

Слід відзначити і той факт, що новий закон Польщі про підприємницьку діяльність дав перший, але дуже потужний поштовх розвитку приватного сектора. У перші 2 роки «шокової терапії» в країні було зареєстровано близько 600 тисяч підприємств, які створили нові робочі місця для 1,5 мільйонів осіб.

Податкова ставка для підприємців знизилася з 27 % до 19 %. Економіка вийшла з тіні. Вже через рік в бюджет надійшло на 1 млрд. дол. США більше, ніж роком раніше. Приватний сектор став основною рушійною силою економіки Польщі і на сьогоднішній день малий та середній бізнес забезпечує Польщі половину ВВП [4].

Безумовним базисом польського економічного успіху є інтеграція Польщі в «тіло» ЄС і включення національної економіки в єдиний європейський ринок товарів, послуг, капіталу та робочої сили. Без цього базису навіть знамениті реформи Бальцеровича були б безсилі перетворити Польщу в одного із європейських лідерів. Європейська інтеграція забезпечила країні появу західних стандартів безпеки, якісної судової системи, а також впровадження ефективного механізму захисту прав кредиторів та інвесторів. Не кажучи вже про мінімізацію впливу корупції на систему економічних відносин [1].

Таким чином, все наведене вище дозволяє резюмувати наступне. Одним з ключових факторів успіху польських реформ є політична готовність суспільства до змін. Сьогодні лівова частка експертів погоджуються з тим, що швидке проведення радикальних реформ Польщі, які на початку 1990-х повалили країну в стан шоку і стресу, були вірним кроком. Орієнтир на малий і середній бізнес себе виправдав.

Список використаних джерел

1. Куш А. «От моря до моря». Как Польша наращивает экономическую мощь и куда стремится [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.dsnews.ua/polsha/-ot-morya-do-morya-kak-polsha-narashchivaet-ekonomicheskuyu-moshch-17092018220000>
2. Вывести Украину из кризиса: опыт «шоковой терапии» Польши [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.bakertilly.ua/ru/news/id42216>
3. Шок и трепет. Реформы в Польше [Электронный ресурс] Режим доступа: https://korrespondent.net/business/national_idea/1212351-shok-i-trepet-reformy-v-polshe
4. Główny urząd statystyczny — GUS [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://stat.gov.pl/wskazniki-makroekonomiczne/>

Іванов С. В., чл.-кор. НАН України,
д.е.н., проф.,
Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури, м. Дніпро,
Ляшенко В. І., д.е.н., проф.,
Міжнародний центр дослідження
соціально-економічних проблем
модернізації та розвитку кооперації,
м. Дніпро
Підоричева І. Ю., к.е.н.,
завідувач відділу проблем інноваційно-
інвестиційного розвитку промисловості,
Інститут економіки промисловості
НАН України, м. Київ

ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ «ІННОВАЦІЙНИЙ ЛІФТ «ВІД ШКОЛИ ДО ЄВРОПИ»»: МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ РЕГІОНІВ

Ключові слова: міждержавні і транскордонні науково-освітні та інноваційні простори, інноваційні системи, транскордонні високотехнологічні кластери, кооперенція, Угода про асоціацію України з ЄС, Європейський дослідницький простір.

Key words: interstate and cross-border scientific-educational and innovative spaces, innovative systems, cross-border high-tech clusters, coopetition, the Association Agreement between the EU and Ukraine, the European Research Area.

Підписанням Угоди про асоціацію з Європейським Союзом (ЄС) Україна продемонструвала наміри і готовність інтегруватися в систему формальних інститутів ЄС, прийняти його правила, норми і практики, стати частиною єдиного європейського співтовариства, що надає Україні істотні переваги. Однією з таких переваг є можливість налагодити справжнє партнерство у науково-освітній та інноваційній сферах з країнами-членами ЄС у межах Європейського дослідницького простору¹, використовуючи вищезазначені «канали освоєння».

