [19]. При цьому ставлять такі запитання:

а) чи не може бути вигідним для громадян без вищої освіти, щоб суспільство залучало іноземних фахівців з вищою освітою замість того, щоб готувати вітчизняних фахівців?

б) чи не варто отримувати освіту у тих країнах, де діють низькі податкові ставки через те, що їхні уряди не субсидують людський капітал?

в) чи варто вкладати державні інвестиції у навчання тих членів суспільства, які мають можливість самостійно інвестувати свою освіту?

В умовах України такого роду питання є доволі актуальними. Перш за все, державне фінансування і регулювання освіти призвело до знецінення викладацької зарплати і зниження якості навчання. Це спонукає платоспроможні сім'ї направляти своїх дітей за кордон. З іншого боку, для платоспроможних є можливість дешево «купувати» державне фінансування навчання на батьківщині. У результаті діти з малозабезпечених сімей потрапляють до категорії платників за навчання і навпаки.

Формування економіки освіти в Україні – складний і, швидше за все, довготривалий процес. Він передбачає насамперед створення ринкових відносин у трикутнику «держава – викладач – студент (учень)». У цьому трикутнику мають бути сформовані ринкові ціни на освітянські послуги і вартість робочої сили (оплата праці професорсько-викладацького персоналу). Водночас потрібний розвинутий ринок робочої сили, на якому компетентно оцінювали б здібності, знання і практичні навички. Саме на цій основі мають бути розвинені фінансові відносини між державою, громадянами і навчальними закладами щодо формування людського капіталу нації.

9. Модель розвитку економіки, що базується на знаннях, для України

Нова економіка, або економіка, що базується на знаннях, не є єдиною для всіх часів і народів. Кожна держава розвивається власним шляхом, зберігаючи свою національну самобутність. Тому Україна не має змоги запозичити готові рецепти. Вона мусить знайти і визначити свій шлях розвитку. Це не варто трактувати як неможливість використати для України наявний у світі досвід, нагромаджений іншими державами. Але його неприпустимо переносити «один до одного». Можливий лише різний ступінь застосування тієї чи іншої моделі.

У вставках 4 і 5 проаналізовано дві моделі створення нової економіки: каліфорнійську і сингапурську. Такий вибір зроблено не випадково – згідно з оцінками міжнародних організацій, США і Сингапур є двома найконкурентоспроможнішими державами [15]. Їхній досвід важливий для України, тому що вони принципово відрізняються своїм потенціалом і передумовами розвитку, що зумовило вибір різних шляхів для досягнення єдиної кінцевої мети – створення економіки, що базується на знаннях.

Вставка 4.

Децентралізована модель розвитку економіки, що базується на знаннях (на прикладі Каліфорнії)

Двигуном розвитку Каліфорнії були сили вільного ринку, що незначною мірою підтримувалися механізмом управління. При цьому стихійність у каліфорнійському виконанні виглядає нетрадиційно. Каліфорнія не мала б своїх досягнень без опори на федеральний уряд. Разом з тим, каліфорнійська модель надає достатньо простору ініціативі приватного і державного секторів.

Каліфорнія кінця ХХ ст. – це символ розвитку економіки, що базується на високих технологіях. Найдинамічнішим розвитком характеризуються такі галузі, як електроніка, інформатика, мультимедійна техніка і біотехнологія. На успіху Каліфорнії позначилася дія багатьох економічних, суспільних, політичних і культурних чинників.

На початковому етапі розвитку промисловості високих технологій важливу роль відіграв Стенфордський університет і його віце-президент Фредерік Терман, який послідовно впроваджував ідею щодо ролі університету як постачальника інновацій для промисловості. У результаті виникла симбіозна залежність між університетом і підприємствами. Університет здійснював дослідження в галузі електроенергії (Ф. Терман хотів займатися підготовкою інженерів для роботи на підприємствах), які створили конкуренцію аналогічному напрямку Массачусетському технологічному інституту. Через це випускники поповнювали місце-

вий ринок робочої сили, а фірми направляли своїх працівників на курси до Стенфорда. У ході «холодної війни» університет підключився до досліджень, які фінансував Пентагон. У 1951 р. з ініціативи Ф. Термана виник перший у світі промисловий парк, де науковці виконували дослідження згідно з потребами виробництва. На базі цього парку виникло багато інформаційних фірм, відомих донині, серед них – «Varian Associates» і «Hewlett-Packard».