Створення більш ефективних національних дослідницьких систем; взаємовигідне транснаціональне співробітництво та конкуренція (кооперенція), включаючи створення якісної та доступної дослідницької інфраструктури; відкритий ринок праці для дослідників; гендерна рівність та врахування гендерної проблематики у дослідженнях; відкритий доступ до наукових знань, публікацій і даних, їх передача та розповсюдження; міжнародне співробітництво входять до числа основних пріоритетів Європейського дослідницького простору.

Базуючись на методології «ощадливого стартапу», пропонується впровадити в практику регіонального розвитку України систему «Інноваційного ліфта»: від школи до Європи» (далі — «Інноваційний ліфт») як інструмент цільового «вирощування» стартапів, запуску інноваційних бізнесів, створених на базі розробок наукових установ і закладів вищої освіти, шляхом забезпечення їх різними формами підтримки впродовж інноваційного ланцюжка створення доданої вартості від наукової ідеї до етапу серійного виробництва та виведення інновації на ринок. Система «Інноваційного ліфта» передбачає послідовне проходження п'ятих стадій:

I. Генерування ідей, яке здійснюється у середовищі бізнес-студій. Функція бізнес-студій — розвинути у школярів і молоді підприємницький менталітет і мислення, потяг до підприємницької діяльності та генерування креативних підприємницьких ідей. Створювати бізнес-студії пропонується на базі середніх шкіл і ліцеїв із залученням до викладацької діяльності викладачів з вишів, науковців і підприємців, у тому числі досвідчених стартаперів.

II. «Посів» стартапів — у бізнес-інкубаторах, які створюються на базі вишів і передбачають надання студентам, які навчаються в українських вишах і отримали підготовку у бізнес-студіях, мають інноваційні ідеї і бажання їх втілити, допомоги у складанні бізнес-плану, створенні мінімально життєздатного прототипу продукту для його тестування потенційними споживачами/клієнтами та інших адміністративних, організаційних послуг. Консультації надаються професійними менторами, підприємцями, викладачами, венчурними інвесторами.

III. Зростання стартапів — у середовищі наукових парків, де стартапам надаватиметься підтримка з просування продукту на ринок і залучення все більшої кількості споживачів/клієнтів. Передбачається, що на цій стадії стартап вже отримує дохід, займає відповідну нішу і користується популярністю серед споживачів. Наукові парки покликані забезпечувати «зростання» інноваційних бізнесів завдяки концентрації в одному місці усіх задіяних в інноваційному процесі учасників, які володіють знаннями, досвідом, взаємодіють і підтримують ділові зв'язки, навчаються один у одного, намагаються досягти успіху в своїй сфері та допомагають в цьому іншим.

IV. Розширення діяльності стартапів — у технологічних або індустріальних парках. У середовищі останніх передбачається забезпечити стабільну роботу «зростаючих» стартапів для збільшення обсягів виробництва, збуту та прибутків, тобто для розширення діяльності стартапів. Це досягається завдяки доступу до промислової, транспортної, виробничо-складської, адміністративної та соціальної інфраструктури індустріальних парків. «Розширення» діяльності стартапів в індустріальних парках — це перший можливий сценарій «Інноваційного ліфта». Другий сценарій передбачає базування стартапу у середовищі технологічних парків країн-членів Європейського Союзу (ЄС) за таких умов: якщо студенти, які започатковували «власну справу» в бізнес-інкубаторі відповідного українського університету, продовжуючи навчання за магістерськими програмами в європейській країні, адаптують свій малий бізнес у відповідному європейському технопарку, тим самим вони стають вже резидентами ЄС. Це надає їм можливість виходу як на ринки окремих країн-членів ЄС, так і на загальноєвропейський ринок.

V. «Вихід» стартапів — має основним завданням визначення стратегії розвитку стартапу, який вже є успішним бізнесом. Тут можливі два варіанти: 1) засновник стартапу починає випуск акцій, отримуючи від цього дохід; 2) засновник вирішує продати стартап як готовий бізнес.

¹ Європейський дослідницький простір (*European Research Area, ERA*) — широке коло взаємозв'язків і комунікацій вздовж інноваційного ланцюга створення доданої вартості, які поширюються за географічні кордони Європи.