Базою розвитку Силіконової долини стали місцеві навчальні та наукові заклади, серед яких провідну роль відіграли університети Стенфорда і Берклі. Вони доволі швидко пристосовували програми навчання і досліджень до реальних потреб ринку. Престиж Силіконової долини сприяв залученню найвідоміших науковців США і світу.

Важливим фактором розвитку високих технологій було стратегічне рішення щодо концентрації військових баз (Moffet Feld Naval Air Station) і підприємств «Lockheed» у регіоні Сан-Франціско. Це був період «холодної війни», і Пентагон став одним з «батьків» розвитку Каліфорнії. У свою чергу, Каліфорнія виявилася внутрішньо зрілою для реорганізації системою. В 1995 р. витрати держави на дослідження і розвиток у регіоні Каліфорнія становили 39% від загальних витрат на ці потреби. Витрати на дослідження і розвиток були найвищими в США і становили 36,1 млрд. дол. (для порівняння: після Каліфорнії за обсягом витратків йшли Мічиган – 13,3 млрд. дол., Нью Йорк – 10,9 млрд., Массачусетс – 10 млрд., Нью-Джерсі – 9,1 млрд., Техас – 8,4 млрд. дол.).

Суттєвою ознакою регіону є використання ризикового капіталу (venture capital). Пропозиція і попит на нього були врівноважені. Це сприяло приходу в Каліфорнію інноваційних підприємств. Силіконова долина набула слави регіону, де заснування нової інноваційної фірми, що потребує початкової зовнішньої допомоги, залежить насамперед від перспективної ідеї.

Силіконова долина багато років спеціалізувалася переважно на виробництві напівпровідників. У 1980-их рр. почали створювати нові фірми, що спеціалізувалися на проектуванні комп'ютерних систем, програм і мереж. Одночасно виникла промисловість мультимедійних засобів, що використала досвід каліфорнійських технологічних фірм і нові ідеї культурної індустрії Голлівуду.

Варто зауважити, що еластична модель співпраці типу Силіконової долини не зможе існувати при недостатній концентрації промисловості. Географічна близькість є загалом суттєвою для становлення галузей, де процеси навчання і трансферу знань потребують частих і безпосередніх контактів.

Джерела: [12: 10].

Вставка 5.

**Централізована модель розвитку економіки,
що базується на знаннях
(на прикладі Сінгапуру)**

Для Сінгапуру, одного з «азіатських тигрів», характерно те, що поряд з можливостями ринку тут не менш важливе значення мали стратегія мислення і діяльність державних структур, котрі вдало використовували шанси, що їх надають глобальні процеси. При цьому «диригування по-сінгапурськи» виглядає нетрадиційно – воно ніколи не протистояло ринковим силам, а навпаки, повною мірою спиралося на них.

У 1965 р. Сінгапур отримав незалежність від Великобританії. Уряди острова формували і послідовно впроваджували стратегію економічного розвитку з такими складовими: розвиток галузей промисловості на основі іноземних інвестицій; інвестування в розвиток суспільства та інфраструктуру; формування сприятливих умов співпраці уряду, працюючих і промисловості; підтримання стабільного і передбачуваного макроекономічного середовища шляхом проведення відповідної фінансової та монетарної політики. Ця стратегія базувалася на залученні транснаціональних корпорацій завдяки створенню владою стабільного суспільно-політичного середовища. Хоча така орієнтація і викликала незадоволення місцевих компаній, ТНК були краще підготовані до розбудови індустрії.

Цікавою ознакою державного управління є наявність створюваних парламентом рад (Statutory Boards), що відповідають за певні сфери розвитку суспільства: будівництво, індустріалізацію, створення інфраструктури і послуги, туризм, громадський транспорт тощо. Координувальну роль відіграла Рада економічного розвитку (Economic Development Board – EDB). EDB виконувала функції захисника іноземних інвестицій. Одним із прав EDB було також прийняття рішень щодо надання преференцій іноземним інвесторам. Завдяки своїм компетенціям рада розвинула доволі близькі контакти з ТНК і стала одним з найважливіших економічних «акторів» Сінгапуру. З метою створення сприятливого інвестиційного клімату здійснювали, наприклад, комплексні заходи щодо поліпшення якості інфраструктури і послуг бізнесу. Однією з останніх ініціатив було перетворення Сінгапуру на «інтелігентний острів», що передбачало впровадження багатьох новинок, заснованих на інформаційних технологіях. У 1999 р. Сінгапур першим отримав титул «Інтелігентного міста року», що присуджували «World Teleport Association» і «Telecommunications Magazine».

Широке включення ТНК до економічного розвитку відіграє велику роль у впровадженні високих технологій, ініціює навчання в процесі виробництва («learning by doing») і забезпечує поширення знань («knowledge spill-overs»), що виправдовує преференції, надані інвесторам. З 1990-х рр. уряд почав проводити політику підтримки місцевих фірм та їх співпраці з ТНК. Здійснюється загальний тиск з метою створення груп («clusters») розвитку інноваційних виробничих процесів, в яких мають співпрацювати приватні підприємства і ТНК. Підтримка надається місцевим підприємствам, що освоюють іноземні інвестиції.

З другої половини 1990-х рр. уряд визначив за доцільне орієнтувати економіку більшою мірою на інформаційні послуги, які спроможні замінити виробничі функції. Він висунув завдання щодо посилення ролі Сінгапуру як головного центру

логістики та послуг Південно-Східного регіону Азії. При цьому враховувалося, що в Сінгапурі функціонує близько 3 тис. міжнародних корпорацій, з яких до 500 мають статус регіональних.

Важливою стратегічною метою Сінгапуру є розвиток науково-дослідної інфраструктури. Закордонні підприємства не задоволені внутрішніми ресурсами науковців. У середині 1990-х рр. більш як 20% дослідників були іноземцями. З огляду на це влада Сінгапуру ініціювала програму «Наука і технологія – 2005», у якій визначено такі цілі: створення умов для використання місцевого потенціалу, здійснення тіснішого співробітництва зі світовими дослідницькими організаціями, залучення видатних іноземних науковців і створення високоефективних місцевих наукових інституцій. Було розроблено програму підтримки розвитку промислових груп високих технологій центрами і дослідними інститутами (RIC – Research Institutes and Centers). Уряд визначив завдання переорієнтації досліджень, що здійснюються у державних інституціях, на потреби співпраці з промисловістю. Одночасно робляться спроби щодо підтримки досліджень і розвитку в сучасній економіці. Створено інвестиційний фонд розвитку нових технологій (Technopreneurship Investment Fund) з обсягом капіталу 1 млрд. дол.

Загалом розвиток Сінгапуру значною мірою забезпечувало державне керівництво. Спочатку стиль керівництва визначається як авторитарний. Політика держави змінилася після 1980-х рр. З'явилися механізми консультування у сферах, визначених як пріоритетні. Триває співпраця державних підприємств з ТНК. Крім цього, в суспільстві розпочато дискусію, в котрій піддають сумніву централізовану модель розвитку економіки, що базується на знаннях.

Джерела: [12; 10; 11].

З огляду на досвід Каліфорнії та Сінгапуру, для створення в Україні нової економіки можна спершу орієнтуватися на сінгапурську модель, особливо щодо домінування централізованого начала. На відміну від каліфорнійського варіанта, де переважали ринкові механізми, українська економіка потребує державного втручання зі змінами революційного характеру. Адже не варто розраховувати, що важко хворий може успішно вилікуватися без медичної допомоги – можна лише на певному етапі лікування дати змогу організмові самому боротися з хворобою.

Отже, першим кроком має бути визнання, що держава бере на себе місію розбудови економіки, яка базується на знаннях. Це положення треба персоніфікувати, тобто безпосередньо відповідальною особою визнати Президента України, оскільки він єдиний у владній системі має гарантовані законом чотирирічні повноваження. Президентська команда складає поетапну програму, яку затверджує Верховна Рада і яка набуває статусу закону. Невиконання будь-якого етапу зумовлює автоматичну відставку діючого Президента і Верховної Ради та вибори нових. Протягом трьох місяців після нових виборів має бути затверджено нову програму, основи якої складають передвиборчі програми Президента і партій-переможців на виборах до Верховної Ради.