Запропонована система «Інноваційного ліфта» не орієнтована на сприяння еміграції висококваліфікованих українських фахівців і студентів до ЄС (як це може здаватися на перший погляд), навпаки, її ідея полягає в тому, щоб надати молоді можливість отримувати якісну освіту, нові знання, навички і практичний досвід ведення бізнесу на європейському ринку (збільшити присутність на яких так прагнуть українські виробники), не пориваючи зв'язків з Україною та її ринком, а, отже, застосовуючи їх на благо рідної країни.

Звісно, ризик неповернення українських громадян існує, але він існує у будь-якому випадку. Проте, навіть, якщо гіпотетично уявити, що усі молоді підприємці залишаться за кордоном, то це буде не більше 5—7 % населення (саме такий відсоток населення володіє здібностями до підприємницької діяльності), а, урахувавши, нерозвиненість підприємницького менталітету, і того менше. Для того, щоб не допустити песимістичного сценарію для України необхідно не закривати кордони, а створювати в країні сприятливий інноваційний і діловий клімат, робити зважені та послідовні кроки у бік розвитку потужного промислового комплексу, аби висококваліфіковані фахівці поверталися з покращеними знаннями, свіжими підприємницькими ідеями, налагодженими партнерськими зв'язками з європейськими колегами та вкладали їх у розвиток української економіки та суспільства. Це лише збагатить Україну у довгостроковій перспективі. У цьому плані концепція «Інноваційного ліфта» є дійсно важливою, оскільки орієнтована, у тому числі на створення нових перспективних видів діяльності як основи інноваційного відновлення економіки України.

Може бути запропонований наступний Алгоритм «інноваційного ліфта» для поглиблення інтеграції університетської та академічної науки регіону з виходом на європейський науково-освітній простір: 1) створення Філії або лабораторії головного по проблемі інституту НАН України при відповідній кафедрі українського університету-партнера; 2) укладання Угоди про співпрацю з європейським (іноземним) університетом-партнером та спільна участь в європейських науково-освітніх грантових програмах для отримання фінансування; 3) забезпечення структурних підрозділів, що займаються дослідженнями у сфері розвитку високих технологій (зокрема, наприклад, нано- та біотехнологій) взаємодоповнюючим обладнанням; 4) забезпечення кадрами, стажування, наукові обміни (студентами, аспірантами, докторантами, науковцями, викладачами); 5) забезпечення додаткового фінансування шляхом залучення коштів європейських, національних та регіональних програм, місцевих бізнес-структур або через систему різноманітних фондів; 6) підготовка пропозицій до вироблення національних та регіональних стратегій «smart-спеціалізації» та диверсифікації енергопостачання інфраструктури ОТГ, традиційних галузей спеціалізації регіонів і міст країн-партнерів; 7) введення на фізичних та біологічних спеціальностях університетів-партнерів спецкурсів «Основи економіки та підприємницької діяльності», «Економіка нанотехнологій», «Економіка біотехнологій»; 8) забезпечення бізнес-інкубування малих підприємств і тиражування нано- і біорозробок на базі місцевих інкубаторів, наукових та технопаркових структур університетів-партнерів, в тому числі з використанням схеми франчайзингу.

Ільницький Д. О., д.е.н.,
професор кафедри
міжнародної економіки
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
м. Київ, Україна

АКАДЕМІЧНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В СИСТЕМІ ЧИННИКІВ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІЙ

Ключові слова: комерціалізація, стартап, акселератор, підзвітність, університет.

Концепція потрібної спіралі говорить про академічне підприємництво як одну з форм діяльності університетів у їх пошуку шляхів взаємодії з промисловістю, регіонами та владою щодо розв'язання актуальних проблем і викликів, реалізації потенціалу знань як складових третьої місії університетів. Наприклад, Дж. Стігліц наголошує, що в економіці знань система освіти в умовах конкуренції в ній має розвивати відчуття прийняття ризику, креативності [8]. МакФейл К. додає до цих ключових компетенцій підприємницький дух та готовність до змін [6]. Саме в цьому напрямку академічне підприємництво має розвиватись в Україні.