Важливим елементом моделі має бути вибір центру (центрів) формування нової економіки. Для України – великої за територією і кількістю населення країни – треба врахувати каліфорнійський досвід, з якого Україна має взяти урок щодо доцільності спрямування державних заходів формування нової економіки в регіоні, що має високу концентрацію промисловості. Щодо цього можна було б розглянути альтернативу з двох регіонів – київського і донецького. Їхня пріоритетність є очевидною, бо саме вони останнім часом є головними конкуруючими економічними центрами країни.

Порівнюючи київський і донецький регіони як імовірні центри головних державних спрямувань формування економіки, що базується на знаннях, можна відзначити пріоритетність Києва як столиці, де сконцентровано фінансово-банківські ресурси, наукові установи, вищі навчальні заклади, транспортні сполучення. Донецький регіон має вищу концентрацію промисловості, розвинуту наукову та освітню інфраструктуру, висококваліфіковані інженерно-технічні кадри, значні ресурси робочих професій, високу привабливість реальної економіки для іноземного капіталу і, головне, лідерські амбіції, що мають тенденцію до посилення. Вважаємо, що в українській моделі нової економіки можна віддати перевагу донецькому регіону, де сконцентровано державні ресурси. Щодо київського регіону, то його варто орієнтувати на саморозвиток із використанням ринкових можливостей. Цим буде створено можливість апробувати і модель суто ринкового типу.

Донецький регіон приречений на зміну структури економіки. Традиційні галузі, що формувалися в Донбасі, занепадають і не витримують конкуренції з подібними галузями за кордоном. При створенні сприятливих умов капітал з цих галузей може перетекти у нові виробництва і сферу послуг.

Одним з головних напрямків, що має шанс широко розвинутися на Донеччині, є дрібносерійне й індивідуальне машинобудування. Треба лише суттєво посилити його науково-дослідницьку і дослідно-конструкторську базу, оновити засоби технічного виконання замовлень.

Донецький центр формування нової економіки в Україні доцільно розвивати в напрямку концентрації промисловості високих технологій. Тут може бути створений ринок високих технологій за принципом «інновація створює іншу інновацію». У донецькому регіоні нижчими будуть витрати на залучення іноземних спеціалістів для роботи у науково-дослідних інститутах і вищих навчальних закладах. Донеччина може бути сприятливим регіоном для розвитку венчурного виробництва.

Донецький регіон має перспективу стати посередником у контактах світу з партнерами в країнах СНД. Він не втратив контактів зі східними сусідами. Підприємства Донеччини експортують свою продукцію до цих країн та імпортують їхні товари в Україну. Багато з них підтримують коопераційні зв'язки з Росією, Казахстаном, Белоруссю та іншими пострадянськими республіками. Щодо цього можна використати досвід Сінгапуру, який останнім

часом узяв курс на посилення своєї ролі як головного центру логістики та послуг Південно-Східної Азії.

Посилена підтримка одного з центрів розвитку нової економіки не означає, що інші регіони тимчасово залишаються поза сучасним розвитком. Такий підхід потрібний, щоби досягнути відчутних результатів принаймні в одному економічному центрі. Одночасно в інших центрах пошукують напрямки, методи, важелі, джерела розвитку, що відповідатимуть їхнім особливостям.

Література

1. Baumard Ph., Tacit Knowledge in Organisations, SAGE Publications, London, 1999.
2. Barboro S. Neuere Entwicklungen in der bildungsökonomie // List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik. – Band 29 (2003). – Heft 3. – S. 237–248.
3. Bukowitz W. R., Williams R. L., The Knowledge Management Fieldbook, Financial Times – Prentice Hall Persons Education Limited, Harlow-London, 1999.
4. Drucker P., Post-Capitalist Society, Butterworth – Heinemann, Oxford, 1993.
5. Kotyński J. Europejska przestrzeń gospodarcza oparta na wiedzy – od Lizbony do Warszawy? // Gospodarka oparta na wiedzy. Wyznanie dla Polski XXI wiku. – Waszawa, 2001.
6. Friedman N. Capitalism and Freedom. – Chicago, 1962.
7. Glotz P. Die transatlantische digitale Kluft wird größer // Internationale politik. – 2003. – № 6. – S. 41–45.
8. Gospodarka oparta na wiedzy. Wyznanie dla Polski XXI wiku. – Waszawa, Komitet Badań Naukowych, 2001.
9. Grüske K.-D. Tragen Akademiker die Kosten ihrer Ausbildung? Sind Studiengebühren unsozial? in: W. Bötcher/H. Weishaupt/M. Weis (Hrsg.), Wege zu einer neuen Bildungsökonomie, Padagogik und Ökonomie auf der Suche nach Ressourcen und Finansierungskonzeption. – Göttingen. – 1997. – S. 277-291.
10. Haila A. Real Estate in Global Cities: Singapore and Hong Kong as Property States // Urban Studies. – Vol. 37. – № 12. – 2000.
11. Hall P. Cities in Civilisation. Pheonix Giant. – London, 1988.

12. IMD International (International Institute for Management Development), The World Competitiveness Yearbook 2000, Losanna, 2000.
13. Kotyński J. Europejska przestrzeń gospodarcza oparta na wiedzy – od Lizbona do Warszawy? // Gospodarka oparta na wiedzy. Wyznanie dla Polski XXI wiku. – Waszawa, 2001.
14. Mayer T. Bildung in den USA und in Europa – wer kann von vem lernen? // ibw-Mitteilungen – Oktober 2003.
15. Medziński M. Kalifornia – Singapur. Analiza porównawcza // Gospodarka oparta na wiedzy. Wyznanie dla Polski XXI wiku. – Waszawa, 2001.
16. Yun Hing Ai. Innovative Milieu and Cooperation Networks: state initiatives and partnership for restructuring in Singapore // H-J. Braczyk and arhers. Regional Innovation Systems, UCL Press, London, 1988.
17. Nonaka I., The Knowledge Creating Company, Harward Business Review, Nov. – Dec. 1991.
18. OECD. Technology and Economy. The Key Relationship. – Paris, 1992.
19. Pootvaara P., Kannianen V. Why Invest in Your Neighbor? Social contract on educational investment, in: International Tax and Public Finance. – Vol. 7. – 2000. – P. 574–582.
20. Same procedure as every year? Die Universität wird 90 und feiert // UniReport. – 17. Dezember 2003. – № 8. – S. 9.
21. Schultz T. W. Optimal Investment in College Instruction: Equity and Efficiency, in: W. T. Schultz (Hrsg.), The Equity-Efficiency Quandary, Chicago, 1972. – S. 2-30.
22. Skyrme D. J., Knowledge Networking. Creating the Collaborative Enterprise, Butterworth – Heinemann, Oxford, 1993.
23. Zack M. H., Developing a Knowledge Strategy, California Management Review. – Vol. 41. – № 3, Spring 1999.
24. Zack M. H., Managing Codified Knowledge, Sloan Management Review, Summer 1999.
25. Журавський В. С. Вища освіта як фактор державотворення і культури в Україні. – К.: Видавничий дім «Ін Юре», 2003. – 416 с.
26. Залецкая С. Л., Семко Г. В. Современные модели бизнес образования // Экономика образования. – 2003. – № 3. – С. 45–53.
27. Иванова Н. Национальные инновационные системы. – М, 2002.
28. Кузнецов Е. Пробудиться, догнать и устремиться вперед: механизмы запуска инновационного роста в России // Международная научно-практическая конференция «Новая экономика – новое общество – новое государство». – Москва, 2002. – <http://www.neweco.ru/docs/conference/conf10.htm>

29. Оболеский В. Технологическое соперничество на мировом рынке // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 7.
30. Подготовка специалистов для зарубежных стран в России: состояние и перспективы. – М., 1999.
31. Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2002–2004 годы) // Сборник законодательства Российской Федерации. – 2001. – № 31.
32. Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2002 році // Послання Президента України до Верховної Ради України. – 15 квітня 2003 року. – <http://www.president.gov.ua/officdocuments/officmessages/151983618.html>
33. Савельєв Є, Айзен Р., Куриляк В., Гірняк Я. Європейські економічні студії і відносини у сфері бізнесу. – Тернопіль, 2000.
34. Савельєв Є., Куриляк В. Нова економіка і моделі її формування в Україні // Журнал європейської економіки. – 2002. – Том 1. – № 1.
35. Скуратов А. К. Дистанционное обучение в Интернет // Экономика образования. – 2003. – №1 (14).
36. Субботин А. К. Глобальная образовательная стратегия и бизнес-образование для развивающихся стран в первой четверти XXI в. // Экономика образования. – 2002. – № 4

Стаття надійшла до редакції 10 листопада 2003 р